



VI Memorias científicas del Congreso Internacional **CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



UNIFRANZ
Internacionalízate


Centro de Estudios
Transdisciplinarios Bolivia
CET-BOLIVIA®


CIDE
Centro de Investigación
y Desarrollo Ecuador

Universidad Privada Franz Tamayo
Centro de Estudios Transdisciplinarios Bolivia
Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador

Memoria Cientificas del VI Congreso Internacional Ciencias Administrativas



COMPILADORES:
Lic. Grecia Cardona Moscoso
Lic. Edgar Olivares Alvares

Este libro fue revisado por pares académicos:
Msc. Iramarú Herrera
Msc. Celida Barrios

Reservados todos los derechos. Está prohibido, bajo las sanciones penales y el resarcimiento civil previstos en las leyes, reproducir, registrar o transmitir esta publicación, integra o parcialmente, por cualquier sistema de recuperación y por cualquier medio, sea mecánico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o por cualquiera otro, sin la autorización previa por escrito al Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador (CIDE)

ISBN: 978-99974-72-64-9

Edición con fines académicos no lucrativos.

Impreso y hecho en Ecuador

Diseño y Tipografía: Lic. Pedro Naranjo Bajaña



Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador
Cdla. Martina Mz. 1 V. 4 - Guayaquil, Ecuador
Tel.: 00593 4 2037524
[http. :/www.cidecuador.com](http://www.cidecuador.com)

COMITÉ EDITORIAL:

Dr. Luis Vargas Espinoza

Dr. Jaime Tinto Arandes

Dr. Mario Florez Guzman

Dr. Francisco Gerardo Barroso Tanoira

PhD. Magda Francisca Cejas Martinez

AUTORES

Absalón Wilberto Guerrero Rivera
Angélica Tamara Medina Armas
Armando Romero Galarza
Arturo Àlava Intriago
Bertha Elizalde Ramos
Brenda Elizabeth Oña Sinchiguano
Cecilia Vélez Barros
César Efraín Ledesma Marcalla
César Maximiliano Calvache Vargas
Cesar Quezada Abad
Cynthia Lizbeth Román Bermeo
Denis Borenstein
Diana Paola Solórzano Martínez
Diana Terán Molina
Dolores Magaly Cedeño Troya
Eddie Alcívar Castro
Edith Marlene Rogel Gutierrez
Elsita Margoth Chávez García
Enry Gutember Medina López
Erwin José Guillén Franco
Franklin Malla Alvarado
Gabriel Arturo Pazmiño Solys
Gabriela Aizaga Castro
Gonzalo Chávez Cruz
Grace Marianela Quinde Ganchozo
Holger Bejarano Copo
Ines del Transito Palomeque Cordova
Jenny Maricela León Toro
Jessenia Vera Vera
Jessica Nataly Castillo Fiallos
John Campuzano Vásquez
Jonathan Herrera Peña
Jorge Campoverde Campoverde
Jorge Luis Martínez Rodas
José Kennedy Ollague Valarezo
Jose Ollague Valarezo
Karen Mendoza García
Katty Gisella Zambrano Alcívar
Ketty del Rocio Hurtado García
Klever Armando Moreno Gaviláñez
Lenin Andrés Párraga Zambrano
Lenín Balseca Tapia
Liana Carola Sánchez Cabrera
Linda Amarilis Nuñez Guale
Luis Fernando Jácome Alarcón
Mabel Alejandra Quezada Zamora
Marcia Esther Jarrín Salcán
Marco Quintanilla Romero
Margot Lalangui Balcázar
María Gabriela Acosta Morales
Marilyn Vanessa Albarrasin Reinoso
Marioxy Janeth Morales Torres
Mauricio De La Torre Lascano
Mauricio Samuel Noblecilla Grunauer
Milton Fernando Hidalgo Achig
Monica Alexandra Nugra Betancourt
Monica Cristina Recalde Pacheco
Nancy Barberán Zambrano
Orly Carvache Franco
Paco Jovanni Vásquez Carrera
Ringo John López Bustamante
Rosana Eras Agila
Salomon Roberto Arias Montero
Samuel Chuquirima Espinoza
Sandra Solórzano Solórzano
Sayonara Elizabeth Morejón Calixto
Susy Toala Mendoza
Tomas Bastidas Cabrera
Víctor Reinaldo Jama Zambrano
Virgilio Eduardo Salcedo Muñoz
Washington Marcelo Gallardo Medina
Wendy Tamara Mora Carpio
Wilson Fernando Jiménez Castro
Xavier Fernando Ortega
Yolanda María Laines Alvarez

INDICE

Prologo.....	9
--------------	---

CAPITULO I.

ACTUALIDAD Y TECNOLOGÍA EN LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

1. Las herramientas tecnológicas y el emprendimiento en el Cantón Chone, Ecuador.....	11
Eddie Alcívar Castro	
Jessenia Vera Vera	
2. Metodología para el desarrollo de aplicaciones Web en Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).....	29
Jenny Maricela León Toro	
César Maximiliano Calvache Vargas	
Gabriel Arturo Pazmiño Solys	
3. El Brainstorming en la creación de un producto innovador.....	47
Cecilia Vélez Barros	
Orly Carvache Franco	
Gabriela Aizaga Castro	
4. Responsabilidad social empresarial de las pequeñas y medianas empresas: Caso PyMEs de la provincia de Tungurahua del Ecuador.....	58
Gabriel Arturo Pazmiño Solys	
Klever Armando Moreno Gavilánez	
María Gabriela Acosta Morales	
5. Propuesta de un manual de políticas de calidad enmarcado en la Norma ISO 9001 para mejorar la gestión administrativa en las microempresas de prestación de servicios de logística y eventos sociales en la provincia de El Oro.....	72
Liana Carola Sánchez Cabrera	
Edith Marlene Rogel Gutiérrez	
Inés del Transito Palomeque Córdova	

CAPITULO II.

IMPUESTOS Y MERCADOS INTERNACIONALES

6. Incidencia de clusters en las exportaciones de banano de Ecuador hacia países de Medio Oriente durante el periodo 2012-2015.....	88
Erwin José Guillén Franco	
Cynthia Lizbeth Román Bermeo	
Mabel Alejandra Quezada Zamora	

7. Análisis de mercados internacionales para la caña guadua.....	113
Lenín Balseca Tapia	
Sandra Solórzano Solórzano	
Bertha Elizalde Ramos	
8. Presión Tributaria caso sector camaronero provincia de El Oro en Ecuador periodo 2008 – 2011.....	121
Rosana Eras Agila	
Margot Lalangui Balcázar	
9. Salvaguardas y sus efectos en las ventas del sector automotriz de la provincia del Guayas entre 2015 y 2016.....	140
Cynthia Lizbeth Román Bermeo	
Erwin José Guillén Franco	
Jorge Luis Martínez Rodas	
10. Influencia del compromiso en la intención del cumplimiento tributario de los contribuyentes profesionales.....	167
Nancy Barberán Zambrano	
Diana Terán Molina	
Tomas Bastidas Cabrera	
11. La descentralización administrativa y el nuevo modelo de distribución de recursos. Revisión comparativa del caso de la provincia de El Oro en Ecuador.....	180
John Campuzano Vásquez	
Holger Bejarano Copo	
Samuel Chuquirima Espinoza	

CAPITULO III.

GERENCIA Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL

12. Modelo de Dave Ulrich en la Gerencia Administrativa.....	196
Marilyn Vanessa Albarrasin Reinoso	
Paco Jovanni Vásquez Carrera	
Jessica Nataly Castillo Fiallos	
Angélica Tamara Medina Armas	
13. Evaluación de la Eficiencia en Bancos Privados y Cooperativas de Ahorro y Crédito, Caso Ecuador: Aplicación del método análisis envolvente de datos (DEA).....	209
Denis Borenstein	
Armando Romero Galarza	
Jorge Campoverde Campoverde	

14. Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto: Aplicación a una cooperativa de ahorro y crédito.....	223
Absalón Wilberto Guerrero Rivera	
Xavier Fernando Ortega	
César Efraín Ledesma Marcalla	
15. Modelo de gestión de talento humano para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) del Cantón La Maná.....	245
Enry Gutember Medina López	
Monica Cristina Recalde Pacheco	
Marioxy Janeth Morales Torres	
Pedro Geovanni Espinoza Roca	
16. Estudio de riesgos laborales en el sector de metalmecánica industrial artesanal. Caso de estudio: Taller tecni-industrial Pelé.....	266
Yolanda María Laines Álvarez	
Marcia Esther Jarrín Salcán	
Grace Marianela Quinde Ganchozo	
17. La gestión y evaluación de las extensiones universitarias de Manabí, Ecuador.....	284
Katty Gisella Zambrano Alcívar	
Víctor Reinaldo Jama Zambrano	
Lenin Andrés Párraga Zambrano	

**CAPITULO IV.
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

18. Organismos Internacionales contra la lucha del lavado de activos.....	301
Mauricio De La Torre Lascano	
Marco Quintanilla Romero	
19. Fraudes corporativos y su incidencia en auditoría.....	315
Milton Fernando Hidalgo Achig	
Ketty del Rocío Hurtado García	
Ringo John López Bustamante	
Brenda Elizabeth Oña Sinchiguano	
20. Control interno aplicado a la Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua del Cantón Tosagua, Provincia Manabí año 2013.....	323
Susy Toala Mendoza	
Karen Mendoza García	
Arturo Àlava Intriago	

21. Valoración de propiedad planta y equipo para créditos en entidades gubernamentales y no gubernamentales de Ecuador.....	334
Jonathan Herrera Peña	
Gonzalo Chávez Cruz	
Franklin Malla Alvarado	

22. Estado de Flujo de Efectivo en cinco pasos y la Interpretación de los Resultados.....	353
José Ollague Valarezo	
Cesar Quezada Abad	

CAPITULO V.

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CON PERTINENCIA SOCIAL

196

23. El Microcrédito desde una perspectiva de género.....	378
Sayonara Elizabeth Morejón Calixto	
Diana Paola Solórzano Martínez	
Wendy Tamara Mora Carpio	

24. Las características del líder: perspectivas de los profesionales y población activa de la provincia de El Oro.....	391
Mauricio Samuel Noblecilla Grunauer	
José Kennedy Ollague Valarezo	

25. Implementación de una empresa consultora especializada en marketing para las PyMEs del cantón La Maná - provincia de Cotopaxi.....	405
Marilyn Vanessa Albarrasin Reinoso	
Luis Fernando Jácome Alarcón	
Dolores Magaly Cedeño Troya	
Elsita Margoth Chávez García	

26. Realidad socioeconómica de los comerciantes informales de la ciudad de Machala.....	420
Virgilio Eduardo Salcedo Muñoz	
Linda Amarilis Núñez Guale	
Mónica Alexandra Nugra Betancourt	
Salomón Roberto Arias Montero	

27. La Pesca Artesanal en el Ecuador y la pobreza en comunidades aledañas a los Principales Puertos Pesqueros Artesanales del Ecuador.....	435
Gabriel Arturo Pazmiño Solys	
Washington Marcelo Gallardo Medina	
Wilson Fernando Jiménez Castro	

PRÓLOGO

Las ciencias administrativas se caracterizan por ser estables, la innovación científica en los procesos administrativos en los últimos tiempos, se encuentra atada en gran medida al uso de tecnologías, al punto de hacerlas parecer más una técnica que una ciencia. Sin embargo, el reto de la administración es su aplicación en todas y cada una de las unidades de producción sean estas agrícolas, manufactureras e incluso de conocimientos. Presentar entonces el VI Congreso Internacional de Ciencias Administrativas expresa la significación de las diversas aplicaciones del conocimiento, lo cual no es más que, en palabras de Varsavsky el reflejo del “estilo científico” que procuramos hoy por hoy en nuestra América.

La actualidad se nos presenta como un sinfín de posibilidades para cambiar los marcos de referencia actuales, para lograr profundos cambios en la estructura social, tenemos pues el reto generacional de producir una sociedad cualitativamente distinta, y es la ciencia, entendida como el proceso continuo de producción y aplicación del conocimiento la que nos permitirá dibujar esas nuevas bases sociales, donde la pertinencia sustituirá el cientificismo y donde el conocimiento más que estar disponible para ser revisado y estudiado, deberá estar en permanente discusión y cambio al ritmo de la propia sociedad.

El hecho de diseñar planes, aplicar políticas, evaluar gestión, muestra la obvia aplicación de la ciencia, pero hacerlo en pequeñas comunidades rurales, pesqueras, en pequeñas y medianas empresas, en cooperativas y hasta en el comercio informal, demuestra que la investigación está comenzando a encontrarse verdaderamente al servicio de la sociedad y, que desde nuestras casas de estudio se empieza a ver la relevancia de producir conocimiento científico con pertinencia real, ligado a la cotidianidad de las personas, pero con un sentido integral y holístico, unido inexorablemente a lo que buscamos como países y como región.

La Paz, ha sido el escenario para mostrar los avances e innovaciones que a través de la ciencia administrativa se han aplicado desde escenarios globales como el estudio de los fraudes corporativos o el lavado de activos, hasta la particularidad de nuestros países y localidades, como la evaluación de planes estratégicos de gestión en cooperativas y comunidades pesqueras. Esto, sin dejar a un lado los temas de actualidad aplicados a la realidad que nos compele, como la Responsabilidad Social Empresarial en pequeñas empresas, la aplicación de las normas ISO para la calidad, la evaluación de riesgos laborales o la gestión del recurso humano en las PyMEs.

Es así, como en este compendio el lector encontrará verdaderas herramientas, no para la tradicional investigación científica, cuyo objetivo es la mera acumulación de conocimientos que en el tiempo se revisan y “perfeccionan”, sino para la revolucionaria ciencia actual que empodera a quien aplica el saber, haciéndolo sujeto activo de la producción científica a través de la transformación continua de su propia realidad.

CAPÍTULO 1

***ACTUALIDAD Y TECNOLOGÍA EN LAS
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS***

Las herramientas tecnológicas y el emprendimiento en el Cantón Chone, Ecuador

Eddie Alcívar Castro

Universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí” Extensión Chone

eddiealcivarcastro@hotmail.com

Jessenia Vera Vera

Unidad Educativa “UNE”

Jesmari78@hotmail.com

Resumen

Las Herramientas Tecnológicas y el Emprendimiento en el cantón Chone, tiene como objeto de estudio determinar la incidencia de las Herramientas Tecnológicas en el emprendimiento del cantón Chone. Se considera que es de vital importancia esta investigación porque a través de las Herramientas Tecnológicas se impulsan diversas ideas de emprendimientos. Para la investigación de campo se utilizó los métodos: inductivo, deductivo, hipotético, analítico, sintético, cuantitativo y cualitativo; como técnicas para recopilar información se aplicó encuesta a emprendedores y usuarios de emprendimientos. Utilizando las modalidades de investigación bibliográfica y de campo, así como los tipos de investigación exploratoria, descriptiva, analítica y sintética. Se concluye que las Herramientas Tecnológicas son vitales en el mundo globalizado donde se desenvuelven los emprendedores actualmente, lo que indica que si no utilizan tecnologías se encontrarán con la ausencia de muchos clientes. En las conclusiones más relevantes encontramos la preocupación de los emprendedores por la inversión tecnológica que deben realizar tanto para el equipamiento como para la asesoría para aprovechar al máximo las Herramientas Tecnológicas de acuerdo al tipo de negocio que emprendieron.

Palabras Clave: Emprendimiento, Herramientas Tecnológicas, clientes.

Abstract

Technological tools and entrepreneurship in the canton Chone, has as object of study determine the incidence of technological tools in the entrepreneurship of Chone canton. It is considered to be of vital importance is research through the technological tools are driven by various ideas of entrepreneurship. For the field research the methods were used: inductive, deductive, hypothetical, analytical, synthetic, quantitative and qualitative; As a technique for collecting information, a survey was applied to entrepreneurs and entrepreneurs. Using the modalities of bibliographical and field research, as well as the types of exploratory, descriptive, analytical and synthetic research. It is concluded that technological tools are vital in the globalized world where entrepreneurs are currently developing, indicating that technologies are not used are found in the absence of many customers. In the most relevant conclusions find the concern of the entrepreneurs for the technological investment that must be made for both the equipment and the advice to take full advantage of the technological tools according to the type of business that undertook.

Keywords: Entrepreneurship, Technological tools, clients.

Introducción

Origen del Emprendimiento

El Concepto Emprendimiento fué definido por primera vez en 1732 como: “La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua”. (Diccionario de Autoridades). El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida.

El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está que el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos de las distintas sociedades.

Los emprendedores han tomado un papel protagónico en el desarrollo de la economía y el bienestar de su familia. Los emprendimientos innovadores y responsables socialmente ofrecen productos servicios novedosos basados en ideas que aplican creativamente conocimiento y tecnología, de manera que generan empleo de calidad, crean valor para sociedad, cuidan el medio ambiente y sirven para inspirar en otros el espíritu emprendedor y creativo.

Comenzar un negocio puede intentarse a cualquier edad, pero ser un emprendedor joven puede ser especialmente duro. Para lograr exactamente lo que te propones en tu emprendimiento hay cinco tips para que obtenga el éxito que tanto deseas.

Haz el trabajo que te guste, la única forma de hacer un buen trabajo es amar lo que haces. Todos y cada uno de los días es importante trabajar en algo en lo que creas realmente y coincida con tu visión de futuro, y cuando estas comenzando un nuevo negocio, tener esa paciencia que es el ingrediente clave para el éxito.

Ten una visión, mientras muchas personas tienen ideas de negocio, es importante tener una visión a largo plazo. ¿Dónde crees que estará tu negocio, en un mes, en un año o en 5 años desde ahora? Programa tus objetivos y saldrás adelante.

Planea para el crecimiento capital, esto será visto de forma diferente por cada persona y cada proyecto, pero esfuéstrate en hacer tu investigación de mercado. Determina los gastos de tu empresa o microempresa. Identifica todas las fuentes potenciales de capital de tu negocio y evalúa los pros y contras de cada opción. Entonces

necesitaras crear un buen plan de negocio.

Gasta sabiamente, esta es talvez, es la mejor recomendación a tomar en cuenta; pues la falta de recurso es casi siempre la primera barrera para los emprendedores jóvenes que buscan comenzar un negocio, pero si haces uso de todos los recursos y gasta sabiamente, puede ser exitoso un presupuesto limitado. Se creativo y piensa en formas originales de crecer, o la forma más eficiente en la cual puedes hacer crecer tu negocio. Por ejemplo ¿puedes trabajar desde casa y hacer ventas por internet antes de una venta física? ¿Hay software gratis que puedes usar?

Rodéate de mentores, no puedes hacerlo todo por tu cuenta. Asegúrate de conectar con otras personas que piense como tu como emprendedor y aprende lo que más puedas de otros quienes han estado en tus zapatos. Esta guía y consejos de otros emprendedores y dueños de negocios pueden ser invaluable para ayudarte a lograr tus objetivos.

El emprendimiento de un negocio.

El emprendimiento requiere de un toque de irracionalidad, porque precisamente al alejarnos de lo posible y aventurarnos hacia lo imposible es cuando surgen las ideas más fascinantes y maravillosas, cuando se emprende, a veces es necesario tomar decisiones con el corazón, dejando de lado los números y haciendo caso a nuestra intuición.

Una hoja de Excel o plan de negocio nunca te dirá con certeza si tu idea de negocio es buena o mala, si realmente quiere saberlo debes tener el valor de lanzarlo al mercado y que sean los clientes quienes te digan qué tal es tu negocio, que debes cambiarle, cómo puedes mejorarlo, etc. Suena arriesgado, pero de esto se trata el emprendimiento, de correr riesgos que nadie más correría para lograr cosas que nadie más lograría.

Es bueno que analices con detalle tu idea y te tomes el tiempo necesario para planear estrategias y evaluar los aspectos claves de tu proyecto, pero recuerda que la realidad está afuera, tal como lo dice Javier Megías, experto en estrategias startups y modelos de negocio.

Encontrar excusa es muy fácil y siempre tendrás una muy buena para dejar de iniciar ese negocio con el que tanto sueñas, falta de dinero, falta de tiempo, falta de preparación, mal estado de la economía, etc. En fin, la lista de excusas a la hora de emprender va a encontrar la manera y los medios para superar cualquier obstáculo que se atravesase en su camino.

Muchas empresas han comenzado sin siquiera tener un producto completo y sin tener todos los recursos necesarios para empezar, pero la visión de sus gestores les permitió aventurarse para luego poco a poco ir convirtiendo su idea en la gran empresa con la que soñaban. ¿A caso no recuerdas cuando Bill Gates hizo

negocio con un software que ni siquiera tenía en sus manos?

Emprende solo

Emprender solo tiene sus ventajas. No tienes que rendir cuenta a ningún socio, puedes hacer las cosas a tu manera, no necesita discutir con nadie las decisiones que tomes, podrás trabajar a tu propio ritmo, te quedas con toda la utilidad generada por el negocio, etc. Pero si emprendes solo, nunca llegarás tan lejos como podrías llegar si trabajas junto a otros emprendedores que compartan tu pasión y tus objetivos.

Dicen que si puedes lograr tus objetivos solo, significa que tal vez tus objetivos son demasiado pequeños. Atrévete a soñar y pensar en grande, y crea equipos de trabajo con personas que tengan habilidades y características que se complementen con las tuyas, veras que juntos podrán lograr hasta los objetivos más grandes por más difíciles que parezcan.

Los emprendedores saben que el emprendimiento es una aventura de constante aprendizaje y llena de retos donde cada día es una oportunidad de autosuperación. Los más grandes emprendedores nunca se conforman con haber iniciado su negocio, su visión los lleva a lograr objetivos cada vez mayores.

Una vez que tiene tu empresa en el mercado, es hora de pensar en expandirse, en aportar al desarrollo económico, en llegar a más clientes, en ofrecer más oportunidades laborales y, por qué no, pensar en cambiar al mundo. Si ya iniciaste tu negocio, no te conforme, piensa en cómo puedes hacerlo cada vez más grande y trabaja todos los días por dar un paso hacia delante. No permitas que esa llama en su interior se apague.

Todos somos emprendedores en potencia

Existen tantos tipos de emprendedores como tipos de personas hay en este mundo. Todos llevamos dentro un emprendedor, pero debemos despertarlo para que seamos capaces de luchar por nuestros sueños.

No todos los negocios encajan con las características de todas las personas, por ello es importante encontrar una oportunidad que se ajuste a nuestra forma de ser y pensar. ¿Cómo descubrir la oportunidad perfecta para cada quién? En el libro “el arte de criar riqueza” podemos encontrar muy buenos consejos para saberlo.

Estamos en pleno 2017 y el dinero dejó de ser un obstáculo a la hora de emprender, tal vez no estés de acuerdo conmigo, pero si en estos momentos sientes que no puedes empezar tu negocio por falta de capital significa que algo estás haciendo mal.

Es cierto que el dinero es un elemento clave en el desarrollo de cualquier emprendimiento, pero no debe ser un limitante o una excusa para abandonar tus sueños. Los perdedores suelen creer que el éxito está marcado por la suerte, pero los ganadores saben perfectamente que su propio destino está en sus manos y pueden llegar a donde

lo deseen. No le eches la culpa a la falta de suerte cuando el problema es la falta de actitud.

No lo consigues con mirar, no lo consigues con desear, no lo consigues con solo soñar, no lo consigues fácilmente. Lo consigues cuando te levantas, cuando te esfuerzas por tu objetivo, cada segundo, cada hora, cada día, por el resto de tu vida. Si quieres lograr algo grande, debes estar dispuesto a luchar como nadie más lo haría.

Esfuerzo + Disciplina + Constancia + Paciencia = Éxito

En Ecuador Reporte Nacional podemos obtener los siguientes datos importantes sobre el emprendimiento en nuestro país. En lo relacionado a la actividad que desarrollan los nuevos negocios, podemos observar que en su mayoría pertenecen a los sectores de servicio al consumidor, comercio, y están enfocados principalmente al mercado doméstico. Esto significa una gran oportunidad de crear negocios enfocados a la exportación.

El Cantón Chone se encuentra al norte de Manabí y tiene una superficie de 3570.6 km², en Chone hay 126 491 habitantes aproximadamente de los cuales hay 63 283 hombres y 63 208 mujeres, de los cuales hay 300 emperadores, es un Cantón dinámico, hospitalario y cuna de mujeres bellas. Entre las principales actividades tenemos: la agricultura, la ganadería, la avicultura el comercio y emprendedores de pequeños negocios que quieren iniciar su empresa con la aplicación de la tecnología que puede ser su aliada para trabajar mejor, ser más productivo y dar a conocer su emprendimiento a sus clientes. Las Herramientas Tecnológicas, que no deben faltar en la microempresa de los emprendedores son:

Computador

Una computadora u ordenador es un aparato electrónico que tiene el fin de recibir y procesar datos para la realización de diversas operaciones. Las computadoras son actualmente los dispositivos más populares y utilizados a los efectos de realizar operaciones tan diversas como desarrollar contenido, comunicarse con otras personas, buscar información, utilizar aplicaciones diversas y otras posibilidades.

El hecho de que sea programable, le posibilita realizar una gran diversidad de tareas, esto la convierte en una máquina de propósitos generales, a diferencia de una calculadora cuyo único propósito es calcular limitadamente. Es así que, sobre la base de datos de entrada, puede realizar operaciones y resolución de problemas en las más diversas áreas del quehacer humano “administrativas, científicas, de diseño, ingeniería, medicina, comunicaciones, música, etc.”, incluso muchas cuestiones que directamente no serían resolubles o posibles sin su intervención. Básicamente, la capacidad de una computadora depende de sus componentes hardware, en tanto que la diversidad de tareas radica mayormente en el software que admita ejecutar y contenga instalado.

Si bien esta máquina puede ser de dos tipos, analógica o digital. La analógica es usada para pocos y muy específicos propósitos; la más difundida, utilizada y conocida es la computadora digital de propósitos generales; de tal modo que, en términos generales, incluso populares, cuando se habla de “la computadora” se está

refiriendo de la computadora digital.

Internet

Proviene de International (en español: red internacional). Es un conjunto de redes interconectadas entre sí a nivel mundial con el propósito de permitir a los usuarios comunicarse, compartir recursos y acceder a una gran cantidad de información en poco tiempo y desde cualquier lugar del mundo. Las redes especificadas forman parte de la red pueden ser de organizaciones públicas o privadas, ya que no existe limitante para conectarse a ella, esta facilidad de conexión, ha influido en el aumento de la cantidad.

Redes Sociales

Las redes Sociales en internet son comunidades virtuales donde sus usuarios interactúan con personas de todo el mundo con quienes encuentran gustos o intereses en común, funcionan como una plataforma de comunicaciones que permite conectar gente que se conoce, y que le permite centralizar recursos, como fotos y videos, en un lugar fácil de acceder y administrado por los usuarios mismos. Los humanos siempre nos hemos relacionado por grupos: familiares, laborales, sentimentales, etc. En una red social los individuos están interconectados, interactúan y pueden tener más de un tipo de relación entre ellos. En la actualidad, el análisis de las redes sociales se ha convertido en un método de estudio en ciencias como la antropología o la sociología. Internet y las nuevas tecnologías favorecen el desarrollo y ampliación de las redes sociales.

Seis grados de separación

La teoría de los seis grados de separación afirma que cada individuo del planeta está conectado con el resto. Esta relación se basa en una cadena de conocidos que no supera las 6 personas. Esta hipótesis ha intentado ser demostrada desde su origen a principios del siglo XX. La teoría indica que cada individuo conoce a una media de 100 personas. Si estas 100 personas difunden un mensaje a todos sus conocidos podemos transmitir información a 10.000 individuos fácilmente. Con la llegada de internet y las redes sociales online la teoría de los seis grados de separación ha recobrado fuerza.

Las redes sociales en internet son aplicaciones web que favorecen el contacto entre individuos. Estas personas pueden conocerse previamente o hacerlo a través de la red. Contactar a través de la red puede llevar a un conocimiento directo o, incluso, la formación de nuevas parejas. Las redes sociales en internet se basan en los vínculos que hay entre sus usuarios. Existen varios tipos de redes sociales.

Redes sociales genéricas

Las redes sociales genéricas son las más numerosas y populares. Son los nuevos medios de comunicación. Están integradas por personas que comparten una relación, bien sea de amistad, familiar o por actividades e intereses comunes.

Facebook

Es la red social genérica más extendida en el mundo. Fue creada en 2004 por Mark Zuckerberg para los estudiantes de la Universidad de Harvard en EEUU. En 2006 se abre para cualquier usuario de Internet. Su registro es gratuito y no es necesaria una invitación previa. Sus miembros se conectan entre sí previa petición y se generan así las listas de amigos. A través de facebook se pueden compartir fotografías, vídeos y documentos. Cuenta también con la posibilidad de chatear en tiempo real con los contactos agregados. Facebook es una red social que está en continua expansión. En enero de 2015 alcanzó los 1.390 millones de usuarios.

Twitter

Es una red social creada en 2006. Une a sus usuarios a través de intereses comunes. Su principal característica es no permitir la publicación de información que contenga más de 140 caracteres. Cada uno de los textos publicados por sus miembros se llama *tweet*. Para poder publicar en Twitter hay que estar registrado, aunque no hace falta para leer los tweets emitidos por otros usuarios. Esta red social ha creado numerosos términos propios para referirse a sus acciones más comunes. Entre su cada vez más popular vocabulario se hallan los *hashtags*, etiquetas asociadas al símbolo almohadilla para identifiquen de forma rápida un tema. A los hashtags se han ido apuntando paulatinamente otras redes

Google +

Es la red social lanzada por Google. Para registrarse sólo hay que disponer de una cuenta Gmail. Google Plus une a sus miembros por círculos de afinidad que el usuario determina. La información, las fotografías, vídeos y documentos pueden compartirse con uno u otro círculo. Incorpora novedades como los Sparks que son las cosas en común que compartimos con nuestros círculos. También los Hangouts que son lugares de reunión en los que se pueden hacer videoconferencias. Aunque no todo el mundo lo sabe, esta red está sometida a normas específicas de Google, que si se infringen pueden llegar a bloquearte o a expulsarte definitivamente.

Instagram

Es una de las redes sociales genéricas que más éxito tiene. Funciona compartiendo imágenes y fotos con un texto asociado. En enero de 2015 tenía 300 millones de usuarios. La particularidad de Instagram es que es una aplicación gratuita para iPhone o para Android que permite tomar fotografías. Los usuarios pueden aplicar efectos a sus imágenes, como filtros, marcos, colores retro o vintage. Está disponible en la App Store de Apple y en Google Play.

Redes sociales profesionales

Las redes profesionales están enfocadas, principalmente, a los negocios y actividades comerciales. Permiten compartir experiencias o crear grupos, asociando a empresas y usuarios que estén interesados en una colaboración laboral. Los usuarios de estas redes poseen un perfil profesional, en el que incluyen su ocupación actual o su currículum académico y laboral, entre otros requisitos.

LinkedIn

Es la red profesional con mayor número de usuarios. Fue puesta en funcionamiento en 2003. Los contactos tienen una relación laboral que facilita la búsqueda de empleo. Es un útil indispensable tanto para encontrar trabajo como para promocionarse profesionalmente. También se emplea para buscar o compartir información técnica y científica. Los miembros de LinkedIn se agrupan en función de su currículum. La web tiene diferentes aplicaciones para optimizar sus funciones, compartir archivos o revisar estadísticas. LinkedIn permite la creación de grupos de debate o de opinión sobre temas profesionales. Es la única red social que cotiza en bolsa desde mayo de 2011.

Xing

Comenzó a funcionar en el año 2003 con el Open Business Club. Es la competidora directa de LinkedIn y sus funciones son muy similares. Xing permite el contacto entre profesionales sin que se conozcan previamente. Dispone de grupos temáticos y foros para plantear dudas, intercambiar información o generar opiniones sobre temas determinados. Cuenta con ofertas de empleo, páginas de empresa y un apartado para publicar o conocer eventos. Xing puede ser usado con una cuenta básica gratuita o una cuenta premium de pago. Ofrece la posibilidad de contactar entre los miembros de la red a través de plataformas de mensajería instantánea o con llamadas telefónicas online.

Viadeo

Es una red social profesional fundada en 2004. Ofrece la posibilidad de ofertar y demandar empleo a través de un buscador. Funciona de forma diferente según el país del usuario, ya que cuenta con oficinas en varios países. De esta forma estudian los diferentes mercados, sus tendencias actuales y otras particularidades culturales. El registro es gratuito y puede hacerse con una cuenta básica o una cuenta Premium. Viadeo dispone de una herramienta de búsqueda con la que pueden localizarse antiguos compañeros de trabajo o estudios o trabajadores freelance. Los contactos que se establezcan deben ser confirmados por ambas partes para formar parte de un listado de direcciones.

Redes sociales verticales o temáticas

En el mundo de las redes sociales hay una fuerte tendencia hacia la especialización. Por eso se crean continuamente redes verticales o temáticas. Se especializan en los gustos de aquellas personas que buscan un espacio de intercambio para intereses comunes específicos. Existen tantas redes sociales verticales como temas en los que agruparse. Las más habituales están relacionadas con las aficiones, las profesiones o las búsquedas de pareja. Por el tipo de contenido compartido, podemos encontrar redes de fotos, vídeos, música, noticias o documentos, entre otras posibilidades. El funcionamiento suele ser similar al de las redes sociales horizontales. Su registro habitualmente es gratuito. La principal ventaja es la certeza de conocer personas afines.

Redes de contenidos

Una de las más populares you tube, un lugar de almacenaje gratuito en la red para compartir, ver, comentar, buscar o descargar videos. En YouTube encontramos una gran variedad de vídeos musicales, películas o programas de televisión. Pero también es un popular servicio de Google que permite alojar vídeos personales de forma sencilla. Entre las redes sociales que comparten contenido fotográfico, las más populares son Pinterest y flickr, que junto con Panoramio y Fotolog ofrecen la posibilidad de almacenar, buscar ordenar o compartir fotografías. Entre las redes que ofrecen las mismas posibilidades, pero con la música, están Last.fm, Blip.fm o Grooveshark.

En el apartado de vídeos, además de la omnipresente YouTube, están Vimeo y Dailymotion. Tanto en Pinterest como Flickr también se pueden almacenar vídeos. La mayoría de estas redes permiten crear perfiles y listas de amigos. En Internet podemos encontrar redes sociales en las que buscar, publicar o compartir documentos. Se trata de textos especificados por preferencias, de acceso muy sencillo. La red social de este tipo de temática mejor considerada es Scribd. Las noticias y actualizaciones también se engloban en redes sociales, generando conversaciones o discusiones entre los usuarios. Es el caso de Menéame, Aupatu, Digg o Friendfeed.

Los aficionados a la lectura disponen de sus propias redes sociales. En ellas no sólo comparten opiniones sobre libros, también pueden clasificar sus preferencias literarias y crear una biblioteca virtual de títulos. En esta categoría se encuentran Entrelectores, Anobii, Librarything, weRead y Wattpad.

Redes sociales de relaciones

Las redes sociales de relaciones son aquellas que sirven a los usuarios para relacionarse con gente nueva. Las listas de miembros se van haciendo entre personas que no se conocen previamente. Este tipo de redes suele incluir un buscador con la base de datos de sus miembros, que proporciona parámetros de búsqueda como la franja de edad, la ubicación o las preferencias sexuales. Existen numerosas redes de este tipo y la mayoría ofrecen servicios de pago. La que tiene un mayor número de posibilidades gratuitas es Badoo

Sitio Web

Es un lugar que sirve para algo o un espacio ocupado o que puede llegar a serlo. La noción de web hace referencia a internet, una red de redes que permite la interconexión de computadoras mediante un conjunto de protocolos. Es importante establecer que internet encontramos una gran variedad de tipos de sitios web que suelen diferenciarse fundamentalmente por la clase contenido que ofrecen o por el servicio o por el servicio que brindan a cualquiera de las personas que se encuentran navegando en la red.

Telefonía Celular

Telefonía Celular o telefonía móvil es un medio de comunicación inalámbrico a través de ondas electromagnéticas. Este tipo de redes utiliza un dispositivo, Los teléfonos celulares han revolucionado el área de

las comunicaciones, redefiniendo como percibimos las comunicaciones de voz. La telefonía celular es un sistema de comunicación inalámbrica.

Funcionamiento

La comunicación telefónica es posible gracias a la interconexión entre centrales móviles y públicas. Según las bandas o frecuencias en las que opera el móvil, podrá funcionar en una parte u otra del mundo. La telefonía móvil consiste en la combinación de una red de estaciones transmisoras o receptoras de radio (repetidores, estaciones base o BTS) y una serie de centrales telefónicas de conmutación de 1.er y 5.º nivel (MSC y BSC respectivamente), que posibilita la comunicación entre terminales telefónicos portátiles (teléfonos móviles) o entre terminales portátiles y teléfonos de la red fija tradicional.

E-mail: es un correo electrónico que permite a los usuarios enviar y recibir mensajes, también denominados mensajes electrónicos o digitales mediante redes de comunicación electrónicas. El término “correo electrónico” proviene de la analogía con el correo postal: ambos sirven para enviar y recibir mensajes, y se utilizan “buzones” intermedios. Por medio del correo electrónico se puede enviar no solamente texto, sino todo tipo de archivos digitales si bien suelen existir limitaciones al tamaño de los archivos adjuntos.

Los sistemas de correo electrónico se basan en un modelo de almacenamiento y reenvío de modo que no es necesario que ambos extremos se encuentren conectados simultáneamente. Para ello se emplea un servidor de correo que hace las funciones de intermediario, guardando temporalmente los mensajes antes de enviarse a sus destinatarios.

Las herramientas tecnológicas son en el principal vínculo para el emprendimiento, lo que da lugar que a través de estos recursos los emprendedores puedan resolver el problemas fortaleciendo las ventas de sus productos. (Cedeño y Rivera, 2005).

El uso de las Herramientas Tecnológicas para emprendedores

En el contexto socioeconómico actual está experimentando grandes cambios. En este nuevo escenario, las Herramientas Tecnológicas desempeñan un papel fundamental empresarial, dando lugar a entornos muy competitivos.

El tiempo de respuesta ante una nueva oportunidad, o la relación para reorientar un producto o servicio que comienza a no funcionar en el mercado requieren una gran Habilidad y velocidad. La competencia ya no se sitúa a 2 a 3 calles alrededor de nuestro negocio, sino en cualquier lugar del mundo. El precio y la amplia variedad para seleccionar, atraen cada vez más a las personas usuarias hasta Internet en busca de diferentes proveedores para comprar y elegir el más adecuado. La gente cuenta con más información que nunca, los espacios web para

análisis de productos y servicios, así como las plataformas para el intercambio de valoraciones y recomendaciones, ayudan a generar una clientela cada vez más segura de lo que quiere y con capacidad de influir en las decisiones de los demás.

Estos grandes retos no deben ser afrontados a modo de un muro infranqueable. Con la ayuda adecuada, pueden convertirse en un estímulo para la identificación de nuevas oportunidades que las Herramientas Tecnológicas pueden aportar a nuestro negocio.

Mejor gestión y mayor comodidad, mediante aplicaciones y equipos informáticos se pueden controlar todas aquellas variables y tareas relacionadas con la gestión de negocios, gracias a las Herramientas Tecnológicas, las tareas administrativas más frecuentes se pueden realizar de forma automatizada, más ágil y consumiendo menos tiempo. Esto tendrá un impacto directo en nuestra actividad, permitiendo emplear el tiempo que recuperamos en un mayor seguimiento de las tendencias e innovaciones relacionadas con nuestro negocio.

Emprendimiento y Herramientas Tecnológicas, claves para el incremento de la competitividad

La innovación suele asociarse frecuentemente al uso de tecnologías, así como el proceso tradicional. Por ello, con frecuencia las microempresas, las personas autónomas y emprendedoras perciben la innovación como algo fuera del alcance de su mano.

Por definición, la innovación tiene lugar cuando incluimos mejoras en la forma como afrontamos a diario la actividad empresarial (transformaciones y mejoras de nuestro productos y servicio, cambios en los procesos de producción, mejoras en las estrategias de marketing, pruebas con nuevos canales de distribución y ventas, etc.).

A menudo, incluso, de manera inconsciente, en lo que se denomina innovación oculta. La innovación también consiste en satisfacer las necesidades de un usuario o cliente de una forma distinta. La tecnología hace posible dar solución a muchos problemas existentes. Por ejemplo, compartir taxi en una ciudad, entre usuario que hacen una parte común del recorrido y que no se conocen.

Las empresas que incorporan la innovación no solo están mejor equipadas con Herramientas Tecnológicas para responder a las exigencias de los mercados y sus clientes, sino que también cuentan con una mayor competitividad y mejor posicionamiento en el mercado. A menudo esta innovación es incremental y se consigue mediante la acumulación de pequeños cambios del día a día. Para ello, es necesario que la empresa sea consciente de dichos procesos de innovación que están teniendo lugar en su interior, que sea capaz de analizarlos y orientarlos. Cultura innovadora o inteligencia competitiva son algunos de los conceptos que han de estar presente en el ADN de los emprendedores.

El problema de estudio

¿Cómo inciden las Herramientas Tecnológicas en el emprendimiento del Cantón Chone? Las estrategias que se emplearon en la investigación fueron: la observación, la encuesta, análisis y comparación de los resultados, conclusiones.

Hipótesis.

Las Herramientas Tecnológicas inciden significativamente en el emprendimiento del Cantón Chone

Objetivo general

Analizar la incidencia de las Herramientas Tecnológicas en el emprendimiento del Cantón Chone

Objetivos específicos

- Identificar el nivel de capacitación de los emprendedores sobre Herramientas Tecnológicas para mejorar su microempresa.
- Indagar si los emprendedores tienen Herramientas Tecnológicas para su microempresa
- Determinar si con la aplicación de las Herramientas Tecnológicas mejora las ventas de los emprendedores en su microempresa.

Importancia del problema

En la investigación se analizó el nivel de capacitación de los emprendedores sobre Herramientas Tecnológicas, tanto a clientes como emprendedores, porque a través de las Herramientas Tecnológicas permiten mejorar las ventas de sus productos, se ha creado nuevas formas de recibir, procesar y crear nuevos conocimientos, por lo que se ven envueltos en una sociedad en la que la información para comercializar está a la orden del día saturando de nuevos conocimientos que se están creando diariamente.

Es importante la investigación porque los emprendedores y clientes necesitan este medio como son las herramientas tecnológicas impulsando varias ideas de emprendimiento ya que se puede promocionar los productos y comercializar más rápidamente, aplicando estrategias de marketing a través del sitio web, aplicando las Herramientas Tecnológicas para enfrentar estos nuevos desafíos principalmente aquellos quienes buscan alcanzar el éxito empresarial

Es un problema social porque se busca mejorar la economía de los emprendedores aplicando las Herramientas Tecnológicas como medio de comercializar los productos en el Cantón Chone, demanda de cambios urgentes, como hacer un estudio de mercado para ver la aceptación del producto. El propósito de esta investigación se encamina en fortalecer a los emprendedores utilizando las Herramientas Tecnológicas como medio para promocionar sus productos y agilizar las ventas. En el Cantón Chone se afrontan serios problemas por lo que los emprendedores no están satisfecho con las ventas, por lo que los clientes no conocen por falta de publicidad

de los emprendedores.

Metodología

El presente trabajo de investigación se fundamentó en las diferentes modalidades básicas de la investigación, que a continuación se detallan.

Método Inductivo

De hechos particulares se llegó a conclusiones generales, este procedimiento se utilizó ya que el mismo permitió tener un conocimiento efectivo sobre la utilización de las Herramientas Tecnológicas, lo cual hizo posible obtener información, para conocer la problemática y plantear preguntas acordes para la investigación del emprendimiento en el Cantón Chone

Método Deductivo

Parte de lo general para llegar a situaciones particulares, por lo tanto, una vez conocido el problema sobre la incidencia de las Herramientas Tecnológicas, se hizo posible examinar a los emprendedores del Cantón Chone sobre los conocimientos de computación.

Bibliográfica

Para la recopilación de la información de esta investigación se la obtuvo de forma documental de texto, folletos, páginas web.

Campo

La información de campo se realizó a través de, encuesta a clientes y emprendedores sobre las Herramientas Tecnológicas y el emprendimiento en el Cantón Chone.

Investigación exploratoria

Para la realización de esta investigación se acudió a los emprendedores del Cantón Chone y clientes, para obtener información necesaria sobre el problema.

Investigación analítica

La información obtenida se tabuló para obtener resultados estadísticos y realizar el análisis respectivo, tanto de expendedores como clientes y realizar las respectivas comparaciones.

Investigación sintética

Se obtuvieron conclusiones de la investigación y se verificó el cumplimiento de los objetivos planteados en la investigación.

Técnicas

Para el desarrollo de la investigación se aplicaron las siguientes técnicas
Encuestas a clientes y expendedores del Cantón Chone.

Población

La población estuvo compuesta por 300 emprendedores y 126 491 la población del Cantón Chone que son los clientes

Muestra

El tamaño de la muestra se la obtuvo del 10% de la población que corresponde 30 expendedores y 31 clientes escogidos al azar.

Resultados

La pregunta # 1 dirigida a los clientes para conocer si los emprendedores aplicando las Herramientas Tecnológicas mejora su negocio. El 90.32 % de los clientes encuestados manifestaron que sí; el 9.68 % contestaron no. En la pregunta # 2 dirigida a los clientes si los emprendedores conocen de computación. De los clientes encuestados ninguno contesto que sí; el 100 % contestaron no. La pregunta # 3 dirigida a los clientes considera usted que las Herramientas Tecnológicas inciden en el emprendimiento. El 83.87 % de los clientes encuestados contestaron que sí; el 16.13 % contestaron no. En la pregunta # 4 dirigida a los clientes para conocer si los emprendedores hacen publicidad de sus productos a través de la página web. Ninguno de los clientes encuestados contesto que sí; el 100% contestaron no hacen publicidad. La pregunta # 5 dirigida a los clientes para conocer si los emprendedores deben hacer créditos para invertir en Tecnología. El 96.77% contestaron que sí; el 3.23% contestaron no.

En la pregunta # 1 dirigida a los expendedores para conocer si aplicando las Herramientas Tecnológicas mejore su negocio. El 83.33 % de los encuestados manifestaron que sí; el 9.68 % contestaron que no. La pregunta # 2 dirigida a los expendedores conoce usted de computación. De los expendedores encuestados el 3.33% contesto que sí; el 96.67 % contestaron no. La pregunta # 3 dirigida a los expendedores considera usted que las Herramientas Tecnológicas inciden en el emprendimiento. El 90 % de los expendedores encuestados contestaron que sí; el 10 % contestaron no. En la pregunta # 4 dirigida a los expendedores para conocer si hacen publicidad de sus productos a través de la página web. Ninguno de los expendedores encuestados contesto que sí; el 100% contestaron no. La pregunta # 5 dirigida a los expendedores considera usted que deben hacer créditos para invertir en Tecnología. El 96.67% contestaron que sí; el 3.23% contestaron no deben hacer crédito.

Discusión

En la investigación se planteó la hipótesis.

La hipótesis planteada en la investigación las Herramientas Tecnológicas incide significativamente en el emprendimiento del Cantón Chone. Como lo indicamos en los resultados en la pregunta las Herramientas Tecnológicas inciden en el emprendimiento a los clientes. Lo que significa que 28 clientes contestaron que si inciden las herramientas tecnológicas en el emprendimiento y que no 3 clientes. De acuerdo a la hipótesis planteada podemos decir que las Herramientas Tecnológicas si inciden significativamente en el emprendimiento en el Cantón Chone. En la siguiente pregunta a los clientes cree usted que los emprendedores deben hacer créditos para invertir en Tecnología, 30 clientes contestaron que si deben hacer créditos para invertir en tecnología y que no 1, lo que significa que los emprendedores deben hacer créditos para mejorar la microempresa y comercializar sus productos.

En la encuesta realizada a los emprendedores las Herramientas Tecnológicas inciden en el emprendimiento, 25 emprendedores contestaron que si incide las herramientas tecnológicas y 5 que no incide lo que significa que la

mayor parte de los expendedores si están de acuerdo con la incidencia de las Herramientas Tecnológicas. En la otra pregunta desea hacer créditos para invertir en Tecnología 29 contestaron que si desean hacer créditos y que no 1; lo que significa que la mayoría de los emprendedores están de acuerdo hacer créditos para invertir en tecnología en su microempresa.

Conclusión

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación realizada en el Cantón Chone se concluye que: Los emprendedores deben capacitarse en el área informática, ya que no poseen conocimientos de computación para que puedan salir adelante en su negocio y así lograr navegar en internet, subir sus publicidades de emprendimiento, correo personal, están obligados a transformarse digitalmente, ya que el emprendedor asume un rol muy importante en su microempresa.

Encontramos preocupación por parte de los emprendedores por la inversión Tecnológica que deben realizar, así como la asesoría sobre Herramientas Tecnológicas, pero los emprendedores deben aprovechar al máximo de acuerdo al tipo de negocio que emprendieron.

Las Herramientas Tecnológicas inciden significativamente en los emprendedores del Cantón Chone, como se demostró a través de la encuesta a clientes y emprendedores

Referencias

- Emprendedores: Balacheff, K. (2002). *Diez nuevas competencias para ser emprendedor*, Barcelona: Graó
- Emprendedores: Hannan, D. A. (2005). *La innovación de emprendedores*. Madrid: Cultiva libro
- El arte de empezar: Kawasaky, G. (2007). *Una guía infalible para empezar cualquier cosa*. Madrid: Ilustrae, D. I.
- Un cuento de Encomia: Fenollar, M. (1990). *Empresa, banca y política*. Madrid: Cultiva libro.
- Rol del negocio: Ben, Z. A. (2001). *El nuevo rol y Acción de negocio*, Barcelona: Graó
- Técnicas de negocios: Bisquerra, R. (2004). *Técnicas para empezar un negocio*, Madrid, La Muralla
- Tecnología para negocios: Batanero, A. (2001). *Implicaciones tecnológico indispensable para negocios*, Madrid: La Muralla
- Tesis de grado: Fernández, R. (2008). *Modelo Informático para la autogestión del comercio*, Universidad de Granada. España.
- Tesis de grado: Castro O. M. (2010). *Las TICS y su incidencia en las aplicaciones móviles*. Universidad Estatal del Sur de Manabí.
- Tesis de grado: Angulo, R. A. (2008). *Desarrollo del uso de las herramientas tecnológicas en la microempresa*, Universidad Javeriana. Colombia
- Tesis de grado: Bernal, P. A. (2008). *Implementación de herramientas Tecnológicas y la relación con sus clientes*, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Ecuador.
- Burke, J. (2001). *Tecnología con clientes*, Washington, DC.

Cabero, J.(2003). *Investigaciones sobre la informática*, Barcelona, PPU.

Jiménez, J. (2001). *Tecnología para establecer un negocio*, Barcelona, Paidós.

Jiménez, J. (2001). *Tecnología para establecer un negocio*, Barcelona, Paidós,

Gagné, R. (2005). *La innovación en el negocio*.

<http://informaticaiiforestal.blogspot.com/2011/05/definicion-de-internet.html>

<http://www.emprendedores.es/gestion/software-gratis>

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/04/realidades-del-emprendimiento-que-debes-conocer.html>

https://issuu.com/observatics2014/docs/gu__a_de_emprendimiento_y_tic

Anexo 1

Formulario de encuesta a los clientes

Tema:

Las Herramientas Tecnológicas y el emprendimiento en el Cantón Chone.

1.- Considera usted que aplicando Herramientas Tecnológicas los emprendedores mejore su negocio

a. Si. ()

b. No ()

2. Cree usted que los emprendedores conocen de computación

a. Mucho ()

b. Poco ()

c. Nada ()

3.- Considera usted que las Herramientas Tecnológicas inciden en el emprendimiento

a. Si ()

b. No ()

4. Los emprendedores hacen publicidad de sus productos a través de la página web

a. Mucho ()

b. Poco ()

c. Nada ()

5.- Cree usted que los emprendedores deben hacer créditos para invertir en Tecnología

a. Si ()

b. No ()

Gracias por su colaboración

Fuente: Docentes de la Unidad Educativa “UNE”

Autor: Dr. Eddie Alcívar Castro - Lic. Jessenia Vera Vera, Ecuador, 2017

Formulario de encuesta a los emprendedores

Tema:

Las Herramientas Tecnológicas y el emprendimiento en el Cantón Chone.

1.- Considera usted que aplicando Herramientas Tecnológicas mejore su negocio

- a. Si ()
- b. No ()

2. Conoce usted de computación

- a. Mucho ()
- b. Poco ()
- c. Nada ()

3.- Considera usted que las Herramientas Tecnológicas inciden en el emprendimiento

- a. Si ()
- b. No ()

4. Realiza usted publicidad de sus productos a través de la página web

- a. Mucho ()
- b. Poco ()
- c. Nada ()

5.- Desea hacer créditos para invertir en Tecnología

- a. Si ()
- b. No ()

Gracias por su colaboración

Fuente: Docentes de la Unidad Educativa “UNE”

Autor: Dr. Eddie Alcívar Castro - Lic. Jessenia Vera Vera, Ecuador, 2017

Metodología para el desarrollo de aplicaciones web en Pequeñas y Medianas Empresas (PyMes)

Jenny Maricela León Toro

Universidad Tecnológica Indoamérica - Ecuador
jennyleont@hotmail.com - jennyleon@uti.edu.ec

César Maximiliano Calvache Vargas

Universidad Técnica de Ambato - Ecuador
cm.calvache@uta.edu.ec - maxicalvache@hotmail.com

Gabriel Arturo Pazmiño Solys

Universidad Técnica de Ambato - Ecuador
gapsrio@gmail.com – ga.pazmino@uta.edu.ec

Resumen

El presente trabajo muestra un estudio realizado en las empresas desarrolladoras de software del Ecuador y en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Se propone una adaptación del modelo ágil de Programación Extrema, para que sea aplicable a las condiciones particulares de los proyectos de software para PYMES. La metodología aplicada se basó en una investigación de campo, a través de encuesta realizada a 21 empresas desarrolladoras de software miembros de la Asociación Ecuatoriana de Software y ubicadas en la Zona 3 del Ecuador, la misma que fue validada por el método de expertos. Los resultados indican que uno de los problemas principales, es que aún no existe una metodología universalmente aceptada que permita guiar en el proceso de desarrollo de aplicaciones Web, que son las más solicitadas por las PYMES, aún se usan metodologías tradicionales que no son siempre válidas para este tipo de desarrollos, por ser “pesadas” y no facilitar el desarrollo rápido. La tendencia en el proceso de desarrollo, apuesta por metodologías ágiles; las más aplicables según datos de la encuesta es XP, sin embargo, su uso presenta ciertos inconvenientes cuando se hace sistemas Web para Pymes, ya que este tipo de clientes presentan requisitos cambiantes, requieren entregas rápidas y mantener la calidad.

Palabras clave: Programación Extrema, requisitos cambiantes, entregas rápidas, PYMES, Aplicaciones Web.

Abstract

The present work shows a study carried out in the software development companies of Ecuador and in the Small and Medium Enterprises (SMEs). An adaptation of the agile model of Extreme Programming is proposed, so that it is applicable to the particular conditions of the software projects for SMEs. The applied methodology was based on a field research, through a survey of 153 software developers' members of the

Ecuadorian Software Association, which was validated by the expert method. The results indicate that one of the main problems is that there is still no universally accepted methodology to guide the process of developing Web applications, which are the most requested by SMEs, traditional methodologies are still used that are not always valid for this type of developments. For being "heavy" and not facilitating rapid development. The trend in the development process is based on agile methodologies; the most applicable according to data from the survey is XP, however, its use has certain drawbacks when making Web systems for SMEs, since these types of clients present changing requirements, require fast deliveries and maintain quality.

Keywords: Extreme Programming, changing requirements, fast deliveries, SMEs, Web Applications.

Introducción

Actualmente en este mundo globalizado y competitivo todo tipo de empresas ya sean grandes, medianas o pequeñas requieren sistemas informáticos que les faciliten aumentar los niveles de productividad y competitividad. En Ecuador según el Censo del 2010 existen alrededor de 496.708 Pequeñas y medianas empresas (PYMES), agrupadas de esta manera por su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos (INEC, 2010). 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 (SRI, <http://www.sri.gob.ec/de/32>). Las PYMES constituyen un mercado importante para el desarrollo de software, ya que, según un estudio realizado el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) estas se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, baja división del trabajo, pequeño capital, baja productividad e ingreso, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros existentes (INEC, 2007).

En cuanto a ubicación geográfica, las PYMES estas se concentran en las ciudades de mayor desarrollo; en Quito se asienta el 22.3%, en Guayaquil 23.4%, en Azuay el 7%. Este sector es el que más empleo genera ya que el 75% del personal ocupado en el país trabaja en él En la actualidad debido a que el Internet se está convirtiendo en un importante medio de comunicación y las aplicaciones Web constituyen herramientas imprescindibles para publicar información y para dotar de servicios a los usuarios en la red, las PYMES o pueden quedar excluidas de tan indispensables herramientas tecnológicas, en el país el 11% de estas empresas utilizan Internet para sus negocios y apenas el 3.4% del total poseen una página web (Censo Nacional Económico 2010, INEC); lo que quiere decir que la mayoría de PYMES no posee software que controle y automatice los procesos, la falta de tecnología es uno de sus principales problemas. Por ello las empresas de desarrollo de software orientan sus esfuerzos en proyectos de desarrollo para este sector que requiere sistemas informáticos funcionales, de calidad y en poco tiempo.

Introducción al problema

La industria de software en el Ecuador ha ido creciendo desde hace varios años, aunque todavía se encuentra en una fase de desarrollo y aplicación de las TICs. En la actualidad en Ecuador existen 500 empresas de software registradas en AESOFT (Asociación de Software del Ecuador) al 2015, de esas el 35% son netamente ecuatorianas, mientras que el 65% son extranjeras, y en conjunto mueven un mercado que bordea los \$3 millones en ventas. La industria del software ha registrado un crecimiento de más del 30% anual en el que tanto las empresas locales como extranjeras aportan con \$65 millones aproximadamente. A nivel nacional, en Pichincha se encuentra el 63% de empresas de software entre nacionales y extranjeras, en Guayas se concentra el 28%, seguido por Azuay con 4%, Loja con 2% y El Oro con 1%. (Estudio de Mercado, Servicio de Desarrollo de Software en Ecuador, 2012).

Los principales sectores para los que la industria de software desarrolla son:

- **Financiero Bancaria:** Productos relacionados con el área financiero bancaria, en estas se encuentran aplicaciones que incluyen soluciones para el manejo de fiduciarias, soluciones bancarias como control, prueba cero de transacciones y las llamadas "tarjetas inteligentes" (retiros bancarios).
- **Administrativo Financiero:** Productos relacionados con la gestión humana, financiera contable y comercial.

La industria de software en el Ecuador, aún es muy joven y no ha sido explotada en gran magnitud, sin embargo, la demanda de software ha crecido en los últimos cinco años, esto incluye tanto a empresas pequeñas como medianas que han hecho hincapié en la necesidad de contar con software que mejore y agilice la producción; ya que años atrás sólo las grandes compañías e instituciones del Estado empleaban software especializados para gestionar sus procesos; hoy en día las PYMES constituyen un mercado muy importante para el desarrollo de software ya que existe por su parte una mayor demanda de software particularizado, es decir a la medida. (Estudio de Mercado, Servicio de Desarrollo de Software en Ecuador, 2012).

Al ser las PYMES uno de los potenciales clientes de software, y al ser las aplicaciones Web las más requeridas por estos clientes; es indispensable que existan metodologías que permitan guiar el proceso asegurando la calidad del producto y el uso efectivo de tiempo y recursos humanos y económicos.

Importancia del problema

Las metodologías de desarrollo de software constituyen un enfoque estructurado para hacer más eficaz la producción de software y lograr alta calidad. La metodología hace cierto énfasis al entorno en el cual se plantea y estructura el desarrollo de un Sistema. Como se menciona anteriormente, existen una gran cantidad de metodologías de desarrollo de software que se han utilizado desde tiempo atrás y que han ido evolucionando. Esto se debe principalmente a que no todos los sistemas de la información, son compatibles con todas las

metodologías, de ahí la importancia de contar con una metodología adaptable a las necesidades del software a desarrollar y de los requerimientos del cliente.

Para el caso de las PYMES, por su naturaleza de ser empresas pequeñas que no cuentan con un elevado presupuesto y que desean soluciones informáticas que se implementen y den resultados en corto tiempo, las metodologías de desarrollo ágiles son las más adecuadas, ya que las metodologías tradicionales no son siempre válidas para este tipo de desarrollos debido, no sólo a que no proporcionan todas las técnicas y notaciones requeridas para modelar un Software, sino también a que en general son “pesadas”, y no facilitan el desarrollo rápido de aplicaciones.

Las metodologías ágiles, por sus características son las más utilizables en proyectos pequeños, ya que permiten entregar un producto de calidad en tiempo y costo estimados, estas metodologías han despertado interés gracias a que proponen simplicidad y velocidad para crear sistemas. Los métodos ágiles permiten un desarrollo iterativo y adaptable que permite la integración de nuevas funcionalidades a lo largo del desarrollo del proyecto; para que tanto el cliente como el desarrollador queden satisfechos porque el producto final tiene una calidad adecuada. Un proceso es ágil cuando el desarrollo de software es:

- Incremental. Entregas pequeñas de software, con ciclos rápidos.
- Cooperativo. Cliente y desarrolladores trabajan juntos constantemente con una cercana comunicación.
- Sencillo. El método en sí mismo es simple, fácil de aprender y modificar.
- Está bien documentado y es adaptable. Permite realizar cambios de último momento.

De entre las metodologías de desarrollo ágil más representativas y utilizadas en la actualidad están:

Extreme Programming (XP) (Beck, 1999; Mc Breen, 2000) concede una gran importancia a las pruebas del software (testing). Aunque la mayoría de los procesos las tienen en cuenta, generalmente lo contemplan de una forma demasiado ligera y superficial. Sin embargo, XP lo toma como base para el desarrollo y cada programador que escribe código también escribe los casos de prueba. Estos forman parte del proceso continuo de generación de código y se integra continuamente con ello, lo que garantiza una plataforma estable para el futuro desarrollo. Sobre dicha plataforma se genera un proceso de diseño evolutivo, que es la base del sistema y que se enriquece con cada iteración. Nunca se generan diseños futuros. Según afirma Fowler (2001), el resultado es un proceso de diseño que combina adecuadamente la disciplina con la adaptabilidad.

SCRUM (Schwaber K., Beedle M., Martin R.C, 2001). Define un marco para la gestión de proyectos, que se ha utilizado con éxito durante los últimos 10 años. Está especialmente indicada para proyectos con un rápido cambio de requisitos. Sus principales características se pueden resumir en dos. El desarrollo de software se

realiza mediante iteraciones, denominadas *sprints*, con una duración de 30 días. El resultado de cada *sprint* es un incremento ejecutable que se muestra al cliente. La segunda característica importante son las reuniones a lo largo del proyecto. Éstas son las verdaderas protagonistas, especialmente la reunión diaria de 15 minutos del equipo de desarrollo para coordinación e integración.

Crystal Methodologies (Cockbun, A., 2001). Se trata de un conjunto de metodologías para el desarrollo de software caracterizadas por estar centradas en las personas que componen el equipo (de ellas depende el éxito del proyecto) y la reducción al máximo del número de artefactos producidos. El desarrollo de software se considera un juego cooperativo de invención y comunicación, limitado por los recursos a utilizar. El equipo de desarrollo es un factor clave, por lo que se deben invertir esfuerzos en mejorar sus habilidades y destrezas, así como tener políticas de trabajo en equipo definidas. Estas políticas dependerán del tamaño del equipo, estableciéndose una clasificación por colores, por ejemplo, Crystal Clear (3 a 8 miembros) y Crystal Orange (25 a 50 miembros).

Ninguna de estas metodologías, a pesar de ser ágiles están diseñadas específicamente para el desarrollo de software web, con la aparición de las aplicaciones y sitios Web se ha dado un giro importante a los negocios ya que permiten la explotación de otros mercados y el acceso a servicios antes impensables como el comercio electrónico y todo esto conlleva a un importante crecimiento en el desarrollo del software sobre dicha tecnología. Por ello es importante dotar de los mecanismos adecuados, para que la realización de aplicaciones Web satisfaga las necesidades tanto de los usuarios como de los clientes que contratan el desarrollo. Pero actualmente no existe una metodología universalmente aceptada, que guíe en el proceso de desarrollo de aplicaciones Web, que son las más requeridas en el mercado.

Metodología

La investigación del presente trabajo se basó en una investigación de campo, mediante la aplicación de encuestas a 21 empresas desarrolladoras de software registradas en AESOFT ubicadas en la zona 3 del país, esta zona comprende las provincias de: Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Pastaza; se tomó esta muestra puesto que la ubicación geográfica de dichas empresas está en la zona de influencia de los investigadores y también considerando que todas las empresas desarrolladoras de software del país tienen el mismo fin de desarrollar productos de software de calidad y a la medida de las necesidades del cliente; las empresas se encuentran distribuidas: 10 en la provincia de Tungurahua, 5 en Chimborazo, 4 en Cotopaxi y 2 en Pastaza. Además, con el objetivo de identificar con claridad las necesidades de las Pymes en lo referente a software que requieren, se encuestó a pequeñas y medianas empresas de la zona 3.

Posteriormente se codificaron las respuestas de la encuesta aplicada a las empresas desarrolladoras de software de acuerdo a los siguientes temas: tamaño de empresa, años de funcionamiento, tipo de clientes para los que se

desarrolla software, personal con el que se cuenta, metodologías de desarrollo de software que se utiliza, problemas frecuentes con el uso de la metodología, tipo de software que se desarrolla.

De igual manera se codificaron las respuestas de la encuesta aplicada a las PYMES de acuerdo a los siguientes temas: tamaño de empresa, años de funcionamiento, tipo software que se requiere, tiempo de entrega del producto de software, presupuesto disponible para software.

En cuanto al instrumento de recolección de información utilizado, en ambos casos se trató de cuestionario compuesto por 8 preguntas, el cuestionario, previo a su aplicación, fue sometido a una validación de contenido utilizando la técnica de juicio de expertos que comprendió la participación de un equipo técnico de 3 personas.

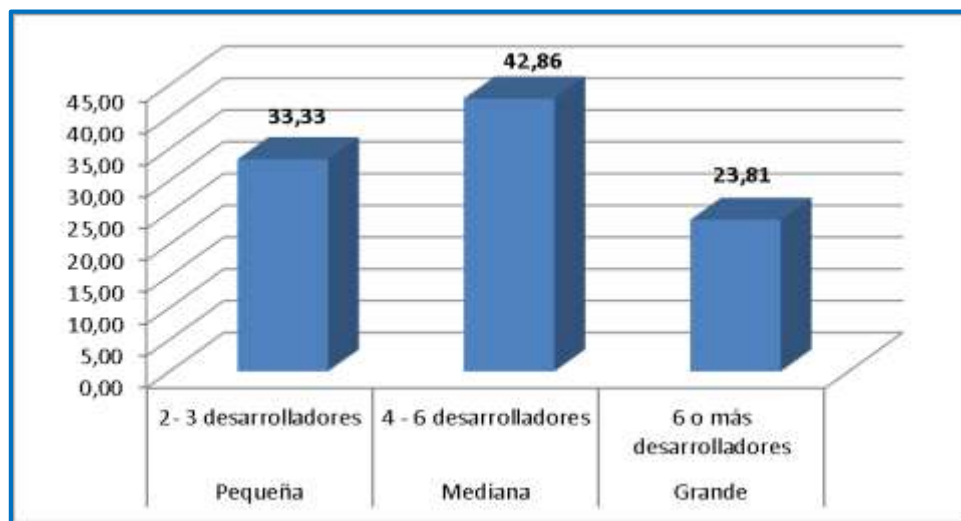
Finalmente, los datos fueron analizados a través de estadística descriptiva, y test de pruebas de hipótesis que permitieron dar cuenta de las necesidades de las empresas desarrolladoras de software y de las pequeñas y medianas empresas.

Resultados

De acuerdo a información tabulada de las encuestas aplicadas a las empresas desarrolladoras de software, se obtuvieron datos muy interesantes sobre sus actividades y requerimientos, se puede indicar que:

- De las 21 empresas la mayoría el 44,86% se consideran medianas por contar con personal de desarrollo de entre 4 y 6 personas, el 33,33% se consideran empresas pequeñas que cuentan con 2 o 3 desarrolladores y solo el 23,81% poseen 6 o más desarrolladores, por lo que se consideran como grandes.

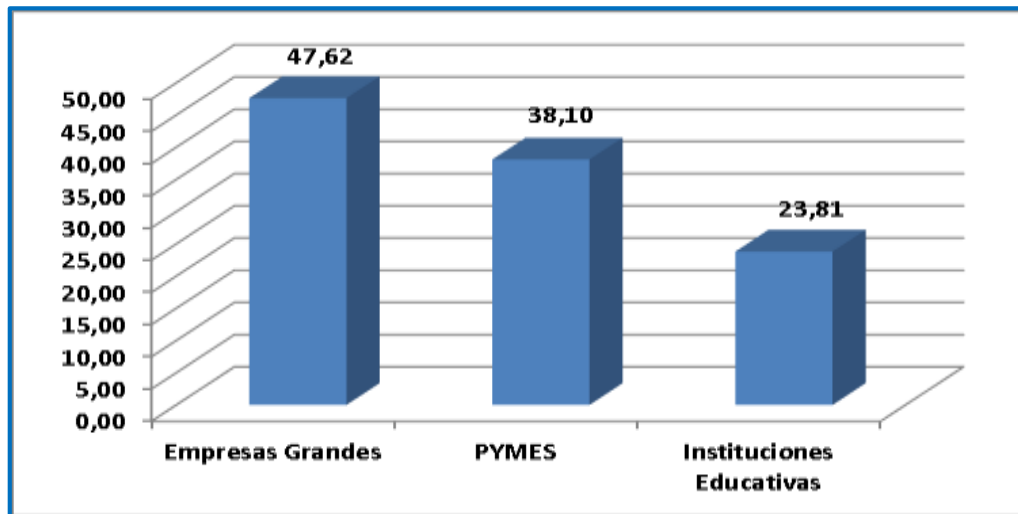
Gráfico No. 1 Tamaño de empresa



Fuente: Encuesta aplicada a las empresas desarrolladoras de software de la zona 3 del Ecuador

Las empresas encuestadas, manifiestan que el 47,62% de sus clientes son empresas grandes, el 38,10% son Pequeñas y Medianas, siendo este un mercado en crecimiento para el desarrollo de software, las instituciones educativas son también clientes, pero en poco porcentaje apenas alcanzan el 23,81%

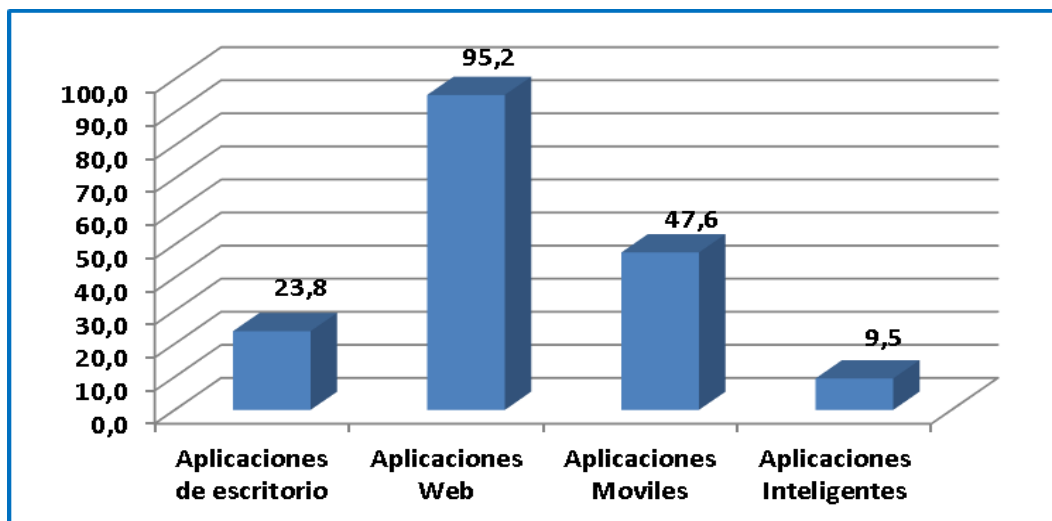
Gráfico No. 2 Clientes de software



Fuente: Encuesta aplicada a las empresas desarrolladoras de software de la zona 3 del Ecuador

El tipo de software que más requieren los clientes son las aplicaciones web ya que está permiten promocionar productos y/o servicios a nivel mundial y además automatizan procesos y transacciones. Las aplicaciones móviles también están comenzando a ser requeridas por los clientes en un 47,6%, sin embargo, el requerimiento de aplicaciones de escritorio está desapareciendo por la tendencia del uso de Internet.

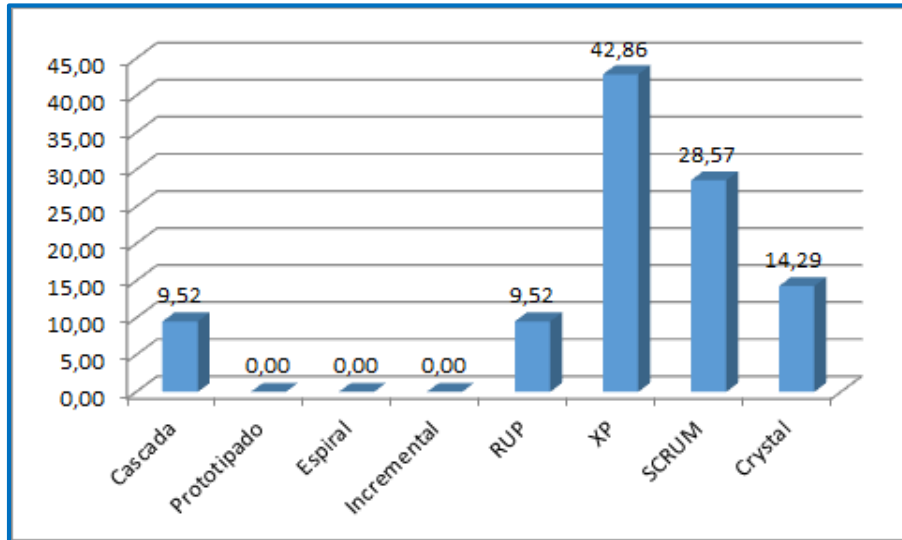
Gráfico No. 3 Tipos de software



Fuente: Encuesta aplicada a las empresas desarrolladoras de software de la zona 3 del Ecuador

La metodología de desarrollo de software que con mayor frecuencia utilizan son en general las ágiles, siendo la principal la metodología XP que la aplican un 42,86%, también usan SCRUM pero en menos proporción el usos de metodologías tradicionales va en descenso con solo el 9,52%

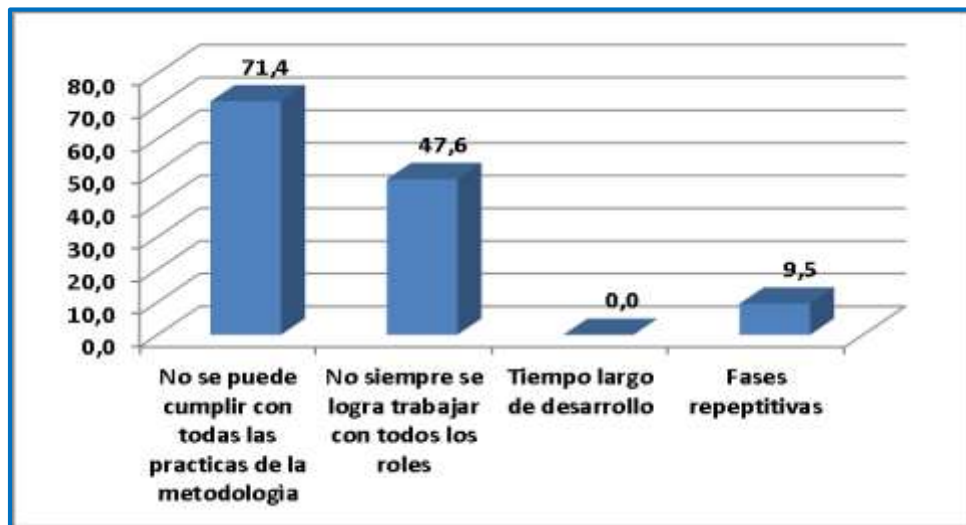
Gráfico No. 4 Metodología de desarrollo



Fuente: Encuesta aplicada a las empresas desarrolladoras de software de la zona 3 del Ecuador

Para las empresas que usan XP como metodología de desarrollo, existen algunos inconvenientes, entre el más recurrente está el que la mayoría de veces no se puede cumplir con todas las practicas propuestas por XP por cuestiones económicas y de tiempo; otro inconveniente es que por el tamaño de las empresas de desarrollo no siempre se trabaja con todos los roles de XP.

Gráfico No. 5 Problemas al aplicar XP



Fuente: Encuesta aplicada a las empresas desarrolladoras de software de la zona 3 del Ecuador

Propuesta

El Modelo de Programación Extrema (XP) es una metodología ágil centrada en potenciar las relaciones interpersonales como clave para el éxito en desarrollo de software, promoviendo el trabajo en equipo, preocupándose por el aprendizaje de los desarrolladores, y propiciando un buen clima de trabajo. Se basa en realimentación continua entre el cliente y el equipo de desarrollo, comunicación fluida entre todos los participantes, simplicidad en las soluciones implementadas y coraje para enfrentar los cambios. XP se define como especialmente adecuada para proyectos con requisitos imprecisos y muy cambiantes, y donde existe un alto riesgo técnico. Esta metodología define técnicas, roles, fases y 12 prácticas (Beck, 1999):

Técnica

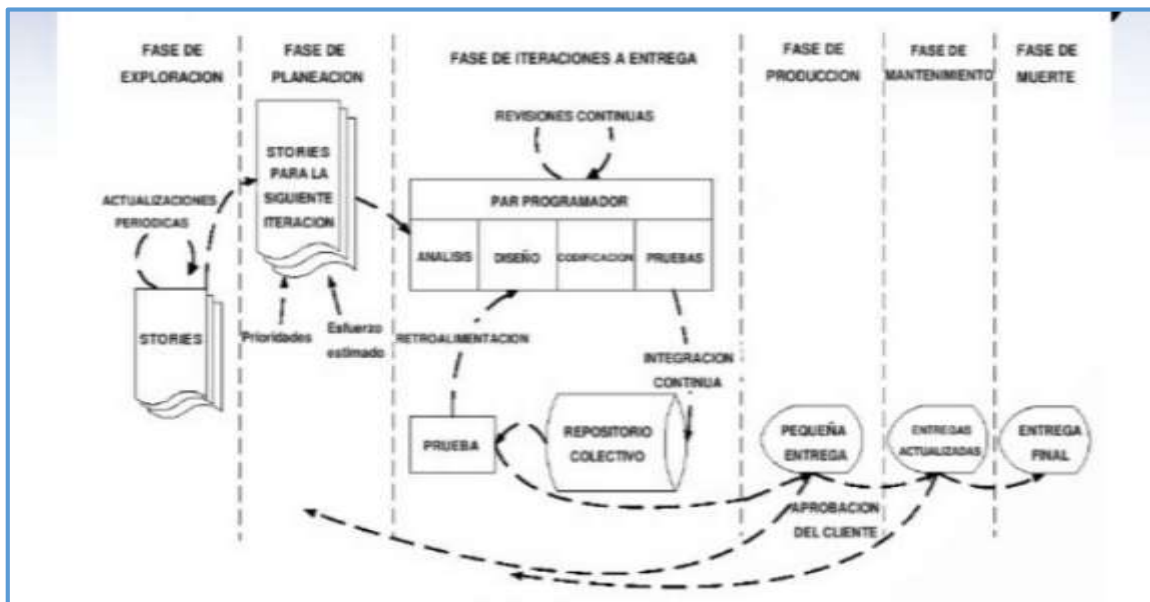
Las historias de usuario son la técnica utilizada en XP para especificar los requisitos del software. Se trata de tarjetas de papel en las cuales el cliente describe brevemente las características que el sistema debe poseer, sean requisitos funcionales o no funcionales. El tratamiento de las historias de usuario es muy dinámico y flexible, en cualquier momento historias de usuario pueden romperse, reemplazarse por otras más específicas o generales, añadirse nuevas o ser modificadas. Cada historia de usuario es lo suficientemente comprensible y delimitada para que los programadores puedan implementarla en unas semanas (Jeffries; Anderson; Hendrickson, 2001).

Roles

Programador – Cliente - Encargado de pruebas (*Tester*) - Encargado de seguimiento (*Trucker*) - Entrenador (*Coach*) – Consultor - Gestor (*Big boss*)

Fases: El ciclo de vida ideal de XP consiste de seis fases (Beck, 2000):

Grafico No 6. Fases de Metodología Extreme Programming



Fuente: Kent Beck

Fase I: Exploración

En esta fase, los clientes plantean a grandes rasgos las historias de usuario que son de interés para la primera entrega del producto. Al mismo tiempo el equipo de desarrollo se familiariza con las herramientas, tecnologías y prácticas que se utilizarán en el proyecto. La fase de exploración toma de pocas semanas a pocos meses, dependiendo del tamaño y familiaridad que tengan los programadores con la tecnología.

Fase II: Planificación de la Entrega

En esta fase el cliente establece la prioridad de cada historia de usuario, y correspondientemente, los programadores realizan una estimación del esfuerzo necesario de cada una de ellas.

Se toman acuerdos sobre el contenido de la primera entrega y se determina un cronograma en conjunto con el cliente. Una entrega debería obtenerse en no más de tres meses.

Esta fase dura unos pocos días.

Fase III: Iteraciones

Esta fase incluye varias iteraciones sobre el sistema antes de ser entregado. El Plan de Entrega está compuesto por iteraciones de no más de tres semanas.

En la primera iteración se puede intentar establecer una arquitectura del sistema que pueda ser utilizada durante el resto del proyecto.

Esto se logra escogiendo las historias que fueren la creación de esta arquitectura, sin embargo, esto no siempre es posible ya que es el cliente quien decide qué historias se implementarán en cada iteración (para maximizar el valor de negocio). Al final de la última iteración el sistema estará listo para entrar en producción.

Fase IV: Producción

La fase de producción requiere de pruebas adicionales y revisiones de rendimiento antes de que el sistema sea trasladado al entorno del cliente.

Al mismo tiempo, se deben tomar decisiones sobre la inclusión de nuevas características a la versión actual, debido a cambios durante esta fase.

Fase V: Mantenimiento

Mientras la primera versión se encuentra en producción, el proyecto XP debe mantener el sistema en funcionamiento al mismo tiempo que desarrolla nuevas iteraciones. Para realizar esto se requiere de tareas de

soporte para el cliente. De esta forma, la velocidad de desarrollo puede bajar después de la puesta del sistema en producción. La fase de mantenimiento puede requerir nuevo personal dentro del equipo y cambios en su estructura.

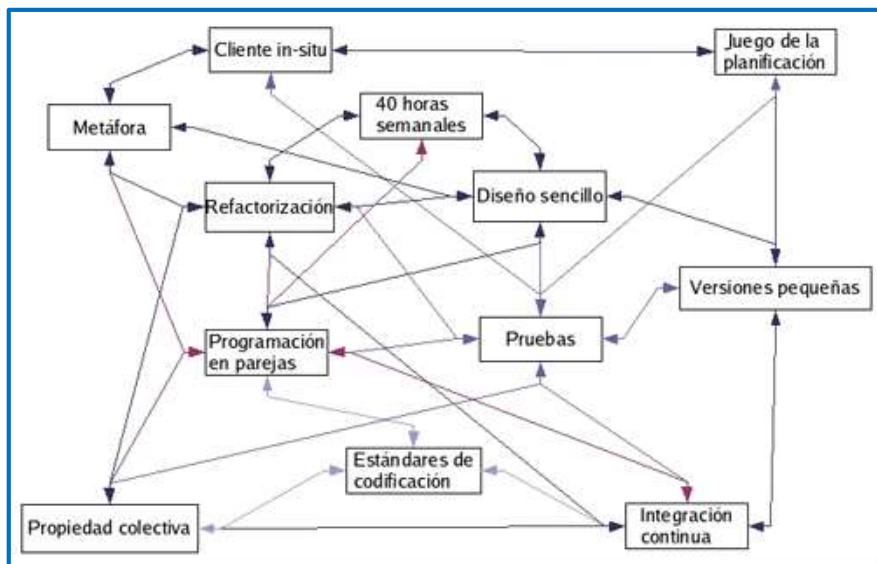
Fase VI: Muerte del Proyecto

Es cuando el cliente no tiene más historias para ser incluidas en el sistema.

Esto requiere que se satisfagan las necesidades del cliente en otros aspectos como rendimiento y confiabilidad del sistema. Se genera la documentación final del sistema y no se realizan más cambios en la arquitectura. La muerte del proyecto también ocurre cuando el sistema no genera los beneficios esperados por el cliente o cuando no hay presupuesto para mantenerlo.

Prácticas:

Gráfico No. 7. Prácticas de XP



Fuente: Beck, K., 2000. "Extreme Programming Explained. Embrace Change".

El juego de la planificación: Es un espacio frecuente de comunicación entre el cliente y los programadores. El equipo técnico realiza una estimación del esfuerzo requerido para la implementación de las historias de usuario y los clientes deciden sobre el ámbito y tiempo de las entregas y de cada iteración.

Entregas pequeñas: La idea es producir rápidamente versiones del sistema que sean operativas, aunque obviamente no cuenten con toda la funcionalidad pretendida para el sistema, pero sí que constituyan un resultado de valor para el negocio. Una entrega no debería tardar más 3 meses.

Metáfora: Una metáfora es una historia compartida que describe cómo debería funcionar el sistema. Martin Fowler explica que la práctica de la metáfora consiste en formar un conjunto de nombres que actúen como vocabulario para hablar sobre el dominio del problema. Este conjunto de nombres ayuda a la nomenclatura de clases y métodos del sistema. (Fowler, 2001)

Diseño simple: Se debe diseñar la solución más simple que pueda funcionar y ser implementada en un momento determinado del proyecto.

Pruebas: La producción de código está dirigida por las pruebas unitarias. Las pruebas unitarias son establecidas antes de escribir el código y son ejecutadas constantemente ante cada modificación del sistema.

Refactorización (*Refactoring*): La refactorización mejora la estructura interna del código sin alterar su comportamiento externo (Fowler; Beck; Brant, 1999). Robert Martin señala que el diseño del sistema de software es una cosa viviente. No se puede imponer todo en un inicio, pero en el transcurso del tiempo este diseño evoluciona conforme cambia la funcionalidad del sistema. (Martin, 2002)

Programación en parejas: Toda la producción de código debe realizarse con trabajo en parejas de programadores. Según Cockburn y Williams en un estudio realizado para identificar los costos y beneficios de la programación en parejas, las principales ventajas de introducir este estilo de programación son: muchos errores son detectados conforme son introducidos en el código, por consiguiente la tasa de errores del producto final es más baja, los diseños son mejores y el tamaño del código menor, los problemas de programación se resuelven más rápido, se posibilita la transferencia de conocimientos de programación entre los miembros del equipo, varias personas entienden las diferentes partes sistema, los programadores conversan mejorando así el flujo de información y la dinámica del equipo, y finalmente, los programadores disfrutan más su trabajo. (Cockburn; Williams, 2000)

Propiedad colectiva del código: Cualquier programador puede cambiar cualquier parte del código en cualquier momento.

Integración continua: La integración continua a menudo reduce la fragmentación de los esfuerzos de los desarrolladores por falta de comunicación sobre lo que puede ser reutilizado o compartido.

40 horas por semana: Se debe trabajar un máximo de 40 horas por semana. No se trabajan horas extras en dos semanas seguidas.

Cliente in-situ: El cliente tiene que estar presente y disponible todo el tiempo para el equipo. Gran parte del éxito del proyecto XP se debe a que es el cliente quien conduce constantemente el trabajo hacia lo que aportará mayor valor de negocio y los programadores pueden resolver de manera inmediata cualquier duda asociada.

Estándares de programación: Los estándares de programación mantienen el código legible para los miembros del equipo, facilitando los cambios.

Como se puede observar XP es una metodología completa en la que los principios y prácticas son de sentido común pero llevadas al extremo, de ahí proviene su nombre, esto ocasiona ciertos inconvenientes detectados por parte de las empresas desarrolladores de software, por ello se propone una adaptación a la metodología XP, que según el estudio es la más utilizada. En esta adaptación llamada XPWEBPYMES, en primer lugar, se han definido los roles a intervenir; en segundo lugar, se han mapeado las prácticas XP para cada fase del desarrollo, algunas de las prácticas se han conservado con ciertas modificaciones de acuerdo a la realidad de las Pymes y otras se mantienen con el mismo principio de XP.

Roles de XPWebPyMES

La adaptación considera que deben existir solo 3 roles, ya que se trata de una metodología para desarrollos medianos y pequeños:

- **Programador**
- **Encargado de pruebas (Tester)**
- **Gestor (Big boss)**

Al rol Tester se le adiciona una función que es la de ayudar a los clientes a escribir sus historias de usuario.

Fases de XPWebPyMES

Fase de Exploración. Prácticas a desarrollar:

Cliente en el lugar

En XP, el cliente debe sentarse en el lugar de desarrollo y estar disponible para contestar preguntas y resolver prioridades de pequeña escala. El cliente escribe los requerimientos en *Historias* y escribe las pruebas funcionales.

Esta práctica es un tanto modificada en la adaptación, se la va a denominar **Cliente disponible**; ya que por las características laborales de las empresas en Ecuador es muy poco probable tener un cliente que escriba historias y esté dispuesto a trabajar con el equipo de desarrollo todo el día. Por lo general el usuario no sabe lo que es una “historia de usuario”, y aun cuando se le explique de lo que se trata, es muy difícil para él exteriorizar sus necesidades y le es más difícil aún redactarlas. Debido a esto, se propone que el rol Tester tenga la función

adicional de establecer un dialogo con el cliente para recopilar los requerimientos y escribirlos en historias, el Cliente validará estas historias y tomará las decisiones respecto al alcance y prioridades de las historias.

Fase de Planeación: Prácticas a desarrollar:

El juego de la planificación

En XP se realiza la planificación de las iteraciones tomando en cuenta las prioridades de las historias de usuario, en esa actividad interviene el equipo de desarrollo y es donde planifica sus actividades. Se divide la iteración en tareas de desarrollo de pocos días, cada tarea tiene un integrante del equipo responsable para su completitud.

Esta práctica se conserva sin cambios ya que es necesario desarrollar un plan de entregas el cual que contiene el cronograma de entregas donde se establece qué historias de usuario serán agrupadas para conformar una entrega, y el orden de las mismas, es importante destacar que esta práctica se la puede realizar sin dedicar mucho tiempo, los planes son realizados por las mismas personas que realizarán el trabajo y no son predicciones del futuro, sino simplemente la mejor estimación de cómo saldrán las cosas.

Fase de Iteración: Prácticas a desarrollar:

Pruebas

En XP, los desarrolladores escriben las pruebas unitarias antes que escribir código, que deben correr sin defectos para poder continuar con su próxima tarea. Los clientes escriben pruebas funcionales para demostrar que los requerimientos se han completado.

Esta práctica es muy importante para evitar errores en el funcionamiento del software. Para la adaptación las pruebas se centrarán exclusivamente a la lógica del negocio que es lo más importante y de lo cual se debe tener garantías de estar bien construido; además garantizan el pasar las pruebas de funcionalidad.

Programación por pares

En XP, todo el código es producido por dos programadores sentados los dos en un solo computador. Según XP al trabajar en parejas se tiene un diseño de mejor calidad y un código más organizado.

En la adaptación esta práctica tiene un leve cambio, ya que por cuestiones presupuestarias no siempre es posible tener varias parejas de programadores trabajando simultáneamente, sin embargo, se considera tener siempre un número par de programadores por lo menos dos para realizar el trabajo. Además, al formar la pareja de trabajo considerar que ambos tengan empatía, concepciones similares sobre cómo enfrentar un problema de programación, y dominio sobre la herramienta de desarrollo para que puedan contribuir mutuamente y hacer un trabajo de calidad en el menor tiempo. Además, una vez que concluyan su trabajo de programación podrán realizar otras tareas relacionadas con el desarrollo.

Estándares de codificación

En XP, se enfatiza la programación siguiendo reglas de codificación para que todos los programadores puedan cambiar código y hacer refectorio del mismo.

Esta práctica no tiene cambios, ya que el emplear estándares de codificación es una buena práctica con el cual se pretende facilitar la propiedad colectiva del código y se permite que cualquiera pueda entender el código escrito por cualquier miembro del proyecto, ayudando a reducir el tiempo a la hora de hacer mantenimiento.

Propiedad colectiva del código

En XP, cualquiera puede cambiar cualquier código en cualquier momento. Para ello XP propone algunas estrategias como: rotación de personal, estandarización del código y la programación en parejas. Para XPWEBPYMES, esta práctica se la utilizará siempre y cuando se hayan aplicado con efectividad las estrategias antes mencionadas. Sin embargo, se recomienda que un programador que inicia una tarea continúe trabajando en ella, ya que aun cuando otro programador entienda el código no tendría el mismo rendimiento que el creador. De todos modos, en casos de fuerza mayor cuando un programador no pueda culminar la tarea, para cumplir con esta práctica se debe notificar siempre que se realicen cambios en el código a todo el grupo de desarrollo y además se debe dar a conocer esos cambios.

Integración continúa

En XP se integra el sistema cada vez que una tarea es completada, esto es algo muy importante ya que para no tener muchos problemas a parte de realizar las pruebas se debe integrar el proyecto en lapsos cortos de tiempo, normalmente se hace a diario, ayudando así a eliminar rápidamente los problemas encontrados.

En nuestro contexto el integrar a diario no es tan efectivo ya que se pierde tiempo de desarrollo, en muchas ocasiones las tareas aun cuando se hagan todos los esfuerzos no se completan a diario. Es por ello que, se conserva la práctica de integrar cada 3 días, para garantizar que se tenga tareas completas terminadas y probadas. A esta práctica la llamaremos solo **Integración**

40 horas semanales

La regla en XP es no trabajar más de 40 horas a la semana. Nunca se debe trabajar extra dos semanas seguidas. Esta práctica en la adaptación no se va a cumplir, puesto que, si se habla de entregas rápidas y de calidad en ciertas ocasiones se requerirá trabajar más de 40 horas semanales, tampoco se trata de duplicar el tiempo más bien se establece que en los casos estrictamente necesarios se trabaje no más de 4 horas extras a la semana para completar ciertas tareas.

Diseño Simple

En XP, el sistema debe ser diseñado tan simple como sea posible, esto ayuda a las entregas rápidas de versiones

funcionales.

XPWEBPYMES acogió la recomendación de XP de invertir el tiempo exclusivamente necesario para la elaboración de diagramas e interfaz gráfica, aun cuando esta decisión de hacer los diagramas necesarios sacrifica la escalabilidad y la elegancia del diseño es un precio justo a cambio del cumplimiento de los plazos, tampoco se invierte mucho tiempo en el diseño de interfaces pero en el momento de la construcción se debe prestar mucha atención en la ubicación de los elementos tal y como el cliente los solicita.

Además, se debe usar para la elaboración de diagramas herramientas CASE que faciliten y agilicen su diseño.

Metáfora

En XP los proyectos deben tener una metáfora y ser guiados por esta.

Esta define como conceptualiza el equipo al sistema, escribiéndolo en un lenguaje relevante para el negocio.

Esta práctica en la realidad consume tiempo y es muy poco aplicada, razón por la cual se la excluye, además porque se trata de proyectos pequeños y medianos por tanto su comprensión para los clientes y programadores es sencilla.

Refactorización

Esta técnica permite reestructurar código de una forma disciplinada.

El diseño simple viene de la mano con el hecho de que los programadores reestructuren el sistema sin cambiar su comportamiento.

Esta práctica se conserva ya que es importante que se pueda refactorizar el código cuando ocurre un cambio de requerimiento de último momento.

Cómo se aplica el diseño sencillo esto ayuda a que los programadores lo puedan hacer en poco tiempo.

Fase de Producción: Prácticas a desarrollar:

Versiones pequeñas

En XP, la práctica es poner un sistema simple rápidamente en producción y liberar versiones nuevas en ciclos cortos.

Esta práctica no tiene cambios ya que el cliente lo que quiere es ver resultados lo más pronto posible y si se le presente al corto plazo partes del software funcionando correctamente, esto permitirá aumentar la satisfacción

del cliente y la confianza del mismo en el equipo de desarrollo.

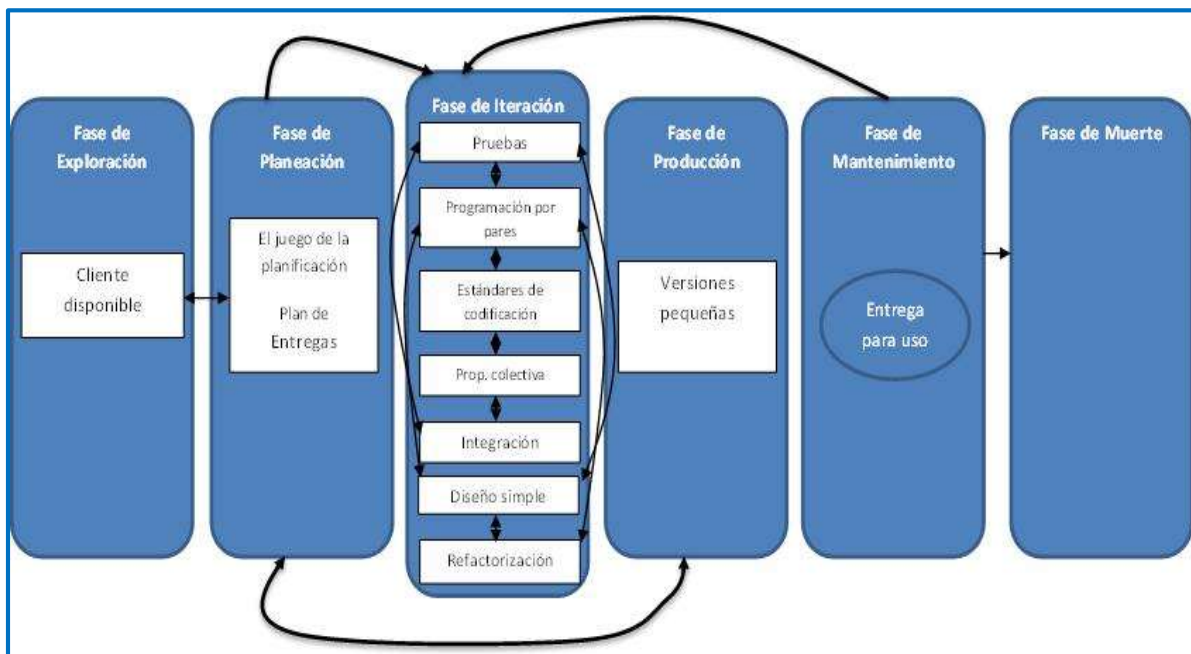
Fase de Mantenimiento

En esta fase se vuelven a repetir las prácticas definidas para la fase de iteración

Fase de Muerte

Esta fase es importante para darle un final formal al proyecto cuando ya no existan más historias de usuario que implementar, aquí se generan el documento final y no se realizan más cambios en la arquitectura.

Gráfico No. 4. MODELO XXPPYMES



Fuente: Investigadores

Conclusiones

El disminuir los roles en la adaptación XPWEBPYMES, permite contar solo con el personal necesario para el desarrollo del software, ahorrando así recursos y permitiendo desarrollar las al máximo capacidades de cada rol; el rol Tester por ejemplo podrá no solo dedicarse a las pruebas sino también a guiar en la construcción de las historias de usuario, al igual que los programadores una vez que concluyan sus tareas programadas podrán realizar otras tareas de desarrollo como generar la documentación.

El mapear las prácticas en cada fase ayuda a contar con una metodología organizada para el desarrollo de software. Algunas de las practicas se han podido personalizar para ser mejor aplicadas en el contexto de las pequeñas y medianas empresas.

La aplicación de la práctica de versiones pequeñas permitirá que el tiempo transcurrido desde la firma del contrato hasta ver los primeros resultados no sea demasiado largo para el cliente. El cliente con frecuencia vera entregables funcionales que le permitirán ver redituada su inversión en software, y así se podrá asegurar el interés del mismo por continuar con el proyecto.

La adaptación ofrece una metodología sin largas fases de análisis y diseño. Se ajusta al entorno de las Pymes, que requieren proyectos que se realicen en forma rápida y economizando al máximo los recursos.

Se concluye que como trabajo futuro se desarrollo un sistema informático para una pequeña o mediana empresa utilizando la metodología XPWEBPYMES, con el fin de validar su efectividad y determinar tiempos y recursos empleados, así como la funcionalidad del software final.

Referencias

- Beck, K. (1999). *Embracing Change with eXtreme Programming*. computer, vol. 32, n° 10, pp.70-77.
- Beck, K (1999) "*Extreme Programming Explained. Embrace Change*", Pearson Education. Traducido al español como: "*Una explicación de la programación extrema. Aceptar el cambio*", Addison Wesley, 2000.
- Cockbun, A. "*Agile Software Development*". Addison-Wesley. 2001.
- Cockbun, A., Williams, L. "*The Costs and Benefits of Pair Programming*". *Humans and Technology Technical Report*. 2000.
- Fowler, M. "*Is Design Dead?*". 2001. www.martinfowler.com/articles/designDead.html
- Fowler, M., Beck, K., Brant, J. "*Refactoring: Improving the Design of Existing Code*". Addison-Wesley. 1999.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), *Censo Nacional Económico* 2010.
- Jeffries, R., Anderson, A., Hendrickson, C. "*Extreme Programming Installed*". Addison-Wesley. 2001
- Martin, R. "*Continuos Care vs. Initial Design*". 2002.
- McBreen, P. (2000). *Applying the lessons of eXtreme Programming, the Proceedings of the 34th, international Conference on technology of Object Oriented Languages and Systems (TOOLS34)*.
- Servicio de Desarrollo de Software en Ecuador, *Estudio de Mercado*, 2012
- Schwaber K., Beedle M., Martin R.C. "*Agile Software Development with SCRUM*". Prentice Hall. 2001.

El Brainstorming en la creación de un producto innovador

Cecilia Vélez Barros

Universidad de Guayaquil

cecilia.velezba@ug.edu.ec - Cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec

Orly Carvache Franco

Gabriela Aizaga Castro

Universidad Católica Santiago de Guayaquil
<gabrielaizaga@yahoo.com>

Resumen

El objetivo de este trabajo es identificar cómo se dio el surgimiento de la creación de un producto innovador: Fabricación de carteras o bolsos con jean reciclable, a través del uso del Brainstorming. La invocación de productos a través de Investigación y Desarrollo (I+D) de nuevas tecnologías, es una herramienta utilizada en países desarrollados y poco utilizada en países en desarrollo, entre ellos Ecuador. Así es como el Brainstorming es utilizado como una técnica cuyo objetivo es promover la creatividad en sus colaboradores. La investigación mantuvo un enfoque cualitativo, considerando la naturaleza de la técnica, basándose en discusiones informales con comerciantes y potenciales clientes y reuniones de trabajo entre los miembros del equipo se definió la fabricación del producto en estudio para su comercialización. Los resultados obtenidos llevan a creer que la viabilidad de comercializar el producto en estudio tendría aceptación en el mercado, aportaría a la transformación de la matriz productiva del país, llevándolo a niveles de competitividad referentes.

Palabras claves: Brainstorming, Innovación, Matriz Productiva, Investigación y Desarrollo.

Abstract

The purpose of this job is to identify how the idea of create an innovative product was born: “Manufacture of bags from recycled jean”, using Brainstorming. The innovation of products through research and development of new technologies, is a tool used in countries of the first world but it`s deficent in developing countries, including Ecuador. This i how Brainstorming is used as a technique wich target is to promote the creativity. The research keeps a qualitative approach, considering the nature of the technique, based on informal discussions with merchants, potential customers and having work meetings between the team work, this allowed to define the manufacture of the product under study for its commercialization. The results obteained lead us to believe that the viability to commercialize this product in the market would be accept, and would contribute to the transformation of country`s productive matrix, take it to levels of competitiveness.

Keywords: Brainstorming, Innovation, Productive Matrix, Reseach and Development.

Introducción

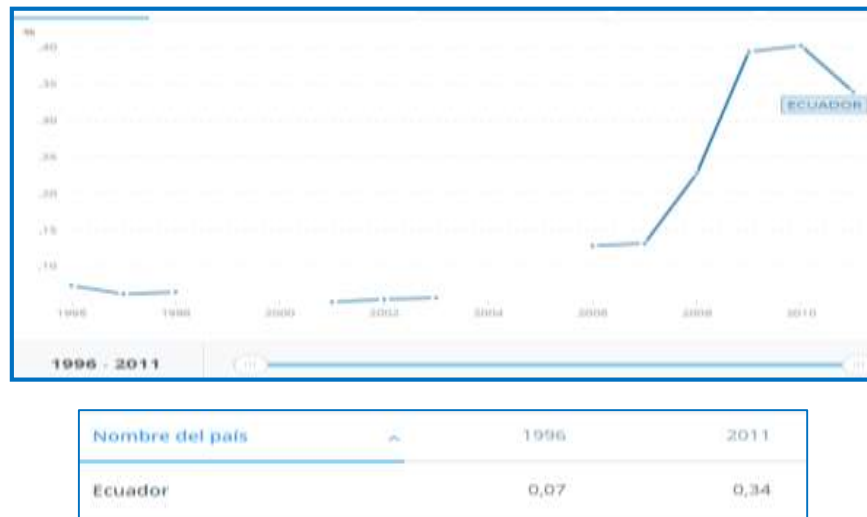
La competitividad productiva determina el desarrollo de una nación, en la actualidad la dependencia en la invocación de productos a través de investigación y desarrollo (I+D) de nuevas tecnologías ha generado que los países en vía de desarrollo opten por aportar valor agregado a su matriz productiva de tal forma que la proporción de sus emprendimientos mantenga una tendencia de crecimiento en el mercado que se desenvuelven. Considerando a la innovación como un factor clave para el desarrollo y que cada vez aumenta de ritmo, es necesario el uso de técnicas que estimulen el desarrollo del proceso creativo y la transformación de

organizaciones y personas flexibles, capaces no sólo de adaptarse a los rápidos y complejos cambios, sino de implementarlos, como es el caso del “Brainstorming” o “Lluvia de ideas”. Con esta perspectiva se da a conocer cómo surgió el proyecto de creación de un producto innovador, mediante la técnica de brainstorming. El objetivo del presente documento es dar a conocer la importancia en la implementación de técnicas de creatividad en el desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos.

Importancia del problema

A través de la innovación, un país es capaz de generar plazas de trabajo, mejorando la calidad de vida de la sociedad y promoviendo al desarrollo sostenible. De acuerdo a los datos presentados por el Banco Mundial (2017), la inversión en investigación y desarrollo (I+D) no supera el 4,5% del Producto Interno Bruto (PIB) en ningún país, en la región de Latinoamérica no contribuye ni con el 0,5% de inversión en este rubro, tal es el caso de Bolivia que sólo invierte el 0,16%, Chile 0,36%, Colombia 0,23%, Ecuador 0,34%, Panamá 0,18% y Paraguay con el 0,09%.

Figura 1. Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) - Ecuador



Nota: adaptado de Banco Mundial (2017). Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB).

<http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>

Al analizar la actual situación de la innovación en el Ecuador y el gasto en Investigación y Desarrollo (I+D) como porcentaje del PIB, podemos observar que Ecuador revela serias deficiencias, por lo cual aún estamos lejos de llegar al nivel de los países desarrollados. Con el fin de activar la industria de capital de riesgo en Ecuador, mejorar la relación universidad-empresa, crear empresas innovadoras y desarrollar entidades que apoyen el emprendimiento y la innovación, en el Ecuador se han desarrollado organizaciones como la Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI) (Líderes, 2017). Con estas organizaciones se espera impulsar la transformación de la matriz productiva por medio de la I&D, desafío principal, según Planificación Estratégica Institucional 2014-2017 del Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO (2010).

Revisión de la literatura

Innovación

La innovación, es considerada como un factor clave en la competitividad de un país, pues promueve el desarrollo de nuevas tecnologías. La innovación es la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados. Considerando los tipos de innovación mencionados en este párrafo, damos a conocer su definición (OECD, 2005).

La innovación de producto, es aquella que aporta un bien o servicio nuevo, o significativamente mejorado, en cuanto a sus características técnicas o en cuanto a su uso u otras funcionalidades, la mejora se logra con conocimiento o tecnología, con mejoras en materiales, en componentes, o con informática integrada. Para considerarlo innovador, un producto debe presentar características y rendimientos diferenciados de los productos existentes en la empresa, incluyendo las mejoras en plazos o en servicio (OECD, 2005).

La innovación de proceso., se logra mediante cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos empleados, que tengan por objeto la disminución de los costes unitarios de producción o distribución, mejorar la calidad, o la producción o distribución de productos nuevos o sensiblemente mejorados (OECD, 2005).

Brainstorming

Brainstorming o “Lluvia de ideas” es una técnica por la cual nacen las ideas a partir de la interacción de un grupo (Hawkins, 2000). Originalmente esta técnica es autoría de Alex Osborn, propuesta para generar ideas que permitan resolver problemas específicos, a través de reuniones entre los miembros de un equipo, durante cada sesión no se admiten discusiones o críticas, la evaluación de las ideas propuestas se las realiza en reuniones posteriores en las que participan el mismo equipo de trabajo. Esta técnica ganó alta popularidad hasta la actualidad, tanto que las organizaciones utilizan el brainstorming, con el fin de promover la creatividad en sus colaboradores y alcanzar el éxito mediante el aumento del ritmo de innovación en algunas líneas de sus productos, obteniendo un nivel de competitividad en su entorno.

Para desarrollar un brainstorming, se sugiere que la cantidad de participantes sea entre 6 a 12 personas, para designar los papeles principales a los miembros del equipo, se recomienda la aplicación de un cuestionario, con el fin de descubrir el personal más idóneo para desempeñar los dos papeles principales dentro del grupo, el de organizador y el de dinamizador. El organizador debe tener capacidad para dirigir a los demás, tomar decisiones y sobrellevar opiniones de personas que no estén de acuerdo con las normas que se dicten al inicio de la sesión. Mientras que el dinamizador es capaz de poner fin a las discusiones negativas y que logre que no pare el flujo de ideas y evite los puntos de estancamiento. No podemos dejar de lado el importante papel del secretario (voluntario), quien será responsable de escribir rápidamente y de forma clara las ideas generadas por el equipo de trabajo (Hawkins, 2000).

Osborn (1957) propuso un conjunto de reglas para el brainstorming, las cuales son

1. No criticar. - Cuando brotan las ideas no se permite ningún comentario crítico, se anotan todas las ideas. La evaluación se reserva para después.
2. La cantidad es importante. - Hace falta concentrarse en generar un gran número de ideas que posteriormente se puedan revisar. Cuantas más ideas, más fácil es escoger entre ellas.
3. Combinar y mejorar las ideas sugeridas. - Los participantes pueden sugerir mejoras de las ideas de los demás o conseguir una idea mejor a partir de otras dos.
4. Pensar libremente. - Es muy importante la libertad de emisión, las ideas “salvajes” o “exageradas” son aceptadas, hace falta recordar que las ideas prácticas a menudo nacen de otras “salvajes” o “exageradas”.
5. Una vez finalizada la sesión, se podrá considerar si su aporte fue valioso o no (si se han obtenido la mayor cantidad de ideas en el menor tiempo posible). Es importante mencionar que con la constante práctica de esta técnica se perfeccionarán los resultados.

La matriz productiva

La matriz productiva de un país es una forma de ordenamiento de los diferentes procesos productivos de una economía que combina insumos y bienes finales (SENPLADES, 2012). En otro aspecto el gobierno ecuatoriano promueve el emprendimiento dinámico a través de la aplicación de incentivos tributarios establecidos en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, siempre que se promueva a la I&D en los siguientes sectores de producción: producción de alimentos frescos, congelados e industrializados, cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados, metalmecánica, petroquímica, farmacéutica, turismo, energías renovables, servicios logísticos de comercio exterior, biotecnología y software aplicados.

La sustitución de importaciones que busca el Ecuador son: sustancias químicas básicas, plaguicidas y productos de uso agropecuario, jabones, detergente, perfumes y preparados de tocador, radios, televisores y celulares, productos químicos, productos de cerámica, prendas de vestir y textiles, cuero y calzado, y electrodomésticos.

Metodología

El enfoque de la investigación es cualitativo, se busca obtener datos utilizando la técnica de brainstorming lo cual se convertirán en información necesaria para el desarrollo del producto. Considerando el objetivo del estado ecuatoriano de promover la transformación de la matriz productiva, este estudio se centra en la innovación y desarrollo de un producto innovador la “fabricación de bolsos o carteras a partir de jeans reciclados”, siendo un producto innovador de reciclaje y de aporte para la transformación de la matriz productiva del Ecuador.

La metodología que se utilizó en la técnica de brainstorming:

1. Conversaciones informales con comerciantes. - Se mantuvo conversaciones con comerciantes, para conocer el movimiento comercial de esta línea de productos.
2. Sesiones de Brainstorming. - Se mantuvo sesiones de Brainstorming con los 12 participantes del

proyecto acerca de cómo lograr aceptación del producto que se quería comercializar; en la primera los participantes se enfocaron en cómo lanzar al mercado un producto innovador, en la segunda se hizo descripción del producto a fabricar para su comercialización y en la tercera se definió en proceso de fabricación y la materia prima a ser utilizada.

3. Entrevistas a clientes potenciales (mujeres).- Se aplicó un cuestionario a 246 mujeres con capacidad económica de compra, con el fin de determinar la participación de los bolsos en la ciudad de Guayaquil.

Resultados

En esta sección se presentan los resultados de la metodología de Brainstorming y entrevistas a clientes potenciales.

Sesiones de Brainstorming

Tabla 1 Primera sesión de Brainstorming
Selección de los productos a desarrollar

1	Cuadernos con papel reciclado		x	Ya ha sido un producto explotado
2	Carteras o bolsos a partir de jean reciclado	x		
3	Bolsos a partir de papel periódico		x	No resisten al agua
4	Muebles hechos a base de llantas usadas		x	No se cuenta con el capital requerido

Tabla 2 Primera sesión de Brainstorming

¿Qué se debe considerar para lanzar un producto al mercado?

1	Conección del mensaje: Publicitar al producto mediante campañas sobre la protección del medio ambiente
2	Comunicar las características del producto y el aporte con el medio ambiente y la transformación de la matriz productiva
3	Presentar diseños atractivos de los bolsos y carteras a lanzar al mercado
4	Comunicar el diseño personalizado de las carteras y hacer énfasis de la necesidad de estos accesorios
5	Creación de un slogan que se apodere de la mente del consumidor
6	Establecer una ventaja: Hacer énfasis en el valor agregado del producto, de esta manera se estaría brindando credibilidad.
7	Considerar costos de fabricación aceptables

Tabla 3 Segunda Sesión de Brainstorming

Características del producto

1	Diseños exclusivos
2	Posee dos agarraderas largas
3	Amplio espacio interior
4	Un bolsillo con cierre exterior
5	Bolsillo interno con cierre
6	Casuales
7	Deportivos
8	Elegantes

Tabla 4 Segunda sesión de Brainstorming

Ponderación de las características del producto

A	Casuales	8
B	Deportivos	7
C	Posee dos agarraderas largas	7
D	Diseños exclusivos	7
E	Elegantes	6
D	Amplio espacio interior	6
E	Un bolsillo con cierre exterior	6
F	Bolsillo interno con cierre	6

La ponderación de las características del producto se la hizo sobre ocho, siendo esta cifra el valor máximo de calificación.

Tabla 5 Segunda sesión de Brainstorming

Orden de las ponderaciones dadas a las características del producto

A	Casuales	8
B	Deportivos	7
C	Posee dos agarraderas largas	7
D	Diseños exclusivos	7
E	Elegantes	6
D	Amplio espacio interior	6
E	Un bolsillo con cierre exterior	6
F	Bolsillo interno con cierre	6
Total		53

Tabla 6 Segunda sesión de Brainstorming

Aspectos fundamentales del producto

1	Disminución de importación en materia prima
2	Diseños exclusivos
3	Modelos para distintas ocasiones
4	Económico
5	Cuidado del medio ambiente

Tabla 7 Segunda sesión de Brainstorming

Proceso de fabricación

1	Requerimiento del cliente
2	Diseño del producto
3	Obtención de la materia prima
4	Limpieza de la materia prima
5	Proceso de corte
6	Proceso de cosido, seccionando las partes del producto
7	Proceso de revisión y verificación del producto
8	Aprobación del producto
9	Entrega del producto

Tabla 8 Tercera sesión de Brainstorming
Obtención de la materia prima

1	Como se promociona la fabricación de bolsos o carteras con diseño personalizado, el cliente entrega un jean que ya no utilice y se procede a la fabricación del producto.
2	Hacer campañas en diferentes instituciones respecto a la importancia del cuidado del medio ambiente para solicitar donaciones de jean usados.
3	Donaciones de jeans usados por parte del personal que pertenece al proyecto.

Entrevistas a clientes potenciales

Para conocer la aceptación de este producto en el mercado, se hizo la aplicación de un cuestionario a un grupo de clientes (mujeres) de un local comercial. Considerando que el enfoque de nuestra investigación es cualitativo, se realiza muestreo por conveniencia.

Características de la muestra:

Sexo: femenino

Estado civil: Solteras/Casadas

Actividad económica: Activa

Edad: 18 - 65 años (consumidores)

Muestra: 246

Diseño y aplicación del cuestionario

El cuestionario ha sido diseñado con preguntas cerradas o de selección múltiple, siendo la clave plantear preguntas claras que no confundan al entrevistado, con el fin de obtener información veraz y útil para determinar estrategias de precio, canales de distribución entre otros.

Tabla 9 Pregunta 1: Indique su rango de edad

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	18 a 26 años	152	61,79	61,79
	27 a 40 años	66	26,83	88,62
	41 a 65 años	27	10,98	99,6
	65 años en adelante	1	0,4	100

Tabla 10 Pregunta 2: ¿Le gustan los bolsos o carteras?

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	232	94,3	94,3
	No	14	5,7	100
	Total	246	100	

Tabla 11 Pregunta 3: ¿Con qué frecuencia compra bolsos o carteras?

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	Mensual	14	5,7	5,7
	Trimestral	70	28,5	34,2
	Semestral	79	32,1	66,3
	Anual	69	28	94,3
	Total	232	94,3	100
No válidos		14	5,7	
Total		246	100	

Tabla 12 Pregunta 4: Tipo de bolso que adquiere con más frecuencia

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	Formal	55	23	23
	Informal	57	22	45
	Semi-fomal	120	49	94
	Total	232	94	100
No válidos		14	6	
Total		246	194	

Tabla 13 Pregunta 5: Tamaño de preferencia al comprar un bolso o cartera

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	Pequeña	10	4	4
	Mediana	147	60	64
	Grande	75	31	95
	Total	232	94	100
No válidos		14	6	
Total		246	100	

Tabla 14 Pregunta 6: ¿Qué precio que estaría dispuesto a pagar por un bolso o cartera?

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	\$15-\$25	126	51,2	51,2
	\$25-\$35	81	32,9	84,1
	\$35-\$45	25	10,2	94,3
	Total	232	94,3	100
No válidos		14	5,7	
Total		246	100	

Tabla 15 Pregunta 7: Generalmente, en qué lugar compra bolsos o carteras

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	Centro comercial	191	77,7	77,7
	Boutique	37	15	92,7
	Compra por internet	4	1,6	94,3
	Total	232	94,3	100
No válidos		14	5,7	
Total		246	100	

Tabla 16 Pregunta 8: ¿Estaría dispuesta a comprar un bolso o cartera cuya materia prima sea jean reciclado?

		Frecuencia	%	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	212	86,2	86,2
	No	34	13,8	100
	Total	246	100	

Discusión de resultados

De las preguntas consideradas en las entrevistas a potenciales clientes, consideramos destacar los resultados obtenidos de la pregunta 8 por ser decisiva ¿Estaría dispuesta a comprar un bolso o cartera cuya materia prima sea jean reciclado?, ya que a través de esta pregunta es posible conocer el nivel de aceptación de este producto en el mercado. Como se muestra en la sección de resultados, el 86.2% de las 246 mujeres entrevistadas, estarían dispuestas a comprar este tipo de bolsos o carteras, es decir las entrevistadas tenían preferencias al producto siempre y cuando estén sujetos a precios accesibles como se podría apreciar en la pregunta 6 de la entrevista.

A través del análisis de resultados de la entrevista, se puede apreciar que el proyecto en estudio presenta objetivos claros, considerando dónde se encuentra ahora, a quienes, y a dónde quiere llegar, tratando de asegurar la entrada, crecimiento y mantenimiento de la comercialización de este producto en el mercado, aprovechando las ventajas que el estado ecuatoriano ofrece para este tipo de proyectos, del cual se requiere investigación y desarrollo.

Conclusión

La finalidad del presente documento fue dar a conocer las razones por las cuales surgió la idea de crear un producto innovador mediante la utilización de la técnica del Brainstorming. En base a los lineamientos establecidos por el gobierno ecuatoriano de cambiar la matriz productiva, un grupo de 12 jóvenes decidió trabajar en un proyecto con la creación de un producto innovador que aporte a la transformación de la matriz productiva del Ecuador. Las características del producto bolsos y carteras elaborados a partir de jean reciclados, surgieron a través de reuniones de Brainstorming con el equipo de los 12 estudiantes que formaron parte del proyecto. La aceptación del producto en el mercado se la determinó mediante entrevistas dirigidas a potenciales clientes (mujeres de 18 a 65 años).

Se concluye mencionando que el Brainstorming es una técnica de creatividad, de mucha utilidad para los proyectos de innovación, ya que permite obtener ideas útiles sobre las características o mejoras de los productos tanto de clientes como de los miembros de un proyecto o empresa. Esta técnica facilita información de utilidad para el pare de investigación y desarrollo de la empresa.

Agradecimiento

Agradecemos a los estudiantes que cursan el VII semestre de la Carrera de Contabilidad y Auditoría en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

Referencias

- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO). (2010). Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones.
- Hawkins, B. (2000). *Cómo generar grandes ideas de negocios*. Barcelona: Gedisa.
- Líderes, R. (2017). (<http://www.revistalideres.ec/lideres/alianza-promueve-innovacion-Ecuador.html>).
- Banco Mundial (2017). Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) descargado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- OECD (2005): Oslo Manual: *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3d. ed., OECD/EC.
- Osborn, A. (1957). *Imaginación aplicada*. Ed Velflex.
- SENPLADES. (2012). *Transformación de la matriz productiva*. Quito.

Responsabilidad social empresarial de las pequeñas y medianas empresas: Caso PyMes de la provincia de Tungurahua del Ecuador

Gabriel Arturo Pazmiño Solys

Universidad Técnica de Ambato - Ecuador
gapsrio@gmail.com - ga.pazmino@uta.edu.ec

Klever Armando Moreno Gavilánez

Universidad Técnica de Ambato - Ecuador
kleverin@hotmail.com kleveramoreno@uta.edu.ec

María Gabriela Acosta Morales

Universidad Técnica de Ambato - Ecuador
lic_gabrielacosta@yahoo.es

Resumen

La mayor parte de las investigaciones y estudios existentes en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se han dirigido a medianas y grandes empresas, el objetivo general de esta investigación es describir y analizar el conocimiento y las acciones de RSE en PyMEs ubicadas en la Provincia de Tungurahua del Ecuador. Para eso contextualizamos la importancia de las PyMEs para el desarrollo económico y social en el Ecuador y en la provincia de Tungurahua, se realizó una revisión conceptual de la RSE describiendo los principales trabajos empíricos sobre el tema a nivel mundial y presentando un grupo de herramientas para el desarrollo de la RSE, que posteriormente se utilizó como base para el desarrollo del cuestionario aplicado en un total de 1.220 pequeñas y medianas empresas de la provincia de Tungurahua del Ecuador. Los resultados obtenidos posibilitaron entre otras cosas comprobar que existe una gran diferencia entre el argumento de la RSE en las PyMEs y en las grandes empresas. También se comprobó que las PyMEs tienen un importante papel social, y que la responsabilidad social de esta releja a menudo los valores personales de quien ostenta su propiedad.

Palabras clave: Responsabilidad Social Empresarial, PyMEs, Territorio de la Provincia de Tungurahua, Ecuador.

Abstract

Most research and studies in the field of corporate social responsibility (CSR) have been aimed at medium and large companies, the general objective of this research is to describe and analyze the knowledge and actions of Corporate Social Responsibility in SMEs Located in the Province of Tungurahua of Ecuador. For that, we contextualize the importance of SMEs for economic and social development in Ecuador and in the province of Tungurahua. A conceptual review of Corporate Social Responsibility was carried out, describing the main

empirical work on the subject at the global level and presenting a group Of tools for the development of Corporate Social Responsibility, which was subsequently used as a basis for the development of the questionnaire applied in a total of 1,220 small and medium enterprises in the province of Tungurahua in Ecuador. The results obtained made it possible, among other things, to verify that there are a great difference between the argument of Corporate Social Responsibility in SMEs and in large companies. It was also found that SMEs have an important social role, and that social responsibility often relieves the personal values of who owns their property.

Keywords: Corporate social responsibility. SMEs. Territory Tungurahua Province, Ecuador

Introducción

La mayor parte de las investigaciones y estudios existentes en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se han dirigido a grandes empresas, mientras que la atención dedicada a las Pequeñas y Medianas empresas PyMEs ha sido mucho menor. Sin embargo, según Spence, L. (1999), la RSE entre las PyMEs requiere una visión distinta a la que normalmente se utiliza en el caso de las empresas grandes. Las PyMEs están sujetas a un conjunto de características propias e intrínsecas que las hacen muy diferentes de las empresas grandes y que por supuesto afectan tanto los contenidos como la extensión y naturaleza misma de sus actividades de RSE. Por lo tanto, la investigación de la RSE de las PyMEs no puede seguir el mismo nivel de análisis y orientación teórica utilizado en estudios de grandes empresas, ya que estas investigaciones tienen en su mayoría un argumento exclusivo con el rendimiento financiero que la empresa puede obtener con estas actividades (Lee, M. 2008). Mientras que la RSE en las PyMEs debe ser investigada con una orientación teórica incluyendo la ética empresarial y su nivel de análisis debe ser en relación a sus efectos sociales directos y/o indirectos en el entorno de la empresa, además del impacto en su resultado (Quinn, J. 1997).

Las PyMEs, en particular, se caracterizan por una baja intensidad de capital, presencia de propietarios y familiares como mano de obra, estructura burocrática mínima, poder centralizado, dificultades para el acceso a financiación exterior o subordinación a grandes empresas. La mayoría al comenzar su actividad, se presupone que lo hacen con el objetivo de satisfacer los intereses de dos grupos prioritarios: los propietarios y comunidad en la cual se establece. Su existencia reside sobre, al menos, un acuerdo o contrato implícito: que la relación será mutuamente beneficiosa. “Existe un entendido implícito de que cualquier perjuicio que pudiera provocar cualquiera de las partes será evitado, si ello es posible, a favor del bienestar local” (González, E. 2001). Además, las relaciones personales en las PyMEs predominan, frente al control burocrático propio de las grandes empresas, lo que puede facilitar sus relaciones con los diferentes grupos de interés, sobre todo con los más cercanos (empleados – en muchos casos familiares, clientes y proveedores) (Spence, J.; Ruthefoord, R. 2001). Estas empresas aparecen ligadas con la suerte social y económica de sus comunidades geográficamente más próximas, contando con que la mayor parte de sus clientes y trabajadores provienen de esta área (González, E. 2001).

Introducción al problema

En este contexto se justifica la importancia del presente estudio, que tiene como objetivo general describir y analizar el conocimiento y las acciones de la RSE en las PyMEs en un determinado territorio, eligiendo el territorio de la provincia del Tungurahua del Ecuador, cuyo objetivo principal fue la dinamización del sector productivo ante el cambio de la matriz productiva de esta zona del país, para alcanzar esta meta una de las acciones realizadas en el proyecto fue la de sensibilización, de los empresarios en relación a responsabilidad social de sus empresas. Para alcanzar el objetivo planteado, es necesario determinar la importancia de las PyMEs para el desarrollo económico y social, seguido por una revisión conceptual y teórica de la RSE, descripción de los principales trabajos empíricos sobre el tema en PyMEs del territorio y además de la presentación de herramientas e incentivos al desarrollo de la RSE promovido por diversos tipos de instituciones públicas, privadas y sin ánimo de lucro. Se realiza posteriormente una descripción del territorio del estudio, la definición de la metodología, presentación de los resultados y las consideraciones finales del estudio.

Importancia del problema

Las PyMEs juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía debido a su relación e incidencia en la generación de empleo, y crecimiento económico. De esta forma las PyMEs se relacionan directamente con el desarrollo económico en todas las regiones del país. Si bien al analizar los factores de crecimiento económico se identifican como responsables a las grandes empresas, en realidad los resultados indican que el crecimiento depende en buena medida del desempeño de sus PyMEs.

Al contar con estructuras más pequeñas es sencillo ajustarse a los requerimientos del mercado y de los clientes, sobre todo, si se trabaja con grandes empresas e igualmente pueden tener un trato más cercano con sus clientes. Sin embargo, también existen varias dificultades relacionadas con el éxito de estos emprendimientos, debido a la menor disponibilidad de recursos, acceso al crédito, limitantes para emprender procesos de desarrollo tecnológico, entre otros.

De acuerdo a la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI), en 2011 existieron 27 646 PyMEs, de las cuales 13 332 pertenecen a los sectores que se han tomado en cuenta en el presente análisis: 4 661 medianas (34,96%) y 8 671 pequeñas (65,04%).

En comparación con los resultados presentados el año anterior, se observa un leve incremento de las PyMEs en la provincia ya que este porcentaje pasó de 81% a 84,5% para las pequeñas y de 80% a 82% en las medianas. Hay que tomar en cuenta la importancia que tuvo el año 2011 en el desempeño de las diversas actividades en las que participan las PyMEs. Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) se registró un crecimiento cercano al 8% en la economía nacional debido al aumento en la producción de diversas actividades. En base a estas cifras, se destaca el crecimiento del 21,6% en la construcción, 13,4% en alojamiento y servicios de comida,

correo y comunicaciones 12,5%, entre otros.

El entorno académico y empresarial han notado cómo la RSE se ha transformado de una idea irrelevante y dudosa a ser un tema intensamente debatido por investigadores (McWilliams, A. et al., 2006), además de ser uno de los conceptos más ortodoxos y ampliamente aceptados en el mundo de los negocios durante los últimos años (Lee, A. 2008).

La RSE está, como se puede observar en el concepto anteriormente mencionado, íntimamente relacionada con la teoría de los *stakeholders*, teoría que tiene como base el precepto de que la empresa debe beneficiar no solo sus propietarios y si todos los grupos de interés que se relacionan con ella (McWilliams, A. et al., 2006). Sin embargo, la aplicación de la teoría de *stakeholders* así como la práctica de la RSE en las PyMEs, se diferencia de las grandes empresas pues de acuerdo con la Comisión de las Comunidades Europeas (2001) desde su origen la mayoría de las PyMEs integran estructuralmente los intereses de los grupos sociales con los que se interrelacionan asumen espontáneamente responsabilidades sociales y civiles, ya que está relacionada con su entorno de forma mucho más intensa que la grandes empresas.

De acuerdo con Quinn (1997) la responsabilidad social de la PyMEs refleja, a menudo, los valores personales de quien ostenta su propiedad, por lo que es difícil separar sus responsabilidades sociales, como persona gestora y como ciudadano individual. La responsabilidad social de quien ostenta la propiedad y de la empresa impactan en la reputación de la empresa, en su imagen como empleador, productor o actor de la vida local, influyendo en su competitividad y en el bienestar de su entorno (Comisión de las Comunidades Europeas, 2001). Por ejemplo, cuando una PyMEs asigna fondos o participa de otras formas en determinadas obras sociales locales, esta acción redundará en beneficio de la comunidad, lo que a su vez se traducirá en positivos retornos de diversa índole para la empresa; y cuando una PyMEs emplea personas de comunidades geográficamente próximas, proporciona la permanencia de la región de una población que podría emigrar (González, E. 2001). Sin embargo, de acuerdo con Spencer y Rutherford (2001) hay factores que impactan de forma negativa en la RSE de las PyMEs que son sus limitaciones en términos financieros, y también factores ligados con la falta de tiempo y de personal para la implementación de actividades y/o políticas relacionadas. Los propietarios-gestores de PyMEs “(...) cuentan en general con una estructura burocrática mínima, lo que les obliga a dedicar una parte muy importante de su tiempo y energías a resolver los pequeños problemas cotidianos de sus empresas” (p.127). No resulta por tanto sorprendente que, ante tales limitaciones de tiempo, personal y financieros. Algunos autores como Paladino (2004) y Conill et al. (2000) sugieran que los gestores de las PyMEs sean más “reactivos” que “proactivos” con relación a sus actividades de RSE, ya que la atención a las actividades nucleares de la empresa es siempre prioritaria para ellos.

En los últimos años el Ecuador ha realizado un importante esfuerzo por fomentar la RSE en la PyMEs, las

herramientas promovidas directamente con el objetivo es estudiar, debatir y proponer medidas para fomentar las prácticas de ética social y medioambiental, dentro del marco del desarrollo sostenible definido por las instituciones gubernamentales del Ecuador.

La RSE es un modelo de gestión empresarial que se replica a nivel mundial respondiendo a la nueva tendencia global del desarrollo sostenible, en Alemania el concepto se está consolidando en un grupo mayoritario de empresas, en el Ecuador el tema de igual manera está ganando importancia, y en respuesta a esta nueva tendencia, ahora le ofrece la alternativa de crear valor agregado con RSE mediante sus actividades.

La RSE es un modelo de gestión empresarial, a través de cuyas actividades las empresas pueden rendir su aporte para un mundo mejor y al mismo tiempo generar beneficio propio. Las actividades de RSE se basan en la iniciativa y responsabilidad propia de las empresas y van más allá de sólo cumplir las leyes. Es un modelo de gestión empresarial que se basa en tres pilares: la responsabilidad económica, social y ambiental. Implementar y practicar RSE puede generar los siguientes beneficios:

Gráfico No. 1 Beneficios de la Responsabilidad Social Empresarial



Metodología

Se ha adoptado un cuestionario para la obtención de los datos para este estudio descriptivo, ya que éste tiene como objetivo describir la RSE de las PyMEs de la Provincia de Tungurahua – Ecuador para posteriormente reflexionar sobre la misma.

El cuestionario está compuesto por preguntas estructuradas y abiertas, y constituido por tres partes: la primera tiene como objetivo obtener datos descriptivos de la muestra, como las características del negocio y de su propietario; la segunda tiene como objetivo identificar la relación de la empresa con sus empleados, clientes y medio ambiente; y la tercera centrarse en identificar la relación de la empresa con su comunidad local, además

del concepto de RSE conocido por el empresario.

Los cuestionarios fueron aplicados por los investigadores de este estudio, de forma presencial en la empresa con el propietario del negocio, que para esta investigación es denominado como empresario.

En la implementación del cuestionario fue posible la obtención de mucha información a través de charlas informales con empresario y los empleados, además de la observación de su comportamiento en relación al tema de estudio.

Para realizar la investigación se consideró todas las PyMEs registradas en el Servicio de Rentas Internas del Ecuador SRI 2015, en la Provincia del Tungurahua que en total son 1.220, para objeto de operatividad de la recolección de información se sectorizaron las PyMEs por los 9 cantones de la provincia de Tungurahua que son: Ambato, Baños de Agua Santa, Cevallos, Mocha, Patate, Quero, Pelileo, Pillaro y Tisaleo, como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1 Número de Unidades Productivas por Cantones de la Provincia de Tungurahua

Zona	Cantones	Unidades productivas
1	Ambato	450
2	Pelileo	385
3	Baños	224
4	Pillaro	38
5	Patate	35
6	Mocha	28
7	Cevallos	25
8	Quero	20
9	Tisaleo	15
Total		1220

Fuente: Servicio de Rentas Internas SRI Ecuador

El cuestionario, previo a su aplicación, fue sometido a una validación de contenido utilizando la técnica de juicio de expertos que comprendió la participación de un equipo técnico de 7 personas.

Posteriormente, se aplicó una encuesta piloto a una muestra representativa de la población de interés, con el objetivo de afinar el cuestionario antes de su aplicación definitiva.

Las actividades económicas que se desarrollan en el país constituyen también un indicador de productividad, en este sentido tomando en consideración los datos registrados en el Censo Económico del año 2015, se vuelve

interesante analizar la relación de la productividad de la Provincia de Tungurahua de acuerdo a la actividad económica y personal ocupado para realizar su gestión, la misma que se presenta en la Tabla 2.

Tabla 2. Número de Unidades Productivas por Cantones de la Provincia de Tungurahua

Actividad económica	No. Establecimientos	Porcentaje	Personal ocupado
Alojamiento y Servicios de Comida	2.593	10,66%	6.167
Salud Humana y Asistencia Social	756	3,11%	3.747
Organizaciones y Órganos Extraterritoriales	2	0,01%	15
Servicios Administrativos y Apoyo	381	1,57%	1.365
Financieras y Seguros	255	1,05%	447
Inmobiliarias	44	0,18%	447
Profesionales, Científicas y Técnicos	775	3,19%	1.596
Administración Pública, Defensa, Planes de Seguridad Social	175	0,72%	6.950
Agricultura, Ganadería y Pesca	25	0,10%	384
Arte, Entretenimiento y Recreación	244	1,00%	815
Comercio al Por Mayor y Menor	12.847	52,82%	24.072
Construcción	70	0,29%	419
Distribución de Agua, Alcantarillado	8	0,03%	76
Enseñanza	478	1,97%	8.918
Industria Manufacturera	2.773	11,40%	13.667
Información y Comunicación	874	3,59%	1.538
Otras Actividades de Servicio	1.843	7,58%	3.913
Suministro de Electricidad y Gas	12	0,05%	534
Transporte y Almacenamiento	169	0,69%	713
TOTAL	24.324	100	75.783

Fuente: Censo Económico del año 2015

La muestra de la investigación puede ser clasificada como aleatoria, pues todas las empresas tenían la misma posibilidad de ser abordadas, la disponibilidad, factor no susceptible de control, era el único determinante de su participación. Fueron identificadas 1220 micro y pequeñas empresas en la provincia de Tungurahua, de acuerdo al número de las unidades productivas en cada uno de los cantones de la provincia, para lo cual se determinó una muestra significativa por tratarse de una investigación descriptiva y al comparar con la muestra de los estudios empíricos descriptos anteriormente.

A fin de conservar la coherencia de los datos, se utilizaron dos métodos de recolección: 1) análisis documental, y 2) cuestionario. En primera instancia se revisó y analizó documentación referente a las PyMEs de la provincia de Tungurahua, con la finalidad de acrecentar la confiabilidad de la investigación se realizó un muestreo aleatorio de las empresas, con un total de 206 encuestas, obteniendo un estudio con un 90% de confianza y error

porcentual máximo de +/- 5%. Las encuestas se recopilaron entre los meses de octubre y noviembre de 2014, manteniendo el protocolo de investigación. El tratamiento y análisis estadístico se ha ejecutado con los resultados de las encuestas que están basadas en un instrumento validado por el método de expertos, una vez revisada, analizada y codificada la información se identificó brechas y posteriormente se planteó una propuesta que permita determinar el grado de RSE de las PyMEs de la Provincia de Tungurahua – Ecuador.

Finalmente, los datos fueron analizados a través de estadística descriptiva que permitieron dar cuenta de la situación actual de la RSE en las PyMEs de la Provincia de Tungurahua del Ecuador.

Resultados

Los datos descriptivos de la muestra confirman la información obtenida en investigaciones anteriores sobre este territorio, se observó una mayor participación de los Cantones de la provincia de Tungurahua clasificándoles en dos zonas, la Zona A constituida por los Cantones de Ambato, Baños, Cevallos, Patate y Pelileo, y la Zona B constituido por los Cantones de Mocha, Pillaro, Quero y Tisaleo.

De la información obtenida relacionada con la actividad económica de su zona en relación a la participación de los empresarios en las actividades de la PyMEs se verificó que los empresarios de la Zona A son más jóvenes y poseen mayor formación formal que los de la Zona B, lo que refleja directamente en el tipo de actividad económica observada en cada zona.

Las actividades económicas desarrolladas en la Zona A, en relación a Zona B, son más elaboradas, diversificadas, y además de la población local atiende a la demanda de la población general de sus municipios, mientras que la actividad económica de la Zona B es formada por empresas que tienen como objetivo atender necesidades básicas de los moradores locales, sus empresarios cuentan con poca formación formal, edad avanzada y viven en el mismo lugar donde trabajan.

En relación al género del empresario ambas zonas presentaron equilibrio entre los géneros. En la zona A este equilibrio fue perfecto exactamente 50% de empresarios encuestados de cada género y en la zona B 55% de los encuestados eran del género femenino y 45% del masculino.

Es importante resaltar que buena parte de las empresas poseen más de un propietario, siendo comunes las empresas familiares formadas por parejas, con o sin hijos. En esta investigación siempre fue registrado el sexo del empresario encuestado, así que es posible que haya un sesgo en el resultado, ya que en algunos casos, principalmente en la zona B, la empresa no es la única fuente de renta familiar en 68% de los casos, pues algunos de los empresarios complementan la renta familiar al ejercer otra actividad profesional. Al analizar las tasas comparativas de desempleo entre géneros en ambas zonas, se concluye que los hombres tienen menores

dificultades en encontrar un puesto de trabajo, así que es mayor la probabilidad de que el varón ejerza la actividad que complementa la renta familiar.

Como fue visto en la revisión bibliográfica, las PyMEs juegan un papel importante de carácter social como creadoras de empleo. En la zona A, donde el nivel de educación es más bajo y las PyMEs ejercen un papel fundamental en la ocupación de la población, ya que 67% de los casos esta actividad económica es la única fuente de renta de la familia de su propietario, donde podemos contrastar los resultados de Robert et al (2006), que afirma que además de generar empleo las PyMEs amortiguan el problema del desempleo local al dar oportunidades de empleo (bien sea formal o informal).

Acerca del medio ambiente, debido a las características de poco impacto medioambiental de las PyMEs de la Provincia de Tungurahua, ésta no fue abordada en profundidad en el cuestionario, no obstante, se identificó el uso de bombillas eficientes para el ahorro energético por 30% de la muestra total, y la separación selectiva diaria de la basura producida en el establecimiento por 35% de la muestra total. No se han encontrado diferencias significativas entre las dos zonas de análisis en relación a estas acciones.

Respecto a lo concerniente, los empresarios de ambas zonas demostraron de forma equitativa preocupación en mantener una relación ética, ya que de acuerdo con los resultados obtenidos por Murillo y Lozano (2006) tener una relación ética con el cliente es fundamental para su competitividad. Lo que se refleja en la siguiente afirmación de un empresario de la Zona A: “hay que ofrecer un buen producto y cobrar un precio justo, no mucho, porque si no puede correr mala fama en el barrio”. Además de ofrecer un buen producto y cobrar un precio justo, se ha identificado que muchos empresarios prestan crédito de compra a sus clientes, lo que es importante para algunas familias que tienen dificultades económicas temporales y no tienen acceso u otro tipo de crédito.

Para identificar la acción social de las PyMEs de la Provincia de Tungurahua, preguntamos a los propietarios si ellos colaboraban con algún proyecto en su cantón o en alguna asociación. Si su respuesta era sí, se les preguntaba cuál y cómo. Luego de haber contestado esta pregunta fue realizado el mismo cuestionamiento en relación a la empresa, como agente, y si el propietario cree que la empresa tiene algún beneficio en participar de proyectos sociales. En los resultados no fue observada diferencia significativa en las respuestas de las PyMEs de las dos zonas analizadas.

En relación a la participación social como ciudadano individual, 32,9% de la muestra total contestó de forma positiva. Ya en relación a participación de la empresa, solamente 7,3% de la muestra total respondió afirmativamente. Sin embargo, es importante resaltar que algunos propietarios que contestaron participar de actividades sociales, cuando fueron cuestionados sobre la acción social de su empresa, preguntaron a la investigadora si la pregunta no se refería a la primera cuestión.

En las PyMEs estudiadas en este trabajo, la propiedad y la gestión de la empresa se concentra en la figura del propietario (asistido a veces por otros miembros familiares), la responsabilidad social refleja, a menudo, los valores personales de quien ostenta la propiedad, por lo que es difícil separar sus responsabilidades sociales, como persona gestora y como ciudadano individual. Lo que reafirma el resultado de trabajos anteriores (ejemplos: Quinn, J. 1997; Murillo y Lozano, 2006; Spence, J. y Lozano, J. 2000) que también constataron que la acción social del empresario y de la empresa se confunde en el caso de las PyMEs.

La participación voluntaria en instituciones con fines sociales es la forma más común de acción social de las PyMEs de acuerdo con Perrini et al (2007) el tamaño de la empresa y por consecuencia los recursos disponibles son determinantes en la elección de la forma de acción social y para participar de las instituciones con fines sociales de su localidad las PyMEs no necesitan disponer de muchos recursos. La mayoría de los encuestados en ambas zonas afirmaron participar de las instituciones con fines sociales sin aportar significativos recursos financieros, frecuentan las reuniones participan personalmente de las actividades propuestas y puntualmente algunos aportan algún servicio o producto de su empresa. El tipo de actuación social más citada tanto por la empresa, como por el ciudadano individual es la participación de asociaciones de vecinos de los cantones de la provincia de Tungurahua.

Otras instituciones citadas fueron: Cruz Roja, Bomberos, asociaciones de personas con capacidades especiales, iglesia y otras ONGs. Todas las instituciones citadas están ubicadas en la cercanía de los cantones analizados, lo que demuestra la relación de las PyMEs y su territorio, a pesar que la tasa de participación de empresarios y sus empresas en instituciones con fines sociales no es alta. Este dato puede ser justificado en parte por el hecho de que la gran mayoría de los encuestados 79% del total de la muestra – no hay diferencia significativa entre las dos zonas) hayan contestado que consideran que la empresa no tiene ningún beneficio en participar en estas instituciones, de la misma forma Worthington et al (2006) concluyó que los empresarios estudiados no tenían conocimiento de los beneficios que pueden traer a la organización la actuación social.

Para identificar el grado de conocimiento sobre RSE de los empresarios de la muestra analizada, estos fueron primeramente cuestionados si sabían lo que es una empresa socialmente responsable, se encontró que en la Zona B el conocimiento es mayor que en la Zona A, a pesar del nivel de escolaridad significativamente mayor en la Zona A. Los conceptos usados por los propietarios relacionan a la RSE con forma de gestión y su legalidad de las acciones empresariales, el realizar los actos sociales, realizar acciones voluntarias y discrecionales, minimizar los impactos negativos relacionados con aspectos medio ambientales.

Discusión

Los resultados confirman la responsabilidad económica que tiene las PyMEs, en el presupuesto familiar del propietario, es posible verificar que existe una gran dependencia del presupuesto familiar del propietario, en relación a los ingresos provenientes del negocio.

Las normas y estándares internacionales de RSE sirven como guía y ejemplo para las empresas que buscan formar parte de los negocios responsables y sostenibles, así como también para los organismos reguladores que buscan promover una industria con conciencia social. Constituyen el marco para realizar auto crítica a sus prácticas empresariales y para plantear decisiones y proyectos de mejora en cada ámbito analizado.

El cumplimiento de la Responsabilidad Social no se hace por exigencia o imposición, sino por voluntad propia, por ética o conciencia individual y empresarial y como una forma de correspondencia de las empresas con la sociedad en la que opera, en la que se desarrolla y para la cual trabaja. Hay límites mínimos exigidos mediante legislación, pero el elemento diferenciador recae en las prácticas acogidas de manera voluntaria que muestran su conciencia social.

Grandes empresas, cuando el propietario de una PyMEs participa de una institución con fines sociales, contrata mano de obra local, presta crédito a sus clientes o separa la basura para reciclaje, lo hace con excepción de acciones relacionados con clientes, sin la intención de obtener ventaja competitiva, en la mayoría de los casos se ha observado que lo hace de forma natural, pues se siente parte del territorio donde está ubicado su negocio, mientras que en una gran empresa es más difícil encontrar acciones que no estén justificadas por su retorno financiero directo o indirecto.

De acuerdo con el concepto RSE de la Comisión de las Comunidades Europeas (2001) “Responsabilidad Social Empresarial es la integración de los asuntos sociales y ambientales en sus operaciones diarias y en la interacción con sus interlocutores sobre una base voluntaria” (2001, p.06), llevando en cuenta las características y limitaciones de recursos de las PyMEs estudiadas podemos considerar que la mayoría tienen RSE, unas con más intensidad que otras.

Conclusión

Se alcanzó el objetivo de describir el conocimiento y las acciones de RSE en las PyMEs de la Provincia de Tungurahua del Ecuador. En este último apartado reflexionaremos sobre los datos obtenidos. Primeramente, comprobamos que el perfil del propietario de las PyMEs locales y su relación con la provincia de Tungurahua, confirman los datos de investigaciones anteriores., conocer estos datos ayuda a la comprensión del comportamiento de las PyMEs en relación a la RSE.

La dependencia económica familiar del propietario, también es reflejo del gran número de empresas que

emplean informalmente y de forma temporaria miembros de su familia, principalmente en la Zona A. Por lo tanto, es posible comprobar que las PyMEs juegan un papel importante de carácter social, tanto como creadoras de empleo y amortiguadores del problema del desempleo como por ser un instrumento de cohesión y estabilidad social al dar oportunidades de empleo (bien sea formal o informal) a colectivos semi o escasamente cualificados, en especial, en la Zona B donde el nivel de educación es más bajo y las PyMEs ejercen un papel fundamental en la ocupación de la población. Además, como ya se mencionó anteriormente, en las PyMEs estudiadas en este trabajo, la propiedad y la gestión de la empresa se concentra en la figura del propietario (acompañado a veces por otros miembros familiares), la responsabilidad social refleja, a menudo, los valores personales de quien ostenta la propiedad. Es posible comprobar este hecho por la dificultad del empresario encuestado en diferenciar su acción social de la actuación social de la empresa. Y por considerar que la acción social de él o de la empresa no impacta en el resultado de la empresa.

En relación al conocimiento del empresariado sobre esta materia se ha identificado sorprendentemente que en la Zona B el conocimiento sobre la RSE es mayor que en la Zona A, a pesar del nivel de escolaridad significativamente mayor en la Zona A. Esto puede ser resultado de las acciones relacionadas con la RSE, citadas anteriormente en este trabajo.

Este hecho podría motivar el desarrollo de nuevas acciones de divulgación y fomento de la RSE en PyMEs, sin embargo, es necesario resaltar que no observamos en nuestros resultados una mayor RSE (actuación social, acciones relacionadas con clientes, empleados y medioambiente) en las PyMEs, lo que nos lleva a concluir que la posibilidad de desarrollo de la RSE en las PyMEs de este territorio es limitada. Pese a esta limitación conocer lo que es RSE tiene un impacto positivo en la autoestima del empresario, pues posibilita la comprensión del importante rol social en su entorno.

Referencias

- Comisión de las Comunidades Europeas, *Libro Verde*, Bruselas, 2001.
- Conill, J.; Ariño, A.; García-Marzá, D.; Garrido, E.; González, E.; Llofrú, M.; Soriano, C. (2000). *La dimensión ética de la cultura empresarial en la Comunidad Valenciana*. *Étnor – Economía*, v. 1, p. 02-36.
- De Paz, M. A. B.; Arsensio, M. J. C.; Franco, M. I. L. (2005). *Responsabilidad Social Empresarial*. Servicio de Publicaciones Universidad de Huelva.
- Gonzalez, E. (2001). *Responsabilidad Social Empresarial*. Tesis (Doctorado) - Universitat Jaume I, Castellón de la Plana.
- Jenkins, H. (2006). *Small business champions for corporate social responsibility*. *Journal of Business Ethics*, v. 67, p. 241–256.
- Lee, M.P. A. (2008). *Review of the theories of corporate social responsibility: its evolutionary path and the road ahead*. *International Journal of Management Reviews*, v. 10, p. 53–73.

- Martínez, H. (2011). *Responsabilidad Social y Ética Empresarial*. Bogotá: Ecoe
- McWilliams, A.; Siegel, D.; Wright, P. (2006). *Corporate social responsibility: strategic implications*. *Journal of Management Studies*, v. 43, n. 1, p. 1-18.
- Mercado, P.; García, P. (2007). *La responsabilidad social en empresas del Valle De Toluca (México). un estudio exploratorio*. *Estudios Gerenciales*, v. 23, n. 102, p.119-135.
- Murillo, D.; Lozano, J. M. (2006). *SMEs and CSR: an approach to CSR in their own words*. *Journal of Business Ethics*, v. 67, p. 227-240.
- Murillo, D.; Lozano, J. M.; Kusiak, S. (2008). *El papel de la administración en la promoción de la RSE en las PYMES*. Informe para el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Dirección General de Apoyo a la PYME.
- Odake, N.; Uozawa, N.; Fujii, N. (2009). *Study of CSR strategies for enhancing competitive advantages of SME*. APIEMS, Kitakyushu, p. 01-23.
- Paladino, M. (2004). *La responsabilidad de la empresa en la sociedad: construyendo la sociedad desde la tarea directiva*. Buenos Aires: Editora Ariel Sociedad Económica.
- Pacheco, F. (2009). *Responsabilidad Social Empresarial. Un asunto de la relación trabajo / familia*. Revista Eidos. 1ra Edición Julio 2009. ISSN 1390 5007.
- Perrini, F.; Russo, A.; Tencati, A., (2007). *Strategies of SMEs and large firms. evidence from Italy*. *Journal of Business Ethics*, v.74, p. 285–300.
- Pessoa, R. W. A.; Benevides, M. G.; Nascimento, L. F. (2006). *Responsabilidade social empresarial nas pequenas empresas*. *Organizações & Sociedade*, v. 13, n. 39, p.77-91.
- Quinn, J. (1997). *Personal ethics and business ethics: the ethical attitudes of owner/ managers of small business*. *Journal of Business Ethics*, v. 16, p. 119–127.
- Roberts, S.; Lawson, R.; Nicholls, J. (2006). *Generating regional-scale improvements in SME corporate responsibility performance: lessons from responsibility northwest*. *Journal of Business Ethics*, v. 67, p. 275–286.
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador SRI. (2016). *Cartalogs y Registros*
- Spence, L. J.; Lozano, J. F. (2000). *Communicating about ethics with small firms: experiences from the U.K. and Spain*. *Journal of Business Ethics*, v. 27, p. 43–53.
- Spence, L. J.; Rutherford, R. (2001). *Social responsibility, profit maximization and the small firm owner-manager*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, v. 8, n. 2, p. 126-139.
- Spence, L. J. (1999). *Does size matter. The state of the art in small business ethics*. *Business Ethics: A European Review*, v. 8, n. 3, p. 163-174.
- Spence, L.; Moore, G. (2006) *Responsibility and small business*. *Journal of Business Ethics*, v. 67, p. 219–226.
- Teixeira, R. M. (1998). *Employment and social responsibility in Brazilian small enterprises - some cases from Sergipe*. *Small Enterprise Development*, v. 9, n. 3, p. 37-47.
- Uhlener, L. M.; Goor-Balk, H. J. M.; Masurel, E. (2004) *Family business and corporate social responsibility in a sample of Dutch firms*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, v. 11, n. 2, p. 186-194.
- Worthington, I.; Ram, M.; Jones, T. (2006). *Exploring corporate social responsibility in the U.K. Asian small business*

community. Journal of Business Ethics, v. 67, p. 201–217.

Villacís, C, Suarez Y. Núñez, X. (2016). *Análisis de la Responsabilidad Social en el Ecuador* Revista *dialnet.unirioja*. Publicando, 3(8). 2016, 452-466. ISSN 1390-9304.

Propuesta de un manual de políticas de calidad enmarcado en la Norma ISO 9001 para mejorar la gestión administrativa en las microempresas de prestación de servicios de logística y eventos sociales en la provincia de El Oro

Liana Carola Sánchez Cabrera

Universidad Técnica de Machala UTMACH-Ecuador -
lcsanchez@utmachala.edu.ec

Edith Marlene Rogel Gutierrez

Universidad Técnica de Machala UTMACH-Ecuador -
erogel@utmachala.edu.ec

Ines del Transito Palomeque Cordova

Universidad Técnica de Machala UTMACH-Ecuador -
ipalomeque@utmachala.edu.ec

Resumen

La propuesta de un Manual de Políticas administrativas y de marketing basadas en la Norma ISO 9001, permitió analizar y determinar falencias, debilidades, amenazas que rodean el entorno de este tipo de empresas, por su desconocimiento de la aplicación del proceso administrativo por parte de la gerencia como planificar, organizar, dirigir y controlar, originando bajos ingresos, utilidades poco atractivas para los propietarios, pérdidas económicas, desconocimiento de los servicios que presta la empresa por parte de los clientes, disminución de la demanda de este servicio, todo esto provoca un decrecimiento del desarrollo de esta actividad, la misma que administrada correctamente ofrece grandes oportunidades empresariales de trabajo, la aplicación de las políticas estandarizadas permitirá mantener la competitividad del servicio, mejorar la calidad, reducir los costos, mejorar la productividad, aumentar la participación en el mercado, proveer nuevos puestos de trabajo aumentar la rentabilidad de la empresa minimizando de esta manera los riesgos y la incertidumbre.

Palabras clave: Administración, políticas, calidad, rentabilidad, servicio.

Abstract

The socio-economic growth resulting from the effort, work of the inhabitants who permanently promote productive, agricultural, aquaculture, commercial, mining and a revival of tourist activities, Machala province of El Oro does not have commercial and tourist companies that offer services to hold social events Of quality that leads to the maximum satisfaction of the client, there are countless companies dedicated to offer service of realization and celebration of social events, but do not meet the basic requirements of elegance, protocol,

etiquette and marketing, are administered empirically, causing ignorance Of implementation of policies of Quality that generate clear, efficient, sustainable guidelines to reach a service of excellence, total quality. The proposal of a Manual of Administrative and Marketing Policies based on ISO 9001, allowed analyzing and determining failures, weaknesses, threats that surround the environment of this type of companies, for their ignorance of the application of the administrative process by the Management as planning, organizing, directing and controlling, causing low income, unattractive profits for the owners, economic losses, lack of knowledge of the services provided by the company by customers, decreased demand for this service, all this causes a Decreasing the development of this activity, the same that managed correctly offers great business opportunities, the application of standardized policies will maintain the competitiveness of the service, improve quality, reduce costs, improve productivity, increase market share , Provide new jobs increase the Profitability of the company thus minimizing risks and uncertainty.

Keywords: Administration, policies, quality, profitability, service.

Introducción

La ciudad de Machala capital de la provincia de El Oro ubicada al Sur de Ecuador constituye uno de los polos de desarrollo más importantes del país, conocida como la capital bananera del mundo porque desde ahí a partir de su puerto principal Puerto Bolívar se exporta esta apreciada fruta a diferentes lugares del mundo, cuenta con un paisaje excepcional para el disfrute de los miles de visitantes que ven en Machala un punto turístico por sus hermosos parques y la calidez de su gente.

La ciudad de Machala en los actuales momentos se constituye en una ciudad con apreciado desarrollo urbanístico, un crecimiento socioeconómico considerable como resultado de esfuerzo y trabajo de los habitantes que permanentemente impulsan el comercio, en este contexto Machala no cuenta con empresas comerciales y turísticas que ofrezcan servicios para realizar eventos sociales de calidad que lleve a la máxima satisfacción del cliente, por el desconocimiento de un Manual de funciones que determine el proceso ideal para alcanzar un servicio de excelencia. (Rio Bermudez, 2011)

Actualmente en Machala la cantidad de personas que asisten a diversos eventos sociales es indudable, es por ello que es inevitable buscar metodologías para satisfacer las necesidades y asistencia a estas esferas sociales, razón por la cual surge la necesidad de incrementar la concurrencia a estos sitios para ganar competitividad a través de una organización de calidad, servicio y atención al cliente, que según (Saldivar, Garcia, Valenciana, & Roa, 2012) son factores primordiales para el desarrollo y crecimiento de este tipo de empresas, actualmente existen empresas que no ofrecen un servicio de calidad total a sus clientes, relacionado con la logística, abastecimiento, alimentación y organización; elementos fundamentales para el desarrollo y crecimiento económico de una empresa. (Carrion Herazo & Zula Cujano, 2015)

El propósito de la presente investigación es plantear una solución empresarial creando organizaciones que tengan la capacidad de liderazgo, formalizando y ejecutando estrategias que le permitan administrar con eficiencia y eficacia sus recursos consolidándose de esta forma en el mercado (Vives, 2014), el mismo que irá en beneficio de la comunidad en general, cumpliendo con las expectativas tanto de los clientes directos como consumidores finales.

A su vez el estudio facilitará el análisis y determinación de falencias y debilidades de este tipo de empresas, determinando la aplicación de medidas correctivas con nuevos e innovados procesos de solución a la problemática existente en las empresas organizadoras de eventos sociales, coadyuvando de esta forma para que los propietarios y/o gerentes de las empresas tengan una visión clara de la situación económica de su empresa y puedan tomar decisiones acertadas. (Gonzalez , Figueroa, & Gonzalez, 2013)

Una vez analizada la problemática existente en las empresas antes mencionadas se planteó la necesidad de que deben aplicar Políticas basadas en las normas de calidad ISO 9001, en la cual se deben describir la información sobre la actividad que desarrolla y deben cumplir este tipo de empresas, como es el cumplimiento de sus compromisos, objetivos, mejorar la organización continuamente y sobretodo conseguir la satisfacción del cliente. (Falcon & Petersson, 2016)

Las razones por las que una organización debería implementar políticas de calidad basadas en la norma ISO 9001: 2015 pueden ser múltiples como: Mejorar la organización, mejorar la imagen de la empresa, optimizar procesos, cumplir con las exigencias de un cliente entre otros. (Valencia & Parraga Velasquez, 2015)

Metodología

En la presente investigación predomina el enfoque cuantitativo y descriptivo, en el cual se determinó la incidencia por medio de entrevistas y encuestas de la inexistencia de políticas claras y definidas en las empresas de organización de eventos sociales.

El universo fue tomado de los empleados públicos y privados, gerentes propietarios de empresas que están registradas y debidamente documentadas en el Municipio de Machala y en el Ministerio de Turismo.

Para efecto de tener datos estadísticos reales en esta investigación aplicó la siguiente formula:

M = Muestra

N = Población universo

1 = Valor Constante

EA= Error Admisible

% = Porcentaje

(%EA)= Porcentaje del error admisible elevado al cuadrado

$$m = \frac{N}{1 + N (\%EA)^2}$$

$$m = \frac{97200}{1 + 97200 (0,05)^2} = 398$$

Para la recopilación de información se utilizó la técnica de encuesta aplicando como instrumento el cuestionario, el número de las personas entrevistadas según el género son las detalladas a continuación:

Tabla N° 1: Género masculino y femenino (Censos, 2013)

	Frecuencia	Porcentaje
Mujeres	224	56,28
Hombres	174	43,72
Total	398	100

Fuente: encuestas

Elaborados: autores

Encuestas aplicadas a empleados de empresas públicas y privadas, estudiantes de educación superior, clientes actuales y futuros.

Grafico No. 1: Género



Fuente: encuestas

Elaborados: autores

Análisis

Según los encuestados el 56. 28% representa al género masculino, y el 43.72% género femenino.

Tabla No. 2: Edad de los Encuestados

Edad de los encuestados	Frecuencia	Porcentaje
20-25	98	24,62
26-30	65	16,33
31-35	70	17,58
36-40	65	16,33
41-50	42	10,52
51-55	26	6,53
56-60	17	4,27
61 en adelante	15	3,76
Total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 2: Edad de encuestados



Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Análisis

El mayor porcentaje de las personas interesadas en ocupar el servicio de eventos sociales se encuentra entre usuarios de 20 a 45 años.

Encuesta aplicada a los usuarios

¿Considera usted que es necesario que las empresas cuenten con un manual de políticas que direccionen

eficientemente la gestión administrativa de la gerencia?

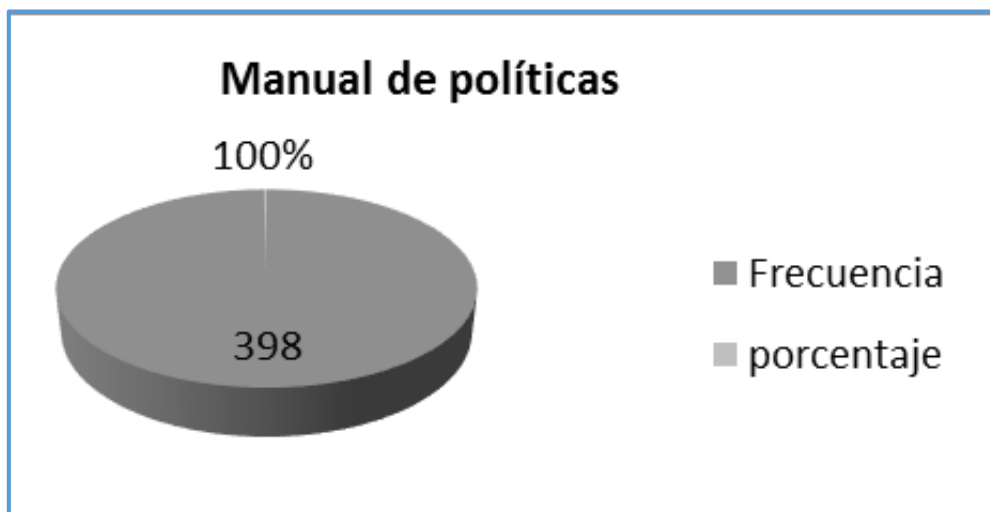
Tabla No. 3: Usuarios

Manual	Frecuencia	porcentaje
Si	398	100%
No	0	0%
Total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 3: Usuarios



Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Análisis

Los encuestados en su totalidad manifestaron que es indispensable para las empresas contar con un manual de políticas que direccionen eficientemente la gestión administrativa de la gerencia.

Encuesta aplicada a los usuarios

¿Conoce usted que son las Normas ISO 9001?

Tabla No.4: Usuarios

Conoce usted que son las Normas ISO 9001	Frecuencia	porcentaje
Si	398	100%
No	0	0%
Total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 4: Usuarios



Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Análisis

Del universo encuestado el 87% exteriorizaron que, si conocen que son las Normas ISO 900, mientras que el 13% no tenían conocimiento de la existencia de estas Normas.

Encuesta aplicada a usuarios

¿Cree que es necesario aplicar políticas de calidad enmarcadas en las Normas ISO 9001?

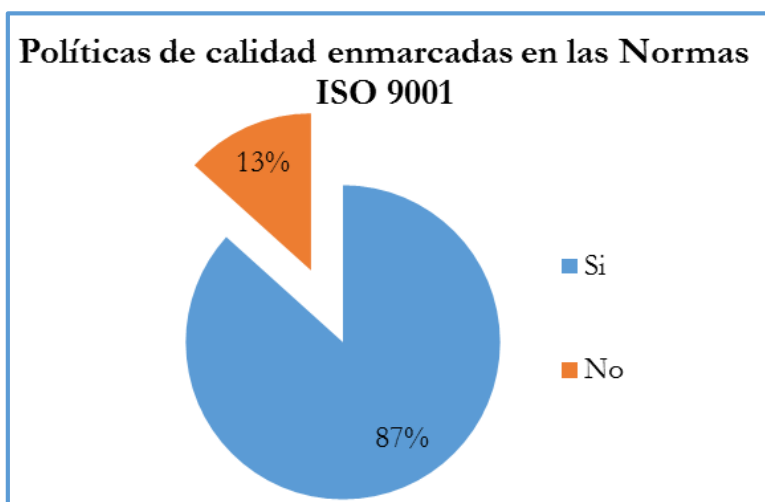
Tabla No. 5: Políticas de Calidad

Políticas de calidad enmarcadas en las Normas ISO 9001	Frecuencia	Porcentaje
Si	389	100 %
No	9	2%
total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 5: Usuarios



Análisis

De los encuestados el 98% expreso que creen que, si es necesario aplicar políticas de calidad enmarcadas en las Normas ISO 9001 porque ayudará a la empresa a ser competitiva, mientras que un menor porcentaje del 2% manifestaron que no creen que sea necesaria la aplicación de las Normas.

Encuesta aplicada a los usuarios

En esta sociedad competitiva a todo nivel ¿cree usted que el servicio de calidad al cliente es una prioridad de las empresas para mantener su record comercial dentro del mercado?

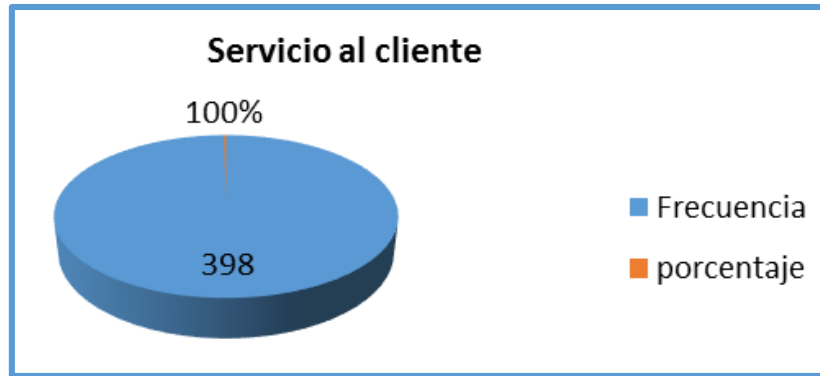
Tabla No. 6: Usuarios

Servicio al cliente	Frecuencia	porcentaje
Si	398	100%
No	0	0%
Total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 6: Usuarios



Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Encuesta aplicada a los usuarios

Cree usted que el personal que labora en empresas que presten servicios de organización de eventos sociales deben estar capacitados en cada una de sus funciones.

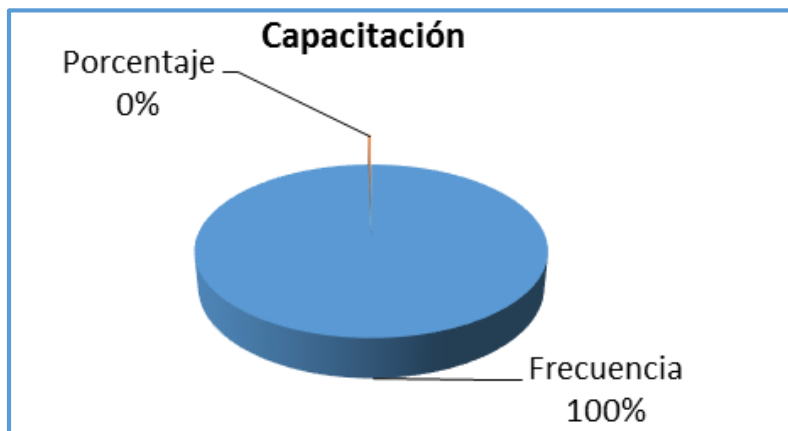
Tabla No. 7: Usuarios

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	398	100 %
No	0	0
total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 7: Usuarios



Fuente: encuesta

Elaborado: autores

Análisis

El 100% de encuestado manifiestan que el personal que labora en las empresas, debe estar debidamente capacitados en cada una de sus funciones y el cargo que ocupe debe ser de acuerdo a su perfil profesional.

Encuesta aplicada a los usuarios

¿Cree usted que es necesario disponer de políticas de calidad para la gestión de las actividades de la empresa?

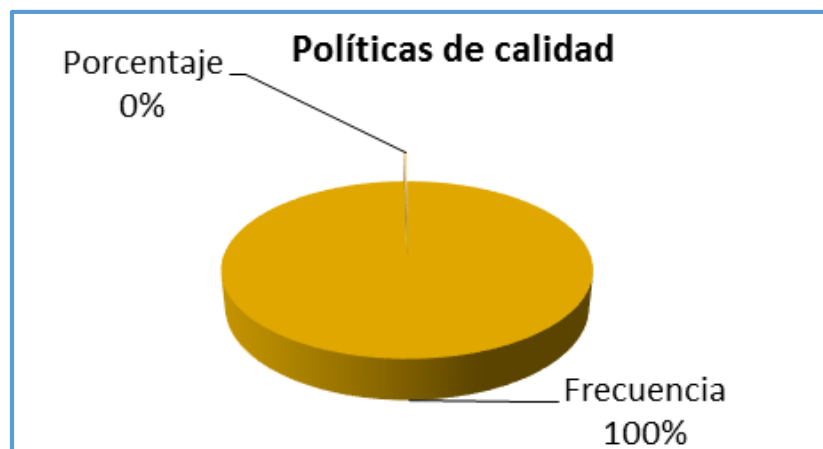
Tabla No. 8: Usuarios

Políticas de calidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	398	100 %
No	0	0
total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 8: Usuarios



Fuente: encuesta

Elaborado: autores

Análisis

El ciento por ciento de entrevistados de los diferentes públicos manifiestan que se debe incluir en las organizaciones políticas claras como directrices que sirvan para que la organización se guie en la toma de decisiones para alcanzar las metas planificadas.

Encuesta aplicada a usuarios

¿Cree usted que es importante que las empresas diseñen y apliquen políticas administrativas y de marketing para mejorar la calidad de servicio al cliente y competir en el mercado?

Tabla No. 9: Usuarios

Políticas administrativas y de marketing para mejorar la calidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	398	100 %
No	0	0
total	398	100%

Fuente: encuestas
Elaborado: autores

Grafico No. 9: Usuarios



Fuente: encuesta
Elaborado: autores

Análisis

El 100% de los usuarios manifestaron que las empresas deben aplicar políticas administrativas y de marketing para mejorar la calidad de servicio al cliente.

Encuesta aplicada a gerentes y \ o propietarios

¿Considera usted que las empresas de eventos sociales deben ser administradas por profesionales en el área administrativa?

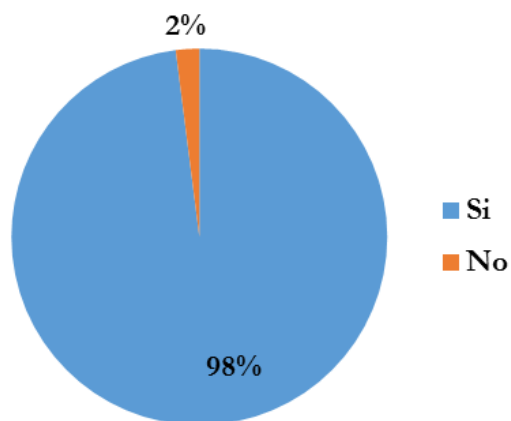
Tabla No. 10: Gerentes

Empresas deben ser administradas por profesionales en el área administrativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	390	100 %
No	8	2%
total	398	100%

Fuente: encuestas
Elaborado: autores

Grafico No. 10: Gerente

Empresas deben ser administradas por profesionales en el área administrativa



Fuente: encuesta

Elaborado: autores

Análisis

De todos los encuestados el 96% acertó que las empresas de eventos sociales deben ser administradas por un profesional en el área administrativa porque reúne las condiciones cualitativas para poder tomar decisiones acertadas en beneficio de la empresa, mientras que el 2% cree que no es necesario ser dirigido por un profesional.

Encuesta aplicada a usuarios

¿Conoce usted cuantas empresas orientadas a la organización de eventos sociales existen en la ciudad de Machala?

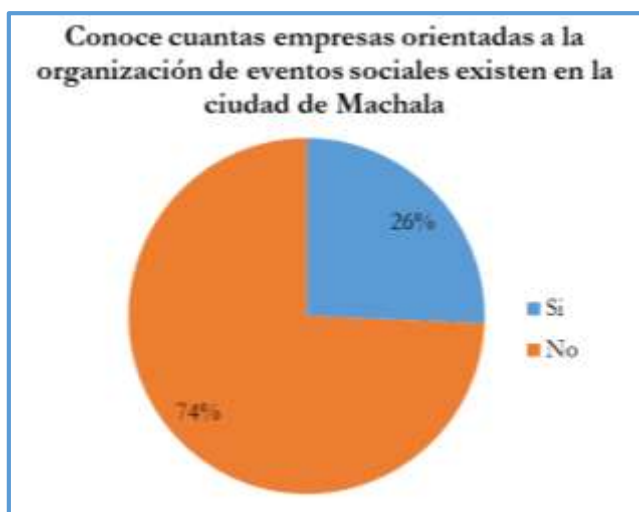
Tabla No. 10: Usuarios

Conoce cuantas empresas orientadas a la organización de eventos sociales existen en la ciudad de Machala	Frecuencia	Porcentaje
Si	102	100 %
No	296	2%
Total	398	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: autores

Grafico No. 10: Usuarios



Fuente: encuesta

Elaborado: autores

Análisis

De todos los encuestados el 74% manifestó que desconocen la existencia de estas empresas dedicadas a la organización de eventos sociales existen en la ciudad de Machala y en un menor porcentaje del 26% expreso que si tenían conocimiento de estas empresas organizadoras.

Conclusiones

La mayor parte de estas empresas son administradas en forma empírica por profesionales ajenos al área administrativa es por ello que existen falencias en su direccionamiento ocasionando deficiencias en la planificación, organización, direccionamiento y control en los objetivos establecidos; reduciendo la rentabilidad y maximizando los riesgos.

Las empresas de eventos sociales no cuentan con un manual de funciones, plan estratégico, plan operativo en ninguna de sus áreas, lo que representa una debilidad de doble impacto para la empresa.

Estas empresas no cuentan con un manual de políticas claras que les permitan planificar sus actividades, estrategias orientadas hacia el logro de sus objetivos.

Recomendaciones

Es fundamental que las empresas apliquen un manual de funciones que sirva como guía para todo el personal minimizando los conflictos de áreas, marcando responsabilidades, dividiendo el trabajo y fomentando el orden a su vez es importante recalcar que es necesario tener este tipo de documentos porque la certificación ISO 9001 lo requiere.

Es necesario y prioritario que las empresa de organización de eventos cuente con un manual de políticas de calidad basadas en la Norma ISO 9001, esto permitirá que la empresa se comprometa a cumplir y mejorar continuamente las políticas implementadas en esta normativa, las mismas que una vez diseñadas deben ser comunicadas, entendidas por toda la organización para su ejecución, recomendando que la dirección es la responsable de que todos los puntos establecidos en la política se cumplan y a su vez deben ser firmadas por la máxima autoridad que es la gerencia.

Propuesta del Manual de calidad basada en la Norma ISO 9001

1 Políticas administrativas	
Objetivo: Diseñar políticas administrativas y de marketing basadas en la Misión Visión, objetivos y principios de la organización	
1.1	Diseñar políticas de seguridad relacionadas con la administración y el marketing
1.2	Evaluar la política de Administración y Marketing
1.3	Seguridad en los contratos
2 administración de los Activos	
Objetivo Mantener la seguridad, disponibilidad, confiabilidad de los activos del negocio.	
2.1	Mantener inventario de activos
2.2	Uso adecuado los activos
3 Administración del área de Talento Humano	
Objetivo Asegurar la competitividad de los empleados	
3.1	Roles y Responsabilidades
3.2	Selección del personal
4 Talento Humano como Mejor Activo de la Empresa	
Objetivo Asegurar que los empleados cumplan con los roles asignados	
4.1	Capacitación al personal
4.2	Proceso disciplinario
4.3	Finalización del empleo
4.3.1	Entrega de Activos
4.3.2	Eliminación de los accesos o claves de seguridad
5 Administración y Seguridad de la Infraestructura	
Objetivo Evitar accesos no autorizados	
5.1	Seguridad en los Perímetros
5.2	Control de acceso al negocio
5.3	Proteger la infraestructura de amenazas ambientales
6 Normas de Seguridad	
Objetivo Asegurar la integridad de los Clientes	
6.1	Exposición de Normas y reglas de seguridad para los clientes
7 Calidad del Evento	
Objetivo Lograr la satisfacción del Cliente	
7.1	Mantener equipos de seguridad y recursos indispensables en situaciones inesperadas
7.2	Control de calidad de servicio
7.3	Disponer de servicio Outsourcing
7.4	Implementación de un software administrativo
8 Administración del endeudamiento	
Objetivo Salvaguardar la economía de la empresa	
8.1	Elaborar políticas de endeudamiento
9 Áreas Administrativas	

Objetivo Establecer áreas administrativas para organizar el trabajo mejorando la calidad del servicio	
9.1	Área de financiamiento y contabilidad
9.2	Área de supervisión de ventas
10 Responsabilidad Social	
Objetivo Reducir el impacto negativo en la sociedad de las acciones ocasionadas por la empresa preservando la naturaleza y logrando la equidad social	
10.1	Reducir la contaminación sonora
10.2	Liberar las vías públicas de automóviles
10.3	Reciclaje
10.4	Uso mínimo del automóvil
10.5	Implementación de equipos adecuados para la seguridad del personal
11 políticas de Servicio	
Objetivo Ofrecer un adecuado servicio a los clientes	
11.1	Planificación del Menú
11.2	Contrataciones
11.3	Calidad del Personal
11.4	Distribución de Tareas
11.5	Planificación y diagramación de meses
11.6	Eventos Sociales
11.7	Atención Servicio y Trato
11.8	Infraestructura y tecnología
12 Políticas de Marketing	
Objetivo Promocionar el Servicio que ofrece el negocio	
12.1	Creación de una página web
12.2	Realización de propaganda
12.3	Paquetes Promocionales

Se debe aplicar, supervisar, monitorear las políticas de calidad continuamente para que se cumplan y en base a los resultados obtenidos planificar nuevas estrategias de mejora continua.

Referencias

- 9001, N. I. (06 de Junio de 2015). *Sistemas de Gestión de Calidad*. Obtenido de <http://www.itssmt.edu.mx:2020/SGC/descargar2.php?id=2096>
- Carrion Herazo, L. E., & Zula Cujano, L. Y. (2015). Pequeñas y medianas empresas hacia un nuevo Modelo de Gestión en la Industria del Caterin en en Ecuador. *Eumed.net*, 3.
- Censos, I. N. (14 de julio de 2013). *www.inec.gob.ec*. Obtenido de http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/rte_056.pdf
- Falcon , O., & Petersson, M. (2016). Métodos Cuantitativos en la mejora de los procesos de Catering. *SciELO*, 2.
- Gonzalez , M. B., Figueroa, E. G., & Gonzalez, R. C. (2013). Influencia del liderazgo sobre el clima organizacional en PYMES . *Eumed.net*, 1083.
- Rio Bermudez, L. (2011). *Revista de Investigación en Educación*, 10.
- Saldivar, S. G., Garcia, B. R., Valenciana, N., & Roa, R. o. (2012). Competitividad y gestión de las Pymes.
- Valencia, R., & Parraga Velasquez, M. (20153). Sistema ISO 9001:2008. Experiencia de implementaci{on de una Pyme de confección de ropa industrial en el Per. *Redalyc*, 12.
- Vives, A. (2014). Guías para la Responsabilidad Social en las Pymes: Efectividad de herramientas de autogestión. *Universia*, 15.

CAPÍTULO 2

***IMPUESTOS Y MERCADOS
INTERNACIONALES***

-Incidencia de clusters en las exportaciones de banano de Ecuador hacia países de Medio Oriente durante el periodo 2012-2015

Ph.D. (c) Erwin José Guillén Franco, Econ.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

erwin.guillen@cu.ucsg.edu.ec

Ing. Cynthia Lizbeth Román Bermeo, Mgs.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec

Ing. Mabel Alejandra Quezada Zamora

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

mabel.quezada@cu.ucsg.edu.ec

Resumen

La producción del 91.57% del banano ecuatoriano se encuentra en las provincias de Los Ríos, Guayas y El Oro. Las exportaciones a países de Medio Oriente han registrado un crecimiento considerable en los últimos años. Medio Oriente entre 2012-2015, representó el 10.15% del volumen de exportación de banano en comparación al periodo 1998-2000 lo cual correspondía al 3% de las exportaciones totales de la fruta ecuatoriana. El objetivo de la investigación es analizar la incidencia de la estrategia asociativa (*cluster*) en las exportaciones del sector bananero de Ecuador hacia países de Medio Oriente durante el periodo 2012-2015. El enfoque de la investigación es cualitativo, de tipo no experimental exploratorio. La muestra seleccionada fueron dos empresas productoras-exportadoras, una exportadora española (intermediaria), una agencia de gobierno y una asociación gremial. La localización del *cluster* ha permitido al Ecuador aumentar sus exportaciones durante el periodo 2012-2015 incrementando de 112,342 a 183,447 toneladas en 2015 (PRO ECUADOR, 2016). Gracias a la calidad, sabor y condiciones técnicas de la fruta, ha generado preferencia en el mercado de Medio Oriente, a partir de una cooperación tanto en la cadena productiva y de exportación y en marketing de las empresas que forman parte del *cluster*.

Palabras clave: banano Cavendish, cluster, exportaciones, medio oriente, unidad de producción agrícola.

Abstract

The production of 91.57% of Ecuadorian bananas is found in the provinces of Los Ríos, Guayas and El Oro. Exports to Middle Eastern countries have grown considerably in recent years. The Middle East during the period 2012-2015 represented 10.15% of the export volume of bananas compared to the periods 1998-2000 which corresponded 3% of the total exports of the Ecuadorian fruit. The objective of the research is to analyze

the impact of the cluster strategy on Ecuadorian banana exports to Middle Eastern countries during the period 2012-2015. The research approach is qualitative, non-experimental exploratory type. The sample selected were two export-producing companies, a Spanish exporter (intermediary), a government agency and a trade association. The location of the cluster has allowed Ecuador to increase its exports during the period 2012-2015, increasing from 112,342 to 183,447 tons in 2015 (PRO ECUADOR, 2016). Thanks to the quality, flavor and technical conditions of the fruit, it has generated preference in the Middle East market, based on a cooperation in both the production and export chain and marketing of the companies that are part of the cluster.

Keywords: Agricultural production unit, Cavendish banana, cluster, exports, Middle East

Introducción

En la actualidad, gracias al desarrollo de la tecnología y el crecimiento de la globalización, la descentralización de los procesos productivos en sectores económicos del país es más frecuente. Sin embargo, la concentración geográfica o agrupación de procesos productivos son una llamativa herramienta como ventaja competitiva, la cual Michael Porter (1990) nombró *cluster* o traducido al español, racimo. En este sentido, Ecuador siendo un país de escaso territorio y gran diversificación climática, ha desarrollado procesos productivos centralizados de varios sectores económicos, en especial en el sector bananero del país.

Basado en este término, Joseph Ramos (1998) lo define como:

Una concentración sectorial y/o geográfica de empresas en las mismas actividades, o en actividades estrechamente relacionadas, con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y especialización de productores, proveedores y mano de obra especializada, de servicios anexos del sector, con la posibilidad de acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva (p. 108).

El sector bananero tiene mayor participación en la oferta exportable no tradicional de Ecuador, concentrando su producción en la región costa, contando, según registros del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, Magap, con aproximadamente 162,390 hectáreas de producción de las cuales el 12% están destinadas a la producción de banano orgánico y el 88% restante a la de banano convencional, siendo el segundo rubro importante en la composición de las exportaciones del país, después del petróleo con un 15% de participación en las exportaciones totales del país y a nivel mundial después del arroz, trigo y maíz, es el cuarto cultivo alimenticio más importante.

La producción y comercialización del banano requiere de varios aliados estratégicos como empresas cartoneras, proveedores de químicos industriales, transportación, servicios básicos, y especialmente mano de obra especializada en el cultivo de musáceos. La cadena productiva del sector bananero, desde la siembra de la fruta hasta su exportación, son procesos consecutivos que se realizan de una manera centralizada en lo que respecta

a la locación. Ciudades costeras como Quevedo o Machala, esta última reconocida también como la capital bananera de Ecuador, han desarrollado racimos de producción y comercialización de esta fruta.

Revisión de Literatura

Clusters

El concepto de *cluster* parte desde 1776, cuando Adam Smith en su libro *Investigación de la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones* sostiene que la división del trabajo reduce el tiempo invertido en la producción, concentra mano de obra especializada, así como logra acumular maquinaria o tecnología propia (Smith, 1776). Esta teoría llega junto a la evolución de la globalización que comienza en 1771 con la construcción de la máquina de vapor y la construcción de canales, dicho acontecimiento es precedido por la movilidad de mano de obra y capital, la reducción del costo de transporte y el acceso a la información entre 1810 a 1913 (Alfonzo, 2011). Después del término de la Segunda Guerra Mundial, el libre comercio era más creciente y con esto la globalización y la especialización más notoria.

Fue entonces cuando Porter (1999) definió *cluster* como “las concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas en sectores próximos, e instituciones asociadas (como por ejemplo universidades, agencias gubernamentales, asociaciones empresariales, etc.) en ámbitos particulares que compiten pero que también cooperan” (p. 254). Por ende, se entiende como *cluster* a las instituciones o empresas ubicadas geográficamente cerca, interconectadas por vínculos específicos y que se complementan entre sí que forman parte de la estrategia competitiva de un sector (Clark, Feldman, & Gertler, 2000).

Un *cluster* es un conjunto de empresas pequeñas y medianas que logran especializarse en procesos productivos y de distribución exclusivos gracias a su eficiencia y el desarrollo de las tecnologías (Viveros, Hernández, Lara, Sánchez, & Almaraz, 2003). Estas empresas no compiten entre sí, más bien comparten necesidades, tecnología, procesos, canales; es decir, se complementan entre sí para ser más eficientes y competitivos (Porter, 2009). A pesar que la globalización permite localizar procesos de la cadena productiva de sectores industriales en donde exista la mayor efectividad de costos, la presencia de *clusters* sugiere una mayor ventaja competitiva a partir de la especialización (Clark, et al, 2000).

Según Cabrera (2012) los componentes de un *cluster* son: las empresas, el servicio de proveedores, los proveedores de componentes, las instituciones de investigación y desarrollo, consumidores, organismos/agencias públicas e infraestructura pública. De acuerdo a Bresnahan y Gambardella (2004) “El crecimiento de la economía nacional puede ser provocado por el desarrollo de los *clusters*” (p. 1), esto debido a la ventaja competitiva que se crea gracias a la concentración geográfica (catalán, Miranda, & Ramón-Muñoz, 2011).

Según Marshall (1975) se pueden adquirir tres ventajas de la concentración industrial, las cuales son:

- a. El desbordamiento del conocimiento
- b. Surgimiento de empresas subsidiarias
- c. El beneficio de la existencia de un mercado constante de mano de obra especializada

Siendo el *cluster* considerado como vivero de empresas, debido a que las barreras de entrada son menores que en una ubicación aislada, y por ende, ayuda también a la prosperidad de los territorios (Porter, 2009). Porter también insiste en que los sectores de gran éxito internacional van asociados a una elevada concentración geográfica de la actividad económica, a pesar de que sus efectos son difíciles de medir (Krugman, 1991).

Clusters en el Mundo

Existen varios *clusters* en el mundo, el caso más exitoso que se destaca en el sector de la tecnología e innovación es el *cluster* de Silicon Valley en los Estados Unidos, ubicación geográfica donde se encuentran las grandes empresas de tecnología como Google, Apple, HP, Xerox, Oracle, etcétera, acompañados de miles de pequeñas empresas en formación o empresas *start-ups* (Cabrera, 2012). La creación de este *cluster* no hubiera sido posible sin la ayuda de universidades, capital de riesgo y la concentración de profesionales talentosos, 64% de ellos extranjeros, que son parte de la innovación que representa Silicon Valley (Bresnahan & Gamberdela, 2004).

Silicon Valley es un claro ejemplo de una consecuencia habitual de los *clusters*, denominado el desbordamiento del conocimiento tecnológico. Este desbordamiento de conocimiento tecnológico es posible gracias a las pequeñas empresas que se establecen en Silicon Valley, aquellas que toman un riesgo más alto debido a que no tienen una reputación que perder, concentran todas sus energías y capital de trabajo especializado en el desarrollo de nuevas tecnologías (Bresnahan & Gamberdela, 2004).

Otro caso de éxito a nivel mundial, especialmente en el continente europeo, es el *cluster* de transporte establecido en Holanda, debido a su ubicación en el centro de Europa y al desarrollo de conexiones intermodales. El puerto de Rotterdam se ha convertido en la localidad de concentración de compañías de transporte terrestre, marítimo, ferrocarril y también cuenta con oleoductos, los cuales distribuyen productos químicos a granel, petróleo y sus derivados (Mar & Gerencia, 2010). Según Porter (1999) “El *cluster* del transporte holandés le debe mucho a la ubicación geográfica del país, en el centro de Europa, a su extensa red de vías hídricas, a la eficiencia del puerto de Rotterdam y a las habilidades acumuladas por los holandeses en su larga historia marítima” (p. 40).

Clusters en Latinoamérica

En América Latina existe una escasez de *clusters* (Fernández-Satto & Vigik-Greco, 2007). Sin embargo, existen pocos casos de éxito encontrados en la zona. En primer lugar, en Latinoamérica se encuentra el país con más *clusters* identificados en el mundo, México, país que ha desarrollado varios *clusters* en sectores tales como lácteos, transporte, minerales y productos metálicos, turismo y el de la industria maquiladora, el más grande y reconocido

del país (Cabrera, 2012).

Las políticas macroeconómicas diseñadas para la desregularización de sectores específicos, la privatización y el fomento de la inversión extranjera directa, impulsadas por el gobierno mexicano a partir de los años ochenta, han obtenido como resultado el desarrollo en el sector industrial en la región norte del país (Fernández-Satto et al, 2007). La Industria de Maquiladora de Exportación (IME) “se ha constituido en una fuente relevante de empleos, de captación de divisas y de impulso a la economía de las ciudades fronterizas y de la economía del país” (Pérez & Pérez, 2015, p. 1). Gracias a su cercanía con los Estados Unidos, este *cluster* ha recibido inversión a gran escala, así como también, el cambio y abolición de regulaciones gubernamentales para incentivar dicha inversión y la expansión de la industria, acompañado de un creciente mercado laboral (Pérez & Pérez, 2015).

Otro país latinoamericano que utiliza la definición de *cluster* en sectores priorizados de su economía es Chile por medio del Consejo Nacional de Innovación y Competitividad. La industria minera fue parte de los sectores priorizados en el Plan de Acción de 2008 a 2010, por lo que Chile posee el 25% de producción de cobre mundial y se han logrado reducir los costos de transporte debido a su ubicación geográfica. Se puede indicar que el *cluster* ubicado en el norte del país, ha sido tan exitoso que ha logrado ser el proveedor número uno de cobre en el mundo (Navarrete-Ampuero, 2014). El sector minero de Chile está buscando no perder su competitividad, estableciendo poco a poco un sistema hidráulico sustentable, integrar a los miembros del *cluster*, incentivando a nuevos emprendedores y buscando innovación (Navarrete-Ampuero, 2014).

Cluster bananero de Ecuador

A partir de estos conceptos se deduce que en las provincias de la costa ecuatoriana se ha producido de manera natural, debido a las condiciones climáticas, un *cluster* de producción de banano y plátano. Según reportes las principales provincias en donde se cultiva el musáceo son Guayas, El Oro y Los Ríos, concentrando aproximadamente el 92% de las hectáreas de producción de banano tal como se muestra en la Tabla 1 (Magap, 2016).

Sin embargo, para que las regiones de El Oro, Guayas y Los Ríos sean consideradas como un *cluster* estratégico deben existir empresas que formen parte de la red de producción y comercialización de la fruta como se observa en las definiciones de Porter y Ramos. Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PROECUADOR (2016) “el sector bananero según datos de Magap genera alrededor de 2 a 2.5 millones de empleos tanto directos como indirectos, siendo un promedio de 0.8 hombres por hectárea de banano; este rubro incluye campo y empaque” (p. 6).

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Magap (2016) según el reporte de resultados del Censo Nacional, registra las siguientes Unidades de Producción Agropecuario, UPA, en el sector bananero:

Tabla 1. Censo Nacional 2016, Unidades de Producción Agropecuario de las provincias de la región costa de Ecuador

Provincias	Cultivo de Banano	Tractores de Ruedas	Tractores de Oruga	Fumigadora	Total (ha)	% Participación
El Oro	3,887	112	129	5,234	43,352	28.56%
Esmeraldas	2,596	122	55	4,075	7,611	5.01%
Guayas	2,125	2,017	504	28,691	44,646	29.41%
Los Ríos	1,104	1,404	119	17,982	50,419	33.21%
Manabí	2,977	218	110	26,116	5,778	3.81%
Total	12,689	455,421	917	82,098	151,806	100.00%

Fuente: Censo Nacional Enero 2016. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca - Magap.

Según la Tabla 1 las provincias de Guayas, El Oro y Los Ríos tienen 91.18% de la superficie cultivada en la región costa ecuatoriana; es decir, existe una concentración de empresas productoras, emparadoras, fumigadoras que aportan al proceso productivo del banano en las tres provincias más importantes del sector bananero del país. El banano es el segundo rubro más importante en las exportaciones de Ecuador; y Ecuador es el primer exportador de banano en el mundo (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PROECUADOR, 2016). Según el Análisis Sectorial emitido por PROECUADOR (2016) “La exportación del banano ha tenido un constante crecimiento durante los últimos tres años debido a que los productores han aumentado su productividad por hectárea” (p. 7).

Así también lo muestran los reportes de las exportaciones y balanza comercial en toneladas métricas de banano en la Tabla 2 del Banco Central del Ecuador (2016) donde se observa en los últimos tres años que existe un crecimiento promedio del 6% en las exportaciones de banano. En 2012, Ecuador llegó a exportar 4,981,162 toneladas métricas de banano, mientras que para 2015, esta cifra creció a 6,039,629 toneladas métricas.

Tabla 2. Reporte exportaciones de banano de 2000 a agosto de 2016 en toneladas métricas

Año	Exportación	Importación	Balanza
2000	3,939,453	0	3,939,453
2001	3,574,989	0	3,574,989
2002	4,199,156	0	4,199,156
2003	4,577,231	0	4,577,231
2004	4,537,034	2	4,537,032
2005	4,653,878	0	4,653,878
2006	4,797,795	0	4,797,795
2007	5,057,073	0	5,057,073
2008	5,132,784	108	5,132,676
2009	5,473,093	16	5,473,077
2010	4,944,968	0	4,944,968
2011	5,391,885	16	5,391,869
Año	Exportación	Importación	Balanza
2012	4,981,162	7,923	4,973,239

Año	Exportación	Importación	Balanza
2013	5,195,404	124	5,195,279
2014	5,715,769	0	5,715,769
2015	6,039,629	0	6,039,629

Fuente: Banco Central del Ecuador (2016)

Existen dos puertos en Ecuador para la salida de las exportaciones de banano, estos son el puerto de Guayaquil y Puerto Bolívar, los cuales exportan el 74% y el 26% de todas las exportaciones bananeras de Ecuador, tal como se muestra en la Tabla 3 (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE, 2016).

Tabla 3. Cajas exportadas por puerto durante el periodo 2013 a 2015

Año	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	Total
2015	234,291,500	83,145,540	317,437,040
2014	223,358,070	74,702,677	298,060,747
2013	189,070,767	70,267,882	259,338,649
Total	792,235,713	273,046,292	1,065,282,0
%	74%	26%	100%

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2016)

Medio Oriente y Latinoamérica

El Medio Oriente comprende Arabia Saudita, Irak, Emiratos Árabes, Kuwait, Irán, Catar, Omán, Yemen, Siria, Bahrein, Líbano, Israel, Jordania y Egipto, y a su vez, los países de Medio Oriente son parte de las 50 reservas de petróleo en el mundo por lo cual su riqueza proviene de este sector (Rodríguez, 2004). Según el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2011) “El Medio Oriente tiene una superficie superior a 16 millones de kilómetros cuadrados, más de 500 millones de habitantes y aproximadamente 6% de la población mundial y 7% de la de los países emergentes y en desarrollo” (p. 11).

Medio Oriente es parte de las regiones que gracias a la globalización ha desarrollado sus relaciones políticas, democráticas, económicas y culturales con países de América Latina (Ozkan, 2016). Desde finales del siglo XIX una ola de inmigrantes, escapando de los conflictos políticos en esta región después de la Segunda Guerra Mundial, han desembarcado en América Latina abriendo así más intercambios culturales y de consumo entre ambas regiones (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, 2011). En mayo de 2005 las relaciones entre las dos regiones recibieron un gran impulso, con la I Cumbre de los países de América del Sur y países Árabes, ASPA, celebrada en Brasilia que abrió puertas a negociaciones comerciales y económicas (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, 2011).

Medio Oriente y Ecuador

Ecuador y los países de Medio Oriente han tenido el interés de fortalecer sus relaciones comerciales y de

inversiones, con un gran potencial en el área comercial (Vicepresidencia de la República de Ecuador, 2011). Es más que inevitable, que Ecuador, siendo un país en desarrollo, busque inversiones de poderosos petroleros como es el caso de los países de Medio Oriente.

Existen acuerdos internacionales con dos países de Medio Oriente, que se encuentran no vigentes en revisión de la Asamblea Nacional del Ecuador, estos son: (a) acuerdo de Cooperación Comercial entre el Gobierno de la República de Ecuador y el Gobierno de la República de Turquía.; y (b) acuerdo de Cooperación Económica, Comercial y Técnica entre el Gobierno de la República de Ecuador y el Gobierno del Estado de Catar (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

Estos acuerdos tienen como objetivo fomentar y facilitar las exportaciones e importaciones de ambas partes, especialmente en el sector agrícola y de tecnología (Ministerio de Comercio Exterior, 2016). En este sentido, según el reporte de la Federación de Exportadores del Ecuador FEDEXPOR (2016) “Las exportaciones que más crecieron hasta junio de 2016 por destino estuvieron en Medio Oriente (35%), Asia (30%), y Rusia (2%)” (p. 3).

Tabla 4. Evolución de comercio por bloque FOB-CIF hasta Junio 2016

Bloque/ País	No Petrolero (USD millones)				Variación Acumulada		
	Export	%	Import	%	Balanza	Export	Import
Asia	787	14%	828	13	-41	30	-27
CAN	510	9%	962	15	-452	-8	-33
China	237	4%	1,409	22	-1,171	-9	-25
EEUU	1,305	24%	987	16	317	-23	-46
MCCA	49	1%	47	1	2	-21	-3
Medio Oriente	94	1.7%	27	0.4	67	35	-56
MERCOSUR	155	3%	443	7	-287	-11	-11
Resto ALADI	224	4%	497	8	-273	1	-43
Resto Europa	143	3%	85	1	57	-25	-10
Resto Mundo	156	3%	159	3	-3	-24	-16
Rusia	389	7%	101	1.6	288	2	93
UE (28)	1,394	25%	811	13	583	-3	-27
Venezuela	72	1%	3	0	70	-49	-43
Total	5,517	100%	6,359	100%	-843	-7.5	-31.1

Fuente: Federación de Exportadores del Ecuador FEDEXPOR (2016)

Tal como se aprecia en la Tabla 4, la balanza comercial no petrolera de Ecuador en relación al bloque Medio Oriente tiene un superávit de 67 millones hasta junio de 2016, exportando 94 millones de dólares en comparación a los 27 millones importados de la región.

Tabla 5. Importaciones en toneladas banano ecuatoriano vs importaciones de banano del mundo en dólares americanos

PAIS/AÑO	Importaciones de banano ecuatoriano				Importaciones de banano del resto del mundo			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Arabia Saudita	12,174	10,891	16,434	37,180	140,394	141,031	152,571	1,725
Bahréin	0	0	0	0	13	58	279	3
EAU	68	2,298	2,576	0	19,143	82,287	98,341	297
Irak	0	1,668	0	2,930	56	15,035	13,353	151
Israel	0	0	0	0	87	51	45	0
Jordania	31	0	4	0	12,693	9,066	7,088	45
Kuwait	0	508	1,520	3,542	0	85,584	97,136	970
Líbano	59	85	73	0	274	143	105	5
Omán	0	0	0	0	145	6,017	4,914	46
Catar	0	0	0	0	175	315	503	0
Yemen	0	0	0	0	0	0	0	0
Palestina	0	0	0	0	0	0	0	0
Chipre	1,158	1,702	2,874	1,999	4,638	4,085	4,929	47
Egipto	0	0	12,901	50,592	0	0	15,414	517
Irán	0	0	0	0	168	1,481	2,218	89
Turquía	96,840	88,328	78,645	72,011	110,391	115,317	102,537	1,083
Total	112,342	107,493	117,041	170,269	290,189	462,483	501,447	6,996

Fuente: Trademap.org (2016)

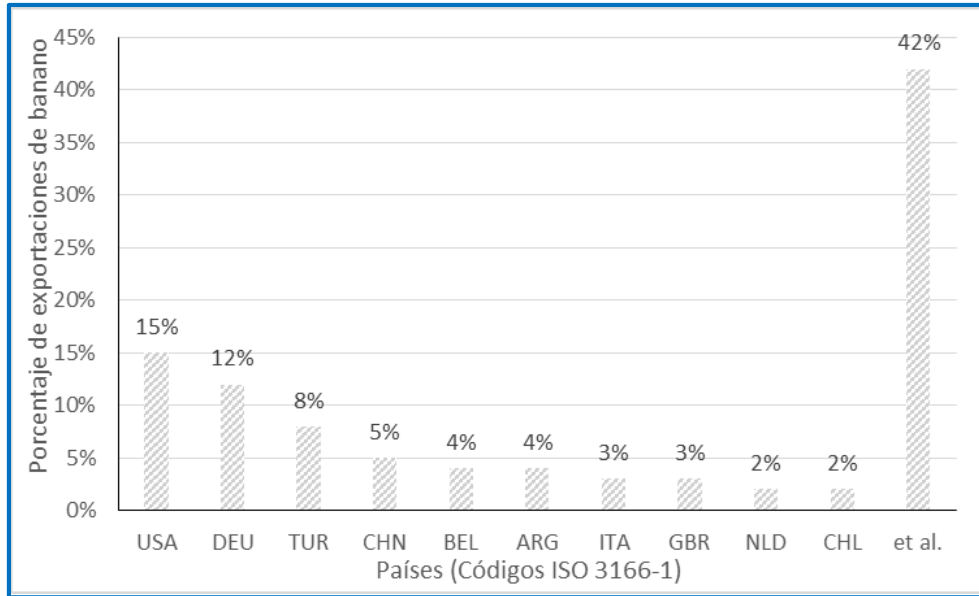
El banano es parte de la dieta mundial y el Medio Oriente no es una excepción. Las importaciones de banano totales en países de Medio Oriente ascendieron a 6.90% entre 2013-2014 llegando a importar 13,927,630 miles de dólares americanos en la partida arancelaria 080390 de banano (excluido plátano).

Los países que más importan banano dentro de la región son Turquía, que importó en total 73,094 toneladas en 2015 y Arabia Saudita, que importó 38,905 en el mismo año, mientras que los que menos importan banano son Bahréin e Israel, según la Tabla 5.

Exportaciones de banano ecuatoriano a Medio Oriente

Ecuador es el primer proveedor de banano en el mundo con un 30% de participación en el mercado (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PROECUADOR, 2016). Aunque sus compradores más importantes son Estados Unidos, Alemania y Rusia, como se muestra en la Figura 1, el mercado turco se lleva el 8% de las exportaciones bananeras de Ecuador.

Figura 1. Principales Destinos de Exportaciones de Banano



Nota: Porcentajes obtenidos a partir del reporte de importaciones en toneladas banano ecuatoriano vs importaciones de banano del mundo en dólares americanos.

En volumen de empaque, según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE (2016), desde 2013 se ha visto un incremento de la participación del volumen de empaque que tienen como destino países del Medio Oriente, teniendo en promedio un 10.78% de cajas como destino a la región, tal como se representa en la Tabla 6.

Tabla 6. Reporte Volumen de Empaque Cajas de Exportación de Banano como Destino Medio Oriente

Año	Volumen	% Participación
2016	19,558,590	10.27%
2015	38,611,346	12.16%
2014	29,458,156	9.88%
2013	28,020,124	10.80%
Total	115,648,216	10.78%

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE (2016)

Importancia del problema

Los principales destinos del banano ecuatoriano son Europa y Estados Unidos; sin embargo, los países de Medio Oriente han llegado a importar esta fruta ecuatoriana en más volumen durante los últimos cuatro años, siendo Turquía el cuarto destino del banano Cavendish ecuatoriano. Por consiguiente, cabría preguntarse ¿La preferencia y crecimiento de las exportaciones de banano a países de Medio Oriente son generadas a partir de una ventaja competitiva de empresas interconectadas entre sí?, si es así ¿Cuál es esta ventaja competitiva? y ¿Cuál

es la importancia de la estrategia de la asociatividad en el sector bananero de Ecuador y en las exportaciones?

En esta investigación se demostrará la eficiencia corporativa de la red del sector bananero de Ecuador, las aglomeraciones que se han formado de forma natural en las provincias de El Oro, Los Ríos y Guayas, y como esta eficiencia se ve reflejada en la creciente preferencia de exportadores de Medio Oriente. Por lo tanto, se identificó los diferentes *clusters* bananeros en Ecuador, se analizó las exportaciones del sector bananero al mercado de Medio Oriente durante el periodo 2012-2015 y se diagnosticó el impacto de la formación de *cluster* en la competitividad del sector bananero ecuatoriano en el mercado de Medio Oriente.

Metodología

Diseño y tipo de investigación

El enfoque de la investigación es cualitativo, de tipo exploratorio y se realizó mediante entrevistas a empresarios del sector bananero en las provincias de Guayas, El Oro y Los Ríos, utilizando el *cluster* como un análisis estadístico demográfico en esta región. La investigación realizada es no experimental. Se utilizó el método transversal por analizar los datos en un solo corte en un espacio temporal durante 2012, 2013, 2014 y 2015 y compararlos entre sí.

Se decidió realizar una investigación exploratoria debido a que se necesitaba conocer las situaciones y actitudes de los actores del *cluster* bananero y la especificación de sus distintos procesos de la producción y comercialización del banano en la región costa de Ecuador, especialmente las provincias del Guayas, El Oro y Los Ríos.

Alcance

La investigación pretendió identificar la importancia de la colaboración estratégica en el sector bananero de Ecuador, específicamente en las regiones donde más se da la producción de la fruta. Para el desarrollo de esta propuesta de investigación se plantearon preguntas que reflejen las ventajas de la proximidad geográfica de empresas implicadas en la exportación del banano.

Población y muestra

La población estuvo conformada por 53 empresas exportadoras de banano afiliadas a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), de las cuales se seleccionaron a dos empresas productoras-exportadoras a conveniencia. Además, se entrevistaron a una institución gubernamental, una asociación gremial y un exportador de fruta ecuatoriana al mercado de Medio Oriente ubicada en España.

Recogida de datos

La obtención de datos se realiza mediante la aplicación de un cuestionario adaptado al sector bananero de Ecuador. El cuestionario integra las siguientes preguntas:

1. ¿En qué provincia se encuentra establecido su negocio y cuánto tiempo lleva la empresa?
2. Aproximadamente, ¿qué porcentaje de sus ventas provienen de países del Medio Oriente?
3. ¿Dónde están principalmente ubicados los mayores competidores directos de su empresa?
4. ¿Cuán útil es ubicarse en una provincia específica del país para proporcionar oportunidades a su empresa? (Acceso a trabajadores especializados, ventas de productos intermedios a otras empresas, compras de productos intermedios desde otras empresas, acceso a nuevas tecnologías, etc.).
5. ¿Cuán útil es ubicarse en una provincia específica para facilitar las oportunidades de cooperación de marketing? (Participación conjunta en ferias comerciales, participación conjunta en las delegaciones de marketing, participación conjunta en misiones comerciales para nuevos mercados, marcas comerciales conjuntas, etc.).
6. En su experiencia, ¿Qué es lo que hace atractivo al banano ecuatoriano en el mercado del medio oriente?
7. ¿Cómo influye la participación de las empresas que forman parte del proceso de comercialización del banano en la efectividad de su empresa?

Resultados

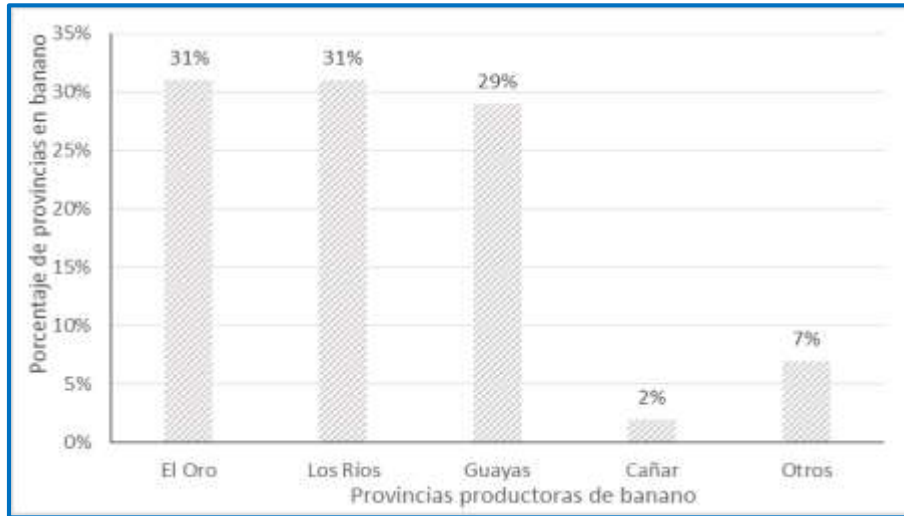
Se presentan los resultados obtenidos mediante las entrevistas realizadas a tres empresas privadas, que durante el periodo 2012-2015 exportaron banano ecuatoriano a países de Medio Oriente, de las cuales se escogieron dos empresas ecuatorianas, afiliadas a AEBE: Expoglobal S.A. y Soprisa S.A.; y, una empresa española-ecuatoriana, Allfresch Latam Ltda; una institución gubernamental, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, y una asociación gremial, AEBE, Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE.

Ubicación geográfica de las empresas

La empresa EXPOGLOBAL S.A. tiene 13 años como exportadora-productora en la ciudad de Guayaquil, cuenta con sus propias plantaciones de banano en la ciudad de Quevedo, bajo la marca Don Alejo. SOPRISA S.A. es una empresa exportadora-productora de banano ubicada en la ciudad de Guayaquil, cuyas plantaciones se encuentran en la provincia de Los Ríos, Guayas y el Oro, su marca Banasoft y Banafood es exportada hace 13 años y las plantaciones llevan 30 años en el mercado.

La empresa exportadora española-ecuatoriana Allfresch Latam Ltda., fue creada en 2001, está ubicada en España y exporta banano ecuatoriano de la provincia de los Ríos, El Oro y Guayas bajo diferentes marcas al mercado europeo, asiático y de Medio Oriente. La Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE creado en 1999, ubicada en la ciudad de Guayaquil, cuenta con 53 exportadores de banano asociados, 20 socios adherentes, entre cartoneras, bancos, navieras, etcétera.

Figura 2. Participación de provincias en la producción de banano en Ecuador

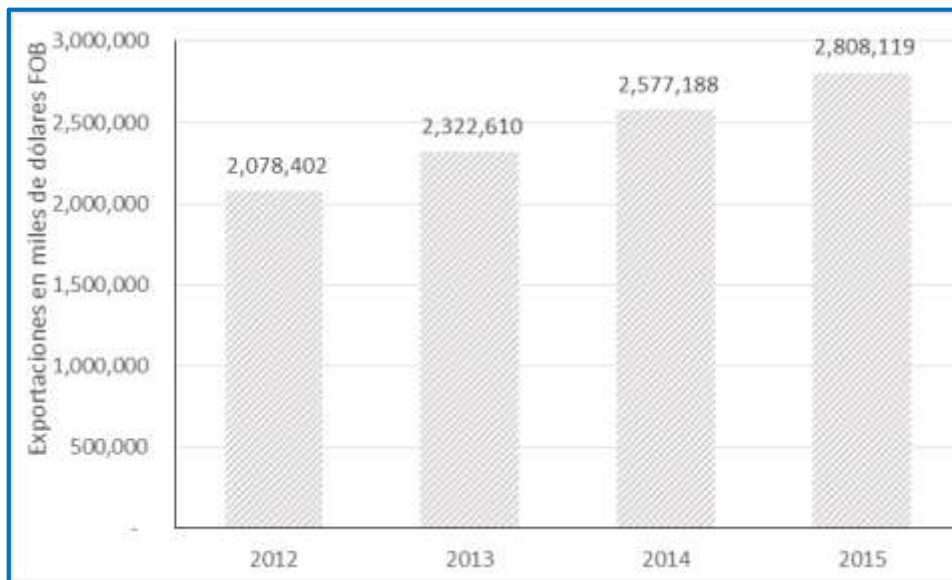


Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE (2016)

Participación en ventas a países de Medio Oriente

Según el Ab. Eduardo Ledesma, Director Ejecutivo de AEBE, la participación en el mercado de Medio Oriente ha ido ascendiendo durante el periodo 2012-2015, llegando a ser el cuarto destino principal del banano ecuatoriano debajo de la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos. En 2015, Medio Oriente importó el 12.60% de la producción nacional, tal como se muestra en la Tabla 7.

Figura 3. Exportaciones FOB Banano y Plátano 2012-2015



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE (2016)

Durante el periodo 2012 a 2015 las exportaciones de banano a países del Medio Oriente de la empresa SOPRISA S.A. fueron del 30% anual, sus mercados principales son Kuwait, Turquía, Siria, Irán, Irak y con poca frecuencia

Egipto.

Por otra parte, para EXPOGLOBAL S.A. el mercado de Medio Oriente representa el 20% de sus ventas, mientras que para Allfresch Latam Ltda., el 10%, uno de sus clientes potenciales se encuentra en Turquía. También exportan a países como Egipto, Emiratos Árabes Unidos y Jordania con menos frecuencia.

Tabla 7. Estructura de las exportaciones de banano por destino declarado al tercer trimestre 2014-2016

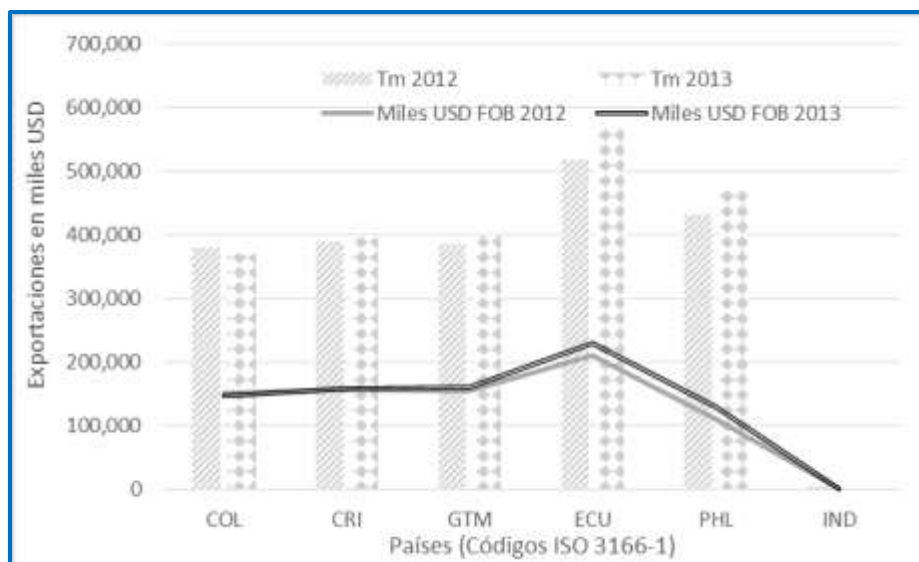
DESTINO	2014	2015	2016
Rusia	22.46%	20.23%	21.61%
Unión Europea	31.13%	30.27%	32.63%
EE.UU	15.30%	15.30%	15.58%
Europa Este	8.32%	5.37%	3.78%
Otros Europa	0.33%	0.36%	0.43%
Sudamérica	7.23%	6.90%	6.69%
África	0.87%	2.33%	1.57%
Medio Oriente	9.43%	12.60%	10.29%
Asia	4.18%	5.78%	6.28%
Oceanía	0.76%	0.86%	1.13%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Bananotas, N°121, Noviembre-Diciembre, Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE (2016)

Principales competidores

Ledesma explica que el banano ecuatoriano es el más caro en comparación con sus competidores, tales como Colombia, Costa Rica, Guatemala, Filipinas, Perú y México; sin embargo, la calidad del banano ecuatoriano, en su variedad Cavendish, es de difícil comparación. SOPRISA y EXPOGLOBAL concuerdan que los principales competidores de su empresa se encuentran dentro del país. La competitividad del producto dentro de Ecuador es notoria, al ser el producto de la misma variedad, existe una frecuente guerra de precios para captar a los clientes. Allfresch Latam Ltda. agrega que Colombia es un competidor fuerte para el banano ecuatoriano.

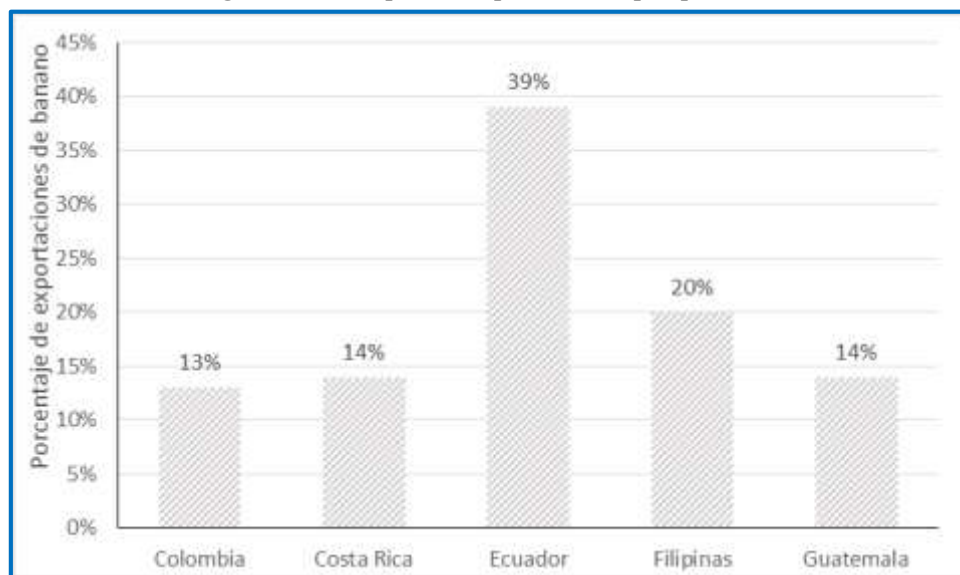
Figura 4: Exportaciones por país 2012-2013



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (2014)

Nota: Como se aprecia en la Figura 4, en 2012 Ecuador llegó a proveer 5,183,312 toneladas de banano, en comparación a Colombia que exportó apenas 3,733,354 toneladas, esto significó que Ecuador represente el 31% de la oferta mundial de banano, tal como se lo representa en la Figura 5. Allfresch Latam Ltda. explica que las condiciones climáticas de Ecuador permiten tener fruta abundante todo el año, siendo esta una ventaja a comparación a sus competidores.

Figura 5: Participación exportaciones por país 2012



Fuente: Tomado de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (2014)

Atractivos para el mercado de Medio Oriente

SOPRISA menciona que la calidad de banano ecuatoriano es indiscutible, su vida verde, su sabor, dulzura y todas las especificaciones técnicas destacan en el mercado mundial. Una de las ventajas principales del producto ecuatoriano para la exportación a países de Medio Oriente es la durabilidad o vida verde de la fruta después de ser cortada. El banano ecuatoriano dura en un contenedor cerrado, en frío, hasta 42 días, mientras que el de la competencia tan solo 30 días; por lo cual, la producción ha podido captar al mercado de Medio Oriente.

El banano ecuatoriano dura más, a diferencia de sus competidores, tanto en vida verde como en percha, el producto ecuatoriano logra permanecer dos semanas sin que se descomponga, tal como lo explica EXPOGLOBAL, mientras que la fruta de los países competidores dura tan solo cinco días, ello es beneficioso para los supermercados, el comercializador y para el consumidor, añade Ledesma.

Para Allfresch Latam Ltda. la fruta ecuatoriana es competitiva, debido a que es abundante todo el año, es de buena calidad y necesaria para el mercado de Medio Oriente, cuyo proveedor principal, debido a su proximidad, es Filipinas, a pesar de que su producción no ha sido constante durante el periodo 2012-2015 debido a los desastres naturales que han afectado la región. Por esto, la empresa española considera, que la fruta ecuatoriana anticipa problemas de la producción filipina.

Cooperación en la cadena de producción y exportación

La producción y exportación de banano son procesos con varios eslabones y actores fundamentales para los mismos. Tal como lo demuestra la Figura 6, en el proceso de producción de banano intervienen proveedores de insumos y fertilizantes, empresas de control de plagas y proveedores de químicos fungicidas, certificadoras de calidad, mano de obra especializada en el cultivo del musáceo y transporte y pesaje de los racimos, antes de llegar al proceso de empaque.

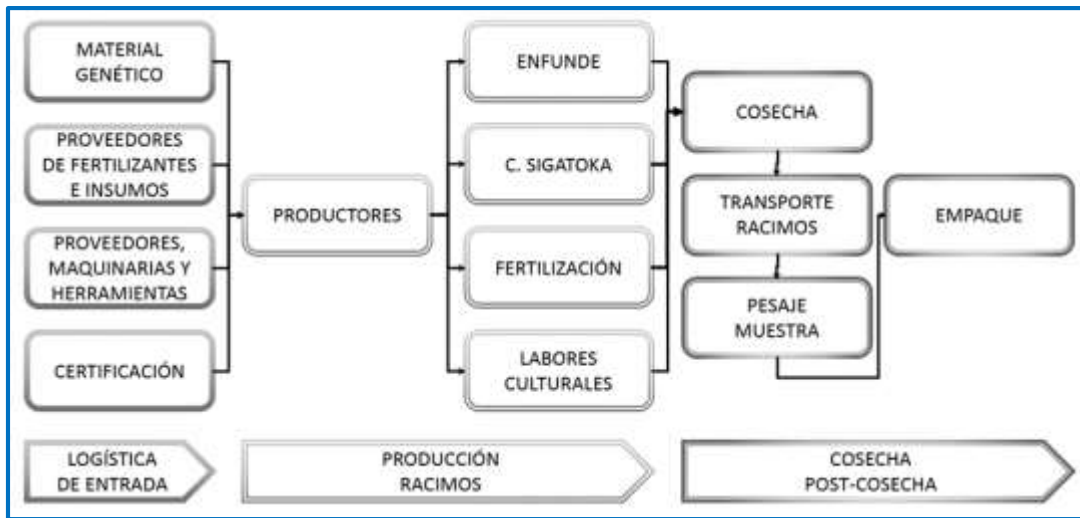
Por lo tanto, la calidad también depende de distintos proveedores de insumos para la exportación de la misma. Si el exportador no cuenta con una buena caja, el banano que viaja tantos días se maltrata, por lo tanto, la caja es vital; del mismo modo la funda que cubre la fruta debe ser lo suficientemente resistente para que no se rompa durante el viaje y que pueda soportar las variaciones de temperatura a la que la fruta se ve expuesta durante su proceso de exportación. En relación a las cartoneras, Ledesma explica que estas entregan cajas de banano para la exportación en las bodegas que las exportadoras mantengan en diferentes puntos de la región, añade que el sector y sus proveedores están bien establecidos y trabajan de forma conjunta y eficiente.

SOPRISA sostiene que, a pesar de que las empresas cartoneras proveedoras del sector se encuentran en la provincia del Guayas, la necesidad en las provincias de El Oro y Los Ríos ha provocado la necesidad de crear una logística eficiente, las empresas han logrado el traslado de cajas de banano a las plantaciones en menos de

dos horas, de este modo no existen problemas en la programación de sus entregas en puerto.

Existen varias empresas de proveedores que se han localizado alrededor de las plantaciones de banano en el país, con el propósito de realizar una cadena de suministros más eficiente; un claro ejemplo es la localización de empresas proveedoras de sunchos que son parte necesaria para la correcta producción de la fruta y se encuentran cerca de las plantaciones de banano.

Figura 6. Flujograma Cadena de Valor Producción de Banano



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE (2016)

Los empresarios enfatizan la importancia de la participación de sus proveedores para la comercialización de su producto, explican que durante los últimos años el dinamismo entre proveedores y productores ha sido más efectivo, en virtud de que estos comprenden las necesidades del sector y buscan innovación en sus productos, como es el caso de los fungicidas que se han desarrollado según la necesidad del mercado a exportar y las condiciones del suelo. Allfresch Latam Ltda, destaca que es necesario localizarse cerca del negocio, sea en la producción o en la exportación (puerto), debido a que es un negocio que nunca se detiene y la fruta es un producto muy sensible para la exportación; por lo cual, las exportadoras requieren tener una oficina cerca del puerto de Guayaquil, que es del puerto donde se exporta el 74% de banano ecuatoriano, tal como se muestra en la Tabla 2. El proceso de exportación tiene varios actores que se suman a la cadena, desde estibadores, evaluadores de calidad, empresas inspectoras de contenedores, operadoras en puerto y navieras, como se puede observar en la Figura 7.

Figura 7. Flujograma Cadena de Valor Proceso Exportación Banano



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE (2016)

SOPRISA aclara que no existe distinción entre las provincias del país para la obtención de mano de obra especializada o abastecimiento de proveedores dentro de las tres provincias principales; sin embargo, reconoce que en la provincia de El Oro existe una mayor facilidad de operación debido a la cercanía de las plantaciones con Puerto Bolívar. También explica que es indiferente donde se encuentran las plantaciones de banano; sin embargo, las oficinas de exportación de la fruta se han localizado en la ciudad de Guayaquil, debido a la proximidad con las instituciones gubernamentales, asociaciones del gremio y distintos proveedores de servicios para la exportación, como agentes aduaneros, inspección de productos, etcétera, lo que facilita el proceso de exportación. Esta aglomeración en la provincia del Guayas se ve claramente en la Figura 8 donde se ubican geográficamente las empresas exportadores, proveedores de cartones, fungicidas, navieras y la proximidad con el puerto de Guayaquil.

Figura 8. Ubicación geográfica de cluster bananero ciudad de Guayaquil



Otro punto que destacan, es la infraestructura pública que permite un transporte más ágil y menos costoso; las mejoras de carreteras y vías de transportación, permiten a los productores llegar con facilidad a los puertos de embarque, además de la cercanía de los puertos para las plantaciones.

En Ecuador existen 14 provincias productoras de banano; sin embargo, las principales son: Los Ríos, Guayas y El Oro, en este orden por productividad, Guayas y Los Ríos exportan su fruta desde el puerto de Guayaquil, esto representa el 74% de las exportaciones nacionales, mientras que el 26% restante se exporta desde Puerto Bolívar., lo que está representado en la Tabla 2. Ledesma estima que al habilitarse las operaciones desde el puerto de Posorja, se evaluará si este presenta costos, operaciones logísticas, y acceso más competitivo.

Cooperación en marketing

Los empresarios de ambas empresas nacionales reconocen que no existe cooperación en programas de marketing entre las empresas del sector, debido a que la competencia es muy fuerte y el mercado muy dinámico. A pesar de que las exportaciones se manejan por contratos anuales con los clientes extranjeros, se hacen negociaciones semanales por precio y cantidad de exportación.

La empresa española señala que en este negocio el marketing en publicidad no tiene poder; sin embargo, Allfresch Latam Ltda señala la importancia del Foro Internacional de banano que se realiza anualmente en Ecuador, así como también las ferias internacionales.

SOPRISA menciona que hay dos ferias internacionales importantes para el sector, Fruit Logística en Berlín, Alemania y World Food en Moscú, Rusia, en las cuales ellos participan de manera independiente, aquí se pueden encontrar clientes potenciales de todos los mercados mundiales incluidos los países de Medio Oriente, señala que la feria internacional que se realiza en Dubái, Gulfood, tiene un menor grado de importancia. Según la Tabla 8, en la feria Gulfood asisten más empresarios en comparación con la feria Fruit Logística; sin embargo, los visitantes extranjeros tienen una mayor participación. Cabe mencionar que el 40% de los asistentes en la feria Gulfood son empresarios de Emiratos Árabes Unidos, un potencial cliente para el mercado de Medio Oriente.

Tabla 8. Estadísticas Ferias Internacionales Gulfood, Dubái y Fruit Logística, Alemania.

Estadística	Gulfood	Fruit Logística
Visitantes	95,000+	70,000+
Visitantes Extranjeros	60%	83%
Países Visitantes	120+	138
90% de los visitantes confirman que Gulfood cumplió con los objetivos de negocio. 52% de los visitantes de Gulfood asistieron con una lista predeterminada de productos por comprar.		

Fuente: Fruit Logística (2016) – Gulfood (2017)

Hay que destacar los diferentes incentivos y programas que el gobierno realiza en la promoción de este producto priorizado dentro de la oferta no tradicional. Un caso de éxito para la promoción de la exportación de banano es sin duda el programa del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, por medio del cual se realizan diferentes actividades como la asistencia en ferias internacionales, misiones

comerciales, o ruedas de negocios en diferentes mercados a nivel mundial, como marca nacional, esto demuestra el interés del gobierno en el sector bananero del país.

En Medio Oriente, se tiene como prioridad para la promoción del sector la asistencia anual a la feria internacional Gulfood, que se realiza en la ciudad de Dubái en Emiratos Árabes Unidos. Una delegación nacional, conformada por empresas del sector, son ubicados en el *stand* nacional de Ecuador, que es diseñado y operado por la Institución según el mercado y especificaciones de funcionarios establecidos en la región. Esta asistencia a la feria es fortalecida con misiones comerciales a empresas exportadoras dentro del mismo país.

Discusión

En este trabajo se analizaron tres aspectos que inciden en las exportaciones de banano al mercado de Medio Oriente, los cuales han destacado entre la oferta mundial del sector. Se puede destacar que, en referencia a la cooperación en la cadena de producción, los proveedores de insumos para la exportación y producción del banano han logrado interactuar de manera eficiente con el sector, produciendo banano de calidad que satisface las condiciones y preferencias del mercado de Medio Oriente, haciendo un producto de atributos indiscutibles y de alta demanda a pesar de su elevado precio en comparación con los países competidores. Por otra parte, la cercanía de las plantaciones a los puertos de exportación, han provocado la localización de las oficinas exportadoras de la fruta, que trabajan en conjunto con las instituciones de certificaciones, gremios e instituciones gubernamentales.

A propósito de la cooperación en marketing, a pesar de que no existe cooperación de marketing de forma directa entre los exportadores de banano, debido a su alta competitividad dentro del país, las instituciones gubernamentales han hecho una ardua labor en la organización de delegaciones nacionales, que representen a una producción nacional, captando diferentes mercados en el mundo, creando contacto directo entre el exportador-productor con potenciales clientes de la fruta, dentro del marco de ferias internacionales, misiones comerciales y foros nacionales. Los exportadores resaltaron la frecuente guerra de precios que enfrentan, lo que genera problemas al momento de negociar con los importadores, ellos consideran que a pesar que el mercado se ha manejado de esa manera, es un punto a mejorar entre los exportadores. Por último, el atractivo de la fruta ecuatoriana en el mercado de Medio Oriente está dado por la calidad y la vida verde de la misma. El sector bananero del país tiene una ventaja comparativa con respecto a sus competidores, debido a la durabilidad tanto en caja como en percha, lo cual hace que cada vez al banano sea más cotizado por supermercados y consumidores internacionales.

Figura 9. Matriz Atractivo del Mercado/Competitividad cluster bananero de Ecuador

ATRACTIVO DEL MERCADO	RELACIÓN CON CLÚSTER				
	EXPORTADOR 1	EXPORTADOR 2	INTERMEDIARIO	GREMIO	INSTITUCIÓN GUBERNAMENTAL
CALIDAD TIEMPO VERDE	●	●	●	●	●
SABOR Y CONDICIONES TÉCNICAS	●	●	■	■	●
CADENA DE PRODUCCIÓN – EXPORTACIÓN	●	■	■	■	●
CADENA MARKETING	◇	■	◇	◇	■
INFRAESTRUCTURA	■	●	●	■	■

●	RELACIÓN FUERTE
■	RELACIÓN MEDIA
◇	RELACIÓN DÉBIL

●	RELACIÓN FUERTE
■	RELACIÓN MEDIA
◇	RELACIÓN DÉBIL

Como se puede observar en la Figura 9, según las entrevistas realizadas a los diferentes actores del *cluster* bananero, la más fuerte relación del *cluster* se da en la calidad o tiempo verde, la durabilidad de la fruta lo hace atractivo en el mercado, la cual es posible gracias a los diferentes procesos consolidados que se han logrado desarrollar de una manera eficiente en el sector durante este último siglo, con la ayuda también de la infraestructura cercana a las plantaciones de banano, que permite procesos más rápidos y controlados por parte de los exportadores. La cadena en marketing es el más débil atractivo que ha desarrollado el sector en el mercado de Medio Oriente, a pesar de los esfuerzos de las empresas, tanto de forma individual como también mediante programas de promoción gubernamentales, aun no existe una cooperación bien establecida del *cluster* bananero del país.

Conclusión

Es evidente que se ha formado un *cluster* bananero, gracias a las condiciones climáticas que benefician a la producción de banano, de la más alta calidad, en las provincias de Los Ríos, El Oro y Guayas, 7,116 unidades de producción de cultivo de banano han ocasionado el desplazamiento y nacimiento de empresas proveedoras dentro de la misma ubicación, la inversión en infraestructura, por medio de la creación de dos Autoridades Portuarias tanto el puerto de Guayaquil como el de Puerto Bolívar a principios de los setenta y la aglomeración de oficinas exportadoras y operadoras navieras dentro de la ciudad de Guayaquil. Esto encaja perfectamente en todos los elementos que necesita un *cluster* para ser considerado como tal, según las definiciones de Porter y Cabrera.

Las exportaciones de banano a países de Medio Oriente han tenido una tendencia creciente durante el periodo 2012 – 2015. En 2013, las exportaciones de banano eran dirigidas en un 10.80% a países de Medio Oriente, mientras que en 2015 llegaron a 12.16%, sin contar que hasta julio de 2016 estas llegaron a 10.27%. Otra muestra de lo anterior, es la preferencia del consumo de banano ecuatoriano en dichos países, llegando a tener un incremento de 37.53% en 2015, importando 183,447 toneladas métricas desde Ecuador. Esto demuestra el interés que tiene el consumidor de la región por el producto ecuatoriano, y como el mercado se va diversificando y buscando nuevos mercados no convencionales para América del Sur.

Uno de las cualidades que busca mercado de Medio Oriente en la fruta es la calidad de la misma, lo que consiste en la durabilidad de la fruta después de ser cortada, debido a la distancia entre el país y la región. La producción de banano Cavendish, se diferencia de la competencia por esta calidad, soportada también por los tiempos de gestión más eficientes que ha logrado mantener el sector bananero en conjunto con sus proveedores e infraestructura. La demanda del producto puede ser satisfecha debido a las negociaciones entre pequeños y medianos productores que se encuentran ubicados dentro de las tres provincias productoras más importantes. Adicional a la gestión en la cadena de producción y comercialización, las instituciones gubernamentales han incentivado programas en la promoción del producto en la región de Medio Oriente, creando una comisión nacional; es decir, un conjunto de empresas representando la producción ecuatoriana en ferias internacionales y misiones comerciales, estableciendo contacto directo con importadores potenciales en la región. Sin embargo, exportadores del sector describen que la cooperación entre el *cluster* bananero del país aún no está consolidada y el poder de este es mínimo en el sector.

Esto demuestra que, aunque las empresas no tengan cooperación en marketing entre sí, son conscientes de la importancia de sus proveedores que benefician a las condiciones técnicas demandadas por esta región. El sabor y calidad que es indiscutible de la fruta ecuatoriana, así como también la infraestructura adecuada para la transportación del producto cerca de las plantaciones de banano, especialmente de las provincias de Guayas y El Oro y los programas del gobierno, abren cada vez más puertas al mercado no convencional de Medio Oriente mediante el contacto directo con importadores potenciales.

El sector bananero debido a su tiempo de producción en Ecuador se encuentra bien establecido, su cadena de producción y exportaciones son muy comunes para todos los involucrados; sin embargo, empresarios y representantes del gremio han concordado que, a pesar de ser un sector tan importante, existen varios factores que hacen más difícil su exportación y su competencia en el mercado mundial.

Aunque la mano de obra especializada en el sector de banano ha mejorado en Ecuador, se debe encaminar la producción de una manera más tecnológica, Ecuador tiene un producto que lo hace diferente de los demás, pero hace falta innovación y la implementación de nuevas tecnologías en el sector. Abrir paso a la inversión

extranjera y vender al sector bananero como una unidad fuerte y yuxtapuesta, que cuenta con insumos de calidad, transporte eficiente y ventajas fiscales y por supuesto rentabilidad.

Tomar en cuenta las recomendaciones de Porter (2009) que sostiene:

...quienes formulan las políticas deben encarar la construcción de los cimientos: mejorar los niveles de educación y las habilidades, sentar las bases de la capacidad tecnológica, abrir el acceso a los mercados de capitales y garantizar el buen funcionamiento de las instituciones. Con el tiempo, habrá que hacer inversiones adicionales en los activos específicos del *cluster* (p. 39).

Es más que evidente que el mercado de Medio Oriente está creciendo, lo cual es una oportunidad para el banano ecuatoriano de diversificar más sus ventas y consumidores, la captación de nuevos clientes es esencial para la etapa actual del sector, se debe vender la idea de que es toda la cadena productiva la que hace que el producto sea único en su calidad y sabor. Introducir este término y metodología a la oferta no tradicional del país, establecerá planes de acción no solamente del sector en sí, sino también que implique a todos los proveedores directos e indirectos de la industria, mejorando toda la cadena productiva y de exportación.

Agradecimiento

Agradecemos a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, Expoglobal S.A., Soprisa S.A. y Allfresh Latam Ltda. por la colaboración en las entrevistas para la presentación de los resultados de este estudio. Además, agradecemos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil por las ayudas financieras y académicas facilitadas a los docentes que contribuyeron en esta investigación. Finalmente, agradecemos a los revisores por sus sugerencias para mejorar el presente documento.

Referencias

- Alfonzo, J. E. (24 de Noviembre de 2011). *Orígenes y Fases de la Globalización*. Obtenido de El Universal: <http://www.eluniversal.com/opinion/111124/origenes-y-fases-de-la-globalizacion>
- Arias, P., Dankers, C., Liu, P., & Pilkauskas, P. (2004). *La Economía Mundial del Banano 1985-2002*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE. (Julio de 2016). *Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE*. Obtenido de Estadísticas: <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=178>
- Autoridad Portuaria de Guayaquil. (05 de marzo de 2017). *Autoridad Portuaria de Guayaquil*. Obtenido de Historia del Puerto: <http://www.apg.gob.ec/institucional/historia>
- Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar. (05 de marzo de 2017). *Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar*. Obtenido de Reseña Histórica: http://www.puertobolivar.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=157&Itemid=154
- Barrientos, P. (2011). El *Cluster* en la Estrategia de Marketing Internacional. *Semestre Económico*, 49-66.

- Bresnahan, T., & Gamberdela, A. (2004). *Building High-Tech Clusters Silicon Valley and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cabrera, F. (14 de Junio de 2012). *Sistemas Complejos*. Obtenido de *Clusters: Porter, Marca, Políticas y Mitos*: <http://www.sistemascomplejos.cl/wp-content/uploads/2012/04/CLUSTERS-ISCV.pdf>
- Catalán, J., Miranda, J. A., & Ramón-Muñoz, R. (2011). *Distritos y Clusters en la Europa del Sur*. Madrid: LID Editorial Empresarial.
- Clark, G. L., Feldman, M. p., & Gertler, M. S. (2000). *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press Inc.
- Corrales, S. (2007). Importancia del *cluster* en el desarrollo regional actual. *Frontera norte*, 173-201.
- Ernesto, A. S. (09 de junio de 2010). *Slides Share*. Obtenido de La teoría de ciclo económico bananero y el fenómeno de El Niño: el caso de Ecuador 1948-2000: <https://es.slideshare.net/efromero/historia-del-banano-ecuatoriano>
- Fernández-Satto, V. R., & Vigik-Greco, J. I. (2007). *Cluster* y desarrollo territorial Revisión teórica y desafíos metodológicos para América Latina. *Economía, Sociedad y Territorio*, 859-912.
- Fruit Logística 2017. (02 de marzo de 2017). *Fruit Logística*. Obtenido de Las cifras que importan Fruit Logística 2016: <http://www.fruitlogistica.de/es/APrimeraVista/EstadStica/>
- Gulfood 2017. (02 de marzo de 2017). *Gulfood 2017*. Obtenido de Facts & Figures: <http://www.gulfood.com/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PROECUADOR. (01 de Enero de 2016). *Análisis Sectorial Banana 2016*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PRO ECUADOR.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. Gaston Eysken Lecture Series.
- Marshall, A. (1975). *Early economic writings, 1867-1890*, J. K. Whitaker (ed). Macmillan, London.
- Mar & Gerencia. (31 de Mayo de 2010). *Mar & Gerencia*. Obtenido de El Puerto de Rotterdam (Holanda): <https://marygerencia.com/2010/05/31/el-puerto-de-rotterdam/>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP. (04 de Enero de 2016). *Coordinación General del Sistema de Información Nacional*. Obtenido de Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP: <http://sinagap.agricultura.gob.ec/index.php/resultados-censo-nacional/file/591-reporte-de-resultados-censo-nacional-completo>
- Ministerio de Comercio Exterior. (30 de Noviembre de 2016). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Navarrete-Ampuero, M. (29 de mayo de 2014). *Research Gate*. Obtenido de *Cluster* Minero: Análisis del Sector Minero de Chile.
- Ozkan, M. (29 de Noviembre de 2016). *El Medio Oriente en la Política Mundial*. Obtenido de Estudios Políticos: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0121-51672011000100006
- Pérez, C., & Pérez, B. (2015). *Evaluación de la Industria Maquiladora de Exportación en México*. Obtenido de Cincuenta Años de la Industria Maquiladora de Exportación en México:

<http://dcsh.xoc.uam.mx/produccioneconomica/publicaciones/08.pdf>

Porter, M. (1999). *Clusters y la Competencia*. *Trend Management Harvard Business Review*, 30-45.

Ramos, J. (1998). Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos en torno a los recursos naturales. *Revista de la CEPAL*. (66) 105-125.

Porter, M. E. (2009). *Ser Competitivo*. Barcelona: Ediciones Deusto. Rodríguez, A. A. (2004). *Geografía General*. Guadalajara: Pearson.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (Marzo de 2011). *Las Relaciones de América Latina y el Caribe con el Medio Oriente: situación actual y áreas de oportunidad*. Obtenido de Secretaria Permanente del SELA:

[http://www.agci.cl/attachments/article/695/T023600004688-0-](http://www.agci.cl/attachments/article/695/T023600004688-0-Relaciones_de_ALC_con_el_Medio_Oriente.pdf)

[Relaciones_de_ALC_con_el_Medio_Oriente.pdf](http://www.agci.cl/attachments/article/695/T023600004688-0-Relaciones_de_ALC_con_el_Medio_Oriente.pdf)

Smith, A. (1794). *Investigación de la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones*.

Valladolid: Santander.

Trade Statistic for International Business Development. (30 de Noviembre de 2016). *Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.* Obtenido de Trade Statistic for International Business Development:

http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

Vera, J. (2009). *Cluster del Salmón en Chile: análisis de los factores de competitividad a escala internacional*. *Revista Venezolana de Gerencia*, 343-370.

Vicepresidencia de la República del Ecuador. (09 de Abril de 2011). *Países de Medio Oriente Interesados en Incrementar Comercio e Inversiones en Ecuador*. Obtenido de Vicepresidencia de la epública del Ecuador:

<http://www.vicepresidencia.gob.ec/paises-del-medio-oriente-interesados-en-incrementar-comercio-e-inversiones-en-ecuador/>

Viveros, J. C., Hernández, C., Lara, A., Sánchez, M., & Almaraz, A. (2003). *Clusters Microfinanciamiento Factores Laborales*. México DF: Unidad Xochimilco.

Análisis de mercados internacionales para la caña guadua

Lenín Balseca Tapia

Universidad Técnica de Machala

lbalseca@utmachala.edu.ec

Sandra Solórzano Solórzano

Universidad Técnica de Machala

ssolorzano@utmachala.edu.ec

Bertha Elizalde Ramos

Universidad Técnica de Machala

belizalde@utmachala.edu.ec

Resumen

La inserción a los mercados externos de nuevos productos y su comercialización como el caso de la caña guadua estimula el desarrollo de varios sectores de El Ecuador, considerando su alto potencial al sector sur del país la representación es muy amplia, por cuanto, una gran parte de la producción de los sectores aledaños al mismo, se encuentran direccionando el producto a nuestro vecino del sur el país de Perú. Esto incorpora un movimiento económico desde la producción en la provincia del Azuay y como comercializador a la provincia del El Oro. El desarrollo de los mercados y exigencias del mundo contemporáneo ha llevado a las empresas a buscar formas cada día más novedosas para llegar con modernas alternativas de construcción. El producto se encuentra avanzando en su desarrollo y comercialización, El presente trabajo investigativo se enfoca en la determinación del incremento del consumo del producto y la necesidad de los mercados externos que requieren nuestro producto. Los resultados que se presentan son fruto de un proceso investigativo de carácter cuantitativo llevado a cabo en el sector de la provincia de El Azuay (Ponce Enríquez), este sector se encuentra en aumento realizando la producción de la caña

Palabras clave: Inserción, comercialización, desarrollo, mercados, cuantitativo.

Abstract

The insertion of new products and their commercialization as the case of cane guadua stimulates the development of several sectors of Ecuador, considering its high potential to the South sector of the country the representation is very wide, since, a great part of the production of The sectors adjacent to it, are directing the product to our southern neighbor the country of PERU. This incorporates an economic movement from production in the province of Azuay and as a marketer to the province of El Oro. The development of the

markets and demands of the contemporary world has led companies to look for more and more innovative ways to arrive with modern alternatives of construction. The product is progressing in its development and commercialization, This research work focuses on determining the increase in consumption of the product and the need for external markets that require our product. The results presented are the result of a research process of a quantitative nature carried out in the sector of the province of El Azuay (Ponce Enríquez), whose sector is increasing increasing the production of cane

Keywords: insertion, marketing, development, markets, quantitative.

Introducción

La caña guadua es uno de los recursos naturales más importantes que tiene el Ecuador, su uso se traslada a épocas pre colombianas, en la que era utilizado en artefactos para la pesca, caza, construcciones campesinas, Sin embargo, en la actualidad sus usos se han expandido desde material de construcción (andamios, soportes de encofrados, etc.), hasta la fabricación de casas de lujo y puntos turísticos, por lo que se considera que va a dejar de ser un material de uso local para ser un producto industrializado con demanda extranjera. (Cruz Ríos, 2002)

En países sudamericanos como Ecuador y Colombia se considera a la caña guadua como un material que denota necesidades. Sin embargo, en la actualidad se conoce a la guadua como el acero vegetal, material renovable, de múltiples usos y beneficios. La presente investigación tiene por objetivo el realizar el análisis del comercio internacional.

El comercio internacional es considerado un instrumento que permite que las economías de los países en vías de desarrollo mejoren ya que existen tratados de libre comercio que permiten acceder a distintos mercados con un incremento de volumen de exportaciones (Parada Gómez Á. , 2011)

Al respecto, la investigación de mercados es necesaria para determinar la factibilidad de la exportación de cualquier producto, ya que se trata de una herramienta que recolecta y analiza información sobre el comportamiento de los consumidores para tomar decisiones de producción y comercialización (Argote , Vargas , & Villada, 2013)

Por otro lado, la globalización a permitido que las pequeñas, al igual que las grandes empresas puedan desarrollarse por igual en los mercados internacionales con el propósito de lograr progreso económico (Escandon , Hurtado, & Castillo, 2014)

El análisis de mercado requiere de un análisis FODA que detecte las debilidades y fortalezas de la organización, al igual como las amenazas y oportunidades del mercado. Se debe realizar un análisis de su ambiente interno y externo, el mismo que requiere de aspectos como, la competencia, el mercado, el riesgo, entorno cultural, legal, creencias, idiomas. (Moreno & Odalis, 2007)

En América, la caña guadua se encuentra principalmente en la zona Andina (Venezuela, Colombia y Ecuador) en donde crece en estado silvestre en las orillas de ríos y otros cuerpos de agua, valles y quebradas. No obstante, también se conoce de la existencia de este producto en Centroamérica y el Caribe (Valencia, Montúfar, Navarrete, & Balslev, 2013)

A nivel internacional la guadua ecuatoriana es considerada como una de las mejores cañas del mundo gracias a sus características físicas y botánicas. Es uno de los recursos más importantes y naturales que se posee por su reserva ecológica ya que es un gran generador de oxígeno. En el país la guadua angustifolia cuenta con presencia en las regiones costa, sierra y oriente. Principalmente en provincias como El Oro, Guayas, Los Ríos, Pichincha, Santo Domingo y Manabí. (Bambú Ecuador, 2016)

La disertación de la comercialización de la caña guadua objeto de nuestro estudio, ha dado como resultado que esta se encuentra en crecimiento y obtiene rentabilidad en sus ventas, ya que existen diferentes factores que inciden para que se dé tal situación, el más relevante es la demanda del producto del mercado externo.

La información se organizó mediante una exposición de la producción y la demanda de producto, en que se analizó su obtención por sectores y demanda sobre la compra y venta de la caña guadua por medio de investigación, donde se examinó con mucha claridad los montos de consumo que tienen varios países.

Importancia del problema

La disminución de las exportaciones de la caña guadua en los últimos años genera una reducción de ingresos en comparación con la producción.

El uso limitado como material para la realización de diferentes servicios y trabajos, genera el realizar el estudio de diferentes oportunidades de comercio exterior, para de esta forma incrementar ingresos a nuestro país.

Metodología

Para la realización del trabajo se consideró el método descriptivo de investigación para la definición clara del estudio de comercialización de la caña en mercados internacionales. Se hizo uso de gráficos para la visualización de los datos presentando una información cuantitativa de una forma manejable adecuada para nuestro trabajo.

Resultados

Es evidente de acuerdo a nuestra investigación, que nuestras plazas de negocios debemos optimizarlas y realizar nuevos planes de eventos alternativas de uso de nuestro producto, para fortalecer las exportaciones.

Los indicadores comerciales nos presentan valores porcentuales negativos en el periodo 2012-2016, lo que nos indica una disminución en nuestra tasa de crecimiento, por lo que necesitamos recuperar mercado de una manera eficiente y progresiva.

Nuestro país obtuvo una tasa de crecimiento en el rubro de las exportaciones de caña guadua.

Haciendo una referencia entre los países de Estados Unidos y Perú podemos evidenciar que las exportaciones de Perú fueron 4375 toneladas mientras que para Estados Unidos fueron de 49 toneladas, lo que demuestra que la tasa de crecimiento de las cantidades exportadas durante el periodo 2012-2016 evidencia que el Perú obtuvo -19% y los Estados Unidos 106% reflejando un crecimiento considerable por parte del país del norte., según como se indica en la tabla 1 y gráfico 1

Tabla 1: Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2016

Producto: 1401 Bambú, roten "ratán", caña, junco, mimbre, rafia, paja de cereales, limpiada, blanqueada o ...

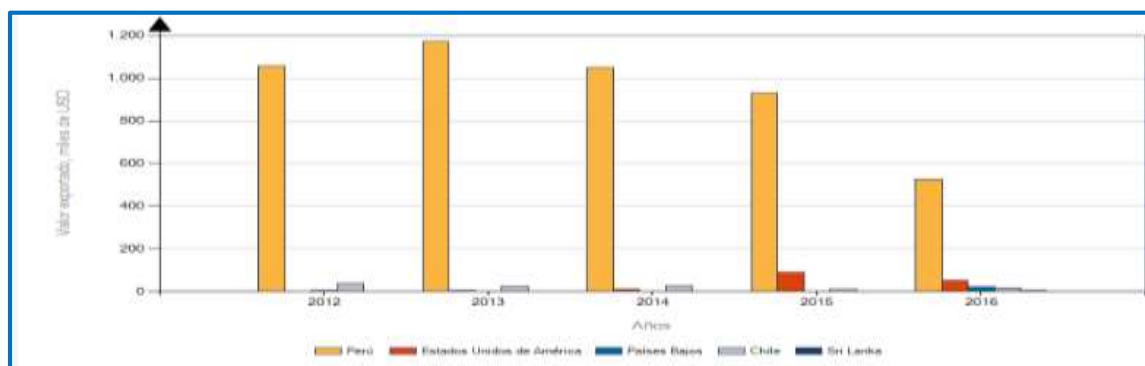
Importadores	Indicadores comerciales								
	Valor exportada en 2016 (miles de USD)	Saldo comercial en 2016 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Ecuador (%)	Cantidad exportada en 2016	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento de los valores exportadas entre 2012-2016 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas entre 2012-2016 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de los valores exportadas entre 2015-2016 (% p.a.)
Mundo	613	613	100	4465	Toneladas	137	-12	-19	-44
Perú	525	525	85,6	4375	Toneladas	120	-15	-19	-44
Estados Unidos de América	51	51	8,3	49	Toneladas	1041		106	-42
Países Bajos	19	19	3,1	16	Toneladas	1188	57	52	
Chile	17	17	2,8	25	Toneladas	680	-20	-8	55

Fuente: (TRADE MAP, 2017)

Lista De Los Mercados Importadores Para Un Producto Exportado Por Ecuador

Gráfico 1: Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2016 Producto:

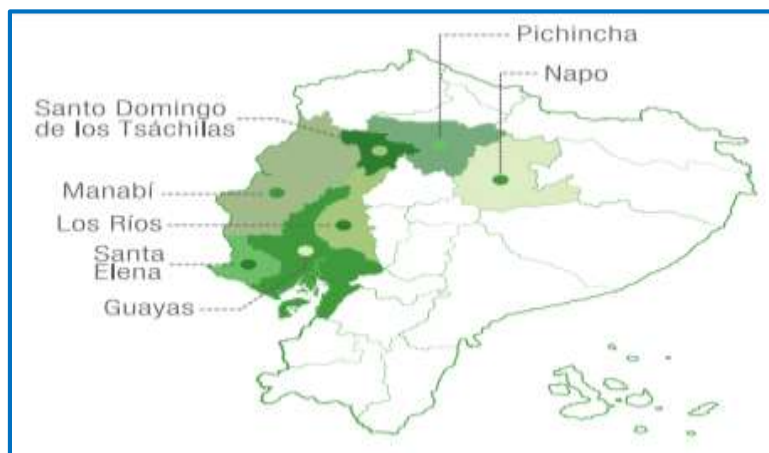
1401 Bambú, roten "ratán", caña, junco, mimbre, rafia, paja de cereales, limpiada, blanqueada o ...



Fuente: (TRADE MAP, 2017)

Debemos realizar la identificación y control de la producción para comercializar la caña guadua de forma más idónea, como se indica en el gráfico 2

Gráfico 2: Ubicación geográfica del producto en Ecuador



El mapa en la parte superior nos refleja lo sectores donde se produce y la ubicación geográfica.

Esto nos ayuda para determinar y realizar análisis operativo y costos logísticos de transporte y comercialización determinando una ventaja competitiva por nuestra ubicación geográfica.

Discusión

El propósito de este trabajo es recurrir a la investigación de mercados para analizar y seleccionar los clientes externos de nuestro producto que acceda a los productores de la región de nuestro país, tomar decisiones de aumentar la producción, optar por la innovación e ingresar a la industrialización con mayor productividad y rentabilidad.

A partir de los resultados encontrados dentro de las características de producción en el sector sur del país, los usos del bambú son diversos y van a depender de la especie. Tomando referencia de algunos autores, los diferentes usos del bambú pueden superar más de 1000 aplicaciones. (Benton, Thomson, Berg, & Ruskin, 2011)

Para el cumplimiento de la comercialización interna y externa es necesario considerar a una de las Entidades importantes de nuestro país el mismo que maneja los diferentes grados de calificación o certificación sanitaria de los productos. (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la calidad, 2016)

Por la gran biodiversidad existente en el Ecuador, el mismo que posee una gran variedad de géneros de bambúes en sus cuatro regiones naturales, refiriendo con 44 especies nativas de bambúes de las mismas 11 son endémicas. La de mayor importancia económica dentro de las cañas guaduas es la especie llamada *Guadua angustifolia* Kunt, a continuación, en su grado de interés encontramos a *Dendrocalamus Asper* (Bambú gigante), la misma que es usada de manera prioritaria en productos industriales como: puertas, tableros, pisos, vigas

Para lograr el desarrollo de la industria en nuestro país una empresa maneja la tecnología Stand Woven, con la que se ha logrado producir bloques de madera sólida de alta densidad con este bien se realizan paneles laminados para la fabricación de puertas, muebles y para la construcción (baños, cocinas y closets, etc.).

Por otra parte, los datos publicados para el año 2016 según el Centro de Comercio Internacional (CCI-Trademap) manifiesta que los principales países importadores de nuestro producto analizados en el presente estudio fueron: Perú, Estados Unidos, Chile, y Países Bajos.

Como datos de importancia registrados en el Banco Central del Ecuador, el principal destino de las exportaciones de bambú desde nuestro país es Estados Unidos con una participación del 75.27% durante el año 2015, mientras que el mercado chileno recibió el 24.73% restante.

Para el inicio de nuevos mercados, la clave es asociar a todos los productores de caña guadua, impulsando de esta manera al producto ecuatoriano para posicionarse en el extranjero, realizar una promoción respectiva y una política pública que ayude y organice a los actores y productores de caña guadua, esta estrategia fue utilizada para el desarrollo comercial de otros productos en países vecinos.

Acerca de la necesidad de conocer los mercados externos de la caña guadua, en este estudio es de suma importancia para poder ingresar nuestros productos en los diferentes mercados internacionales, como lo menciona (Escandón, Hurtado, / Castillo, 2014) que la globalización ha permitido que las pequeñas, al igual que las grandes empresas pueden desarrollarse por igual en los mercados internacionales con el propósito de lograr desarrollo económico.

Para poder acceder a los mercados externos, Ecuador tiene convenios internacionales en temas comerciales que le dan preferencias arancelarias y, por ende, facilita el comercio entre los países de la región, de los cuales podremos nombrar los siguientes:

- Asociación Latino Americana de Integración (ALADI)
- Acuerdo de Alcance Parcial Agropecuario entre los países participantes Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
- Sistema Generalizado de Preferencias –Estados Unidos. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

Con referencia a la logística hacia estos países se la puede realizar por carretera es el principal medio de transporte del país con 9737km pavimentados, marítimo con 7 puertos estatales y 10 privados especializados, los principales Guayaquil, Puerto Bolívar, Manta y Esmeraldas.

Es oportuno que se prosiga investigando sobre las metodologías de selección de mercados, realizando un análisis de clúster, la misma que se deba basar en indicadores cuantitativos y cualitativos. De esta manera los países se concentran según sus perfiles de atractivo de mercado y sus fuerzas competitivas similares, para obtener la identificación, clasificación y descripción de aquellos mercados y áreas geográficas mediante la segmentación para su internacionalización

Conclusión

La información compilada en este estudio, los conceptos e ideas expuestos en esta investigación, nos ayuda a demostrar que los negocios internacionales son importantes para todas las comunidades podemos observar los avances e intercambios comerciales de los países, sin embargo a pesar de los notables avances tecnológicos existe poca cultura de exportación para la caña guadua

El centro de esta investigación radica en el estudio de las oportunidades de comercio internacional aplicado al sector agrícola, a través de la producción de la caña guadua.

Es importante considerar las oportunidades de mercado para la caña guadua hacia Perú, Chile, Estados Unidos, Países Bajos, para poder cubrir la demanda mundial del producto, y de esta manera dar a conocer las nuevas alternativas de uso en los diferentes sectores y la creación de otros. Para ello debemos tener presente el entorno político, demográfico, económico, cultural y legal del mercado a evaluar.

Se recomienda la ayuda a la conformación de nuevas industrias y al fortalecimiento de sectores productivos e incentivar a la asociatividad de los productores de caña guadua con inclusión económica en sus encadenamientos apoyados en la inversión pública dando paso al soporte de la matriz productiva generadora de nuevos objetivos

Referencias

Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la calidad, d. (5 de Noviembre de 2016). *Agrocalidad*. Obtenido de www.agrocalidad.gob.ec

Argote , F., Vargas , D., & Villada, H. (2013). Investigacion de mercado sobre el grado de aceptacion de mermelada de cocona en SIBUNDOY . *CIENTIFICA* , 197-208.

Bambú Ecuador. (1 de Septiembre de 2016). *bambú Ecuador*. Obtenido de www.bambu.com.ec

Benton, A., Thomson, L., Berg, P., & Ruskin, S. (2011). Bambu (varius species). *Spec. Crops Pac. Isl Agrofor*, 1, 27.

Cruz Rios, H. (16 de AGOSTO de 2002). Bambu guadua: alternativa en diversos negocios. GUAYAQUIL.

Escandon , D., Hurtado, A., & Castillo, M. (2014). Influencia de las barreras a la exportacion sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales . *EAN*, 38-55.

Escandón, D., Hurtado, A., & Castillo, M. (2014). Influencia de las barreras a la exportación sobre el

compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. *Revista EAN*(75), 38-55. Obtenido de <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/770/745>

Ministerio de Comercio Exterior. (12 de Octubre de 2016). *comercio exterior*. Obtenido de www.comercioexterior.gob.ec

Moreno, O., & Odalis, I. (2007). El marketing internacional como herramienta indispensable para una exportación efectiva. *Redalyc.org Ciencia en su pc*, 10.

Parada Gómez, Á. (2011). El comercio internacional un instrumento para alcanzar el desarrollo en Costa Rica. *Economía y Sociedad*, 39(40), 109-132.

Trade Map. (14 de FEBRERO de 2017). *TRADE MAP*. Obtenido de TRADE MAP: www.trademap.org

Valencia, R., Montúfar, R., Navarrete, H., & Balslev, H. (2013). Usos. *Palmas Ecuatorianas Biología y usos sostenibles*, 7.

Presión tributaria caso sector camaronero provincia de El Oro en Ecuador periodo 2008 – 2011

Rosana Eras Agila

Universidad Técnica de Machala

reras@utmachala.edu.ec

Margot Lalangui Balcázar

Universidad Técnica de Machala

mlalangui@utmachala.edu.ec

Resumen

La actividad camaronera representa para el Ecuador uno de los sectores con mayor contribución tributaria por la aplicación de impuestos, que a pesar de haber sufrido en décadas pasadas pérdidas por la presencia de la mancha blanca hoy se encuentra en recuperación como se observa en el periodo de estudio 2008 hasta el 2011, como la existencia de modificaciones en las leyes tributarias que buscan la equidad tributaria existiendo la presión tributaria. La investigación es de forma descriptiva con un enfoque cualitativo y cuantitativo analiza la evolución de esta situación en el sector camaronero de la provincia de El Oro, de información obtenida de fuentes oficiales como los son las entidades como Servicio de Rentas Internas, las estadísticas del Banco Central del Ecuador, organismos privados como la Cámara de Acuicultura del país. Demostrando que la contribución tributaria que aportó el sector camaronero de la provincia de El Oro en el año 2011 fue del 1,87%, lo que significa que por cada dólar de riqueza generado, este sector contribuyó con 0,0187 centavos de dólar para el Estado ecuatoriano, por lo tanto las empresas de este sector en el periodo 2008 – 2011 ha contribuido a incrementar los ingresos tributarios para el Estado ecuatoriano.

Palabras clave: Presión tributaria, Impuestos, Sector Camaronero, Ingresos Tributarios

Abstract

Shrimp farming represents for Ecuador one of the sectors with the highest tax contribution for the application of taxes, which despite having suffered in the past decades losses due to the presence of the white spot today is in recovery as observed in the period of 2008 study until 2011, as the existence of modifications in the tax laws that seek the tax equity existing the tax pressure. The research is descriptive with a qualitative and quantitative approach analyzes the evolution of this situation in the shrimp sector of the province of El Oro, from information obtained from official sources such as the Internal Revenue Service, Bank statistics Central of Ecuador, private organisms like the Camera of Aquaculture of the country. Proving that the tax contribution contributed by the shrimp sector of the province of El Oro in 2011 was 1.87%, which means that for every dollar of wealth generated, this sector contributed with 0.0187 cents for the Ecuadorian state, therefore the companies of this sector in the period 2008 - 2011 has contributed to increase tax revenues for the Ecuadorian State.

Keywords: Tax pressure, Taxes, Shrimp Sector, Tax Revenue

Introducción

Los ingresos tiene gran importancia en el Presupuesto General del Estado, por lo que se investiga la “Presión Tributaria de la Producción de camarón en la provincia de El Oro”, la misma que se analiza desde su actividad hasta su contribución económica, siendo el primer rubro no petrolero con la que aporta a los ingresos del Estado (Durán & Townsend, 2017), busca la relación entre la producción, ingresos y presión tributaria que tiene este sector. Llegando a ser, los tributos fuente de ingresos permanentes que tiene un Estado, provenientes del pago obligatorio que los ciudadanos deben realizar según los establecen las leyes tributarias del país. Por lo que, para realizar inversiones en cualquier lugar o momento, los agentes económicos buscan previsibilidad, reglas claras y una presión fiscal que no evapore los beneficios que podrían recibir.

De ahí que una política tributaria cambiante mina la estabilidad y la seguridad que dan confianza al inversionista, ahuyentando la inversión y perjudicando al crecimiento económico, por lo que una carga tributaria muy alta distorsiona los precios en el mercado y de esta manera afecta a los incentivos que tienen los agentes económicos para invertir, producir y consumir; en cambio sí una carga tributaria es demasiado baja el Estado no alcanza a generar suficientes recursos para cumplir sus funciones.

La presión tributaria, se define tradicionalmente como la relación entre los ingresos tributarios que percibe el sector público y el producto interno bruto (PIB), es decir, representa el porcentaje de la producción nacional que una sociedad destina para mantener al Estado funcionando. (C. Industrias y Producción, 2011)

La presión tributaria en el Ecuador aumenta desde el año 2006, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Hasta el año 2010, la presión tributaria del Estado (incluidas las contribuciones a la seguridad social, llega a un 19.7% del producto interno bruto, uno de los más elevados de América Latina. (Parra, 2011); así mismo el tratadista Víctor Castañeda (2012) refiere que para el periodo 2008 la carga tributaria para el Ecuador es 12.1/16 frente a nivel de América Latina. (Castañeda, 2012)

Si tomamos en cuenta al enfoque global en el cálculo tradicional de la carga tributaria se dice que toma únicamente los impuestos recaudados directamente por la autoridad tributaria, que en caso del Ecuador es el Servicio de Rentas Internas (SRI), por lo que para identificar la carga real se debe incluir impuestos que pagan las personas naturales y jurídicas, tales como los derechos arancelarios y los impuestos seccionales propios del país. De ahí que la presión tributaria, es la relación entre la cantidad de tributos (directos e indirectos, nacionales, provinciales, municipales) que soportan los particulares, un sector económico o toda la nación y su cantidad de riqueza o renta. De ahí surgen los conceptos de presión tributaria, individual, sectorial y nacional. Esta última es la relación entre la cantidad total de recursos tributarias percibidos por un Estado, en un periodo determinado y la suma total de bienes y servicios producidos en ese periodo.

En virtud de las dificultades para establecer las mediciones, frecuentemente se limita el concepto de la presión

tributaria nacional, cuya fórmula matemática es:

$$\text{PRESIÓN TRIBUTARIA} = \frac{\text{Total, de la recaudación tributaria}}{\text{Monto del Producto Interno Bruto}}$$

En la provincia de El Oro se realizan las actividades productivas como producción de banano y cacao, minería, turismo, producción de camarón y comercio en general., que específicamente en el sector camaronero desde la presencia de la mancha blanca hasta el periodo de investigación existió cambios sustanciales tanto en su forma de producción como en los incentivos de reactivación estatal siendo nuestro periodo de estudio cuando ingresa un nuevo gobierno en el año 2008. En el 2011 se enfoca al cambio de la matriz productiva del Ecuador buscando dar a los productos valor agregado.

Si observamos, hoy uno de los ingresos más fuertes dentro del presupuesto estatal del gobierno ecuatoriano son los originados por la recaudación de impuestos, pero se debe ser consciente que la exagerada presión tributaria produce evasión, emigración de capitales y decaimiento de la producción así lo indica García (1996). De ahí que se considera que la potestad tributaria (o poder tributario) es la facultad que tiene el Estado de crear unilateralmente tributos, cuyo pago será exigido a las personas sometidas a su competencia tributaria espacial; es la capacidad potencial de obtener coactivamente prestaciones pecuniarias de los individuos y de requerir el cumplimiento de los instrumentales necesarios para tal obtención. (Villegas, 1998)
(García, 1996)

Para la presente investigación se busca analizar la contribución impositiva que aporta el sector camaronero de la provincia de El Oro como parte de la presión tributaria en Ecuador. Siendo el sistema tributario en el Ecuador se encuentra constituido de la siguiente forma, según lo establece el artículo 300 de la Constitución de la República del Ecuador y los artículos 5 y 6 del Código Tributario. Por lo que la se indica los principios que abarca el régimen tributario ecuatoriano.

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas, sociales y económicas responsables”. (Asamblea Nacional Constituyente, 2008 , pág. 95)

El Código Tributario en sus artículos 5 y 6 establece como principios tributarios de legalidad, generalidad, igualdad, proporcionalidad e irretroactividad, siendo el fin de los tributos servir como “instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor

distribución de la renta nacional” (Nacional, 2005), la misma conceptualización se mantiene hasta la actualidad desde el 2008 a pesar de existir la Ley de Equidad Tributaria.

El logro de la recaudación tributaria es producto del establecimiento de un sistema tributario siendo este el conjunto de tributos como impuestos, tasas, contribuciones especiales y mejoras, que rigen en un tiempo, lugar y espacio determinado, debe de ser coherente a la normativa constitucional, y relacionado directamente con las políticas económicas cuyos objetivos se centrarán a minimizar los costos de recaudación, fomentar la cultura y moral tributaria, proveer y controlar la evasión y elusión (1) de los tributos, que al darse estos últimos casos se aplicaría la sanción al cometimiento de infracciones tributarias, cumpliendo de esta manera con los objetivos de la política fiscal. . Para Castañeda (2016), como uno de los elementos del sistema tributario es la capacidad de las administraciones para aplicar una norma y la capacidad fiscal de un Estado depende de las competencias y cualificación del personal de la entidad recaudadora. (Castañeda & Víctor, 2016)

Impuesto es aquella prestación pecuniaria, impuesta unilateralmente a favor del Estado y el cumplimiento de sus fines, mediante una ley, que se debe cumplir una vez que se ha verificado el hecho generador establecido en la norma y por tanto es definitiva, obligatoria y coercitiva, y que no implica una contraprestación a favor del contribuyente, sino que es un ejercicio de su solidaridad para con el Estado y un cumplimiento de sus responsabilidades en atención a su capacidad contributiva. (Centro de Estudios Fiscales, 2011)

Según las definiciones anteriores, se observa que existen elementos en común tales como “los impuestos son prestaciones en dinero, obligatorio y coercitivo”, por lo tanto se entiende que los impuestos es aquella prestación de dinero realizado por el contribuyente, que por ley está obligado a pagar, cuya prestación es exigida por el Estado a través del Servicio de Rentas Internas ente encargado de la administración tributaria.

Los impuestos en el Ecuador, son recursos económicos, utilizados para satisfacer las múltiples necesidades colectivas y se clasifican en directos e indirectos. Analizando desde esta perspectiva, se puede establecer qué contribuyentes reciben la carga de este impuesto o simplemente quienes son los que terminan pagando según su nivel de ingresos o de consumo.

Metodología

La metodología empleada a esta investigación consiste en la descripción de la información obtenida de los diferentes organismos y gremios involucrados en la actividad camaronera tales como: la Subsecretaría Nacional de Acuicultura, la Cámara Nacional de Acuicultura, Cámara de Productores de Camarón de la Provincia de El Oro y el Servicio de Rentas Internas establecidos en los periodos 2008-2009-2010-2011 demostrando la presión

¹ Dirección General de Estudios Hacendarios. Elusión es una figura consistente en eliminar o reducir la carga tributaria, mediante la utilización de medios jurídicos lícitos, es decir, bajo el amparo de refugios o resquicios legales, no tenidos en cuenta por el legislador en la etapa de la elaboración de la ley, ya sea por una deficiente redacción, o bien porque esta ley origina efectos no previstos al entrar en relación con el resto del ordenamiento jurídico tributario. Boletín de Difusión Fiscal, Quito-Ecuador. Volumen 1, No.12, noviembre /2011 página 5.

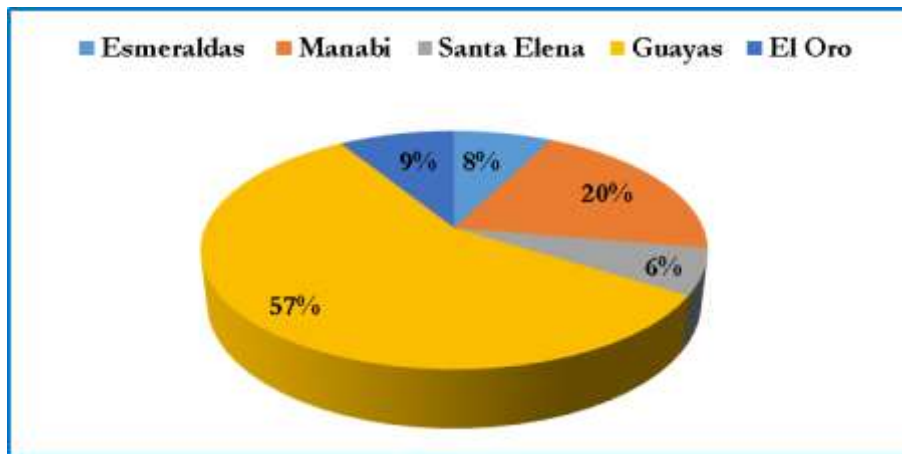
tributaria existente.

Resultados

La Provincia de El Oro, que en la actualidad se la ubica dentro de la zona de planificación 7 (ZP7) cuenta con 5.879 Km² aproximadamente, es decir, el 21% de la ZP7 y el 2% a nivel nacional. Esta provincia tiene 14 cantones y 63 parroquias; los cantones que la conforman son: Machala, Arenillas, Atahualpa, Balsas, Chilla, Guabo, Huaquillas, Marcabellí, Pasaje, Piñas, Portovelo, Santa Rosa, Zaruma y Las Lajas.

La actividad económica de la provincia de El Oro se centra en el cantón Machala, registra un nivel de ingresos de \$. 2.988,68 millones representando el 2,05 % del total de ingresos a nivel nacional. Según los datos del Censo Económico, en Machala la intermediación del comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco como es la venta al por mayor y menor de banano, pollo, productos de consumo masivos y mariscos, como camarón y pescado alcanza una gran representatividad en la producción donde se puede encontrar nuevas oportunidades de negocios. (Servicio de Rentas Internas, 2011)

Figura 1: Distribución de la población de las provincias costeras dedicadas a la producción de camarón 2010



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos 2010-Quito-Ecuador

En la provincia de El Oro, el área dedicada a la producción de camarón está en los cantones de Machala, Santa Rosa, El Guabo, Arenillas y Huaquillas. Los datos del INEC (2011), muestran que las dos terceras partes, es decir, el 66% de la población de la franja costera, se encuentran en el sector sur del país, localizada frente al estuario interior del Golfo de Guayaquil, destacando la provincia del Guayas, que contiene más de la mitad del total de esta población con un 57% y la población de El Oro con el 8,8%, la otra tercera parte que llega al 34% de la población con frente marítimo, se distribuye en el resto de provincias. En el sector central de la franja costera, se encuentra la provincia de Manabí, que alberga el 20,2% de la población con frente marítimo y la provincia de Santa Elena con el 6,2%. En el norte de la zona costera esta la provincia de Esmeraldas que registra

el 7,5% de la población.

Cabe recordar que, en octubre del año 2008, mediante Decreto Presidencial No.1391, se establecen los requisitos para el proceso de regularización del sector camaronero, por tal razón la Dirección de Control de Acuicultura por disposición de la Dirección General inició el proceso de inspección para la regularización de la actividad camaronera.

Como efecto de este proceso todos se benefician en primer lugar el Estado, porque obtiene ingresos en tributos a través de la generación de fuentes de empleo y aumento de la producción; el sector privado, porque existe control en toda la cadena de valor; y; La sociedad porque se vuelve más incluyente, equitativa, y promueve bienestar en los ciudadanos.

Como resultado del cumplimiento al mencionado decreto de regularización, los datos que se presentan en el Tabla 1 sobre las áreas del cultivo de camarón son actualizados hasta el año 2012, siendo que en el Litoral Ecuatoriano, se asientan alrededor de 2697 predios legales que suman un total de 196.265,14 hectáreas, destinados al cultivo de camarón, de los cuales 1.264 predios son legales equivalente a 133.514,73 hectáreas, que corresponden a camaroneras ubicadas en tierras altas con acuerdos ministeriales y 1.433 ubicadas en zona de playa y bahía que equivale a 62.750,41 hectáreas, con acuerdos ministeriales. Se observa que la provincia con mayor superficie de cultivo de camarón es la del Guayas, seguida por la provincia de El Oro, Manabí, Esmeraldas en su orden.

Tabla 1 Distribución del área camaronera en zona alta por provincias

Provincias	Predios	Superficie (has.)
Guayas	539	83.432,23
Manabí	277	8.643,47
El Oro	285	22.283,63
Esmeraldas	123	10.771,86
Santa Elena	41	8.441,33
TOTAL	1265	133.572,32

Nota: Distribución del área camaronera en la zona alta por provincias según el acuerdo ministerial 2012.

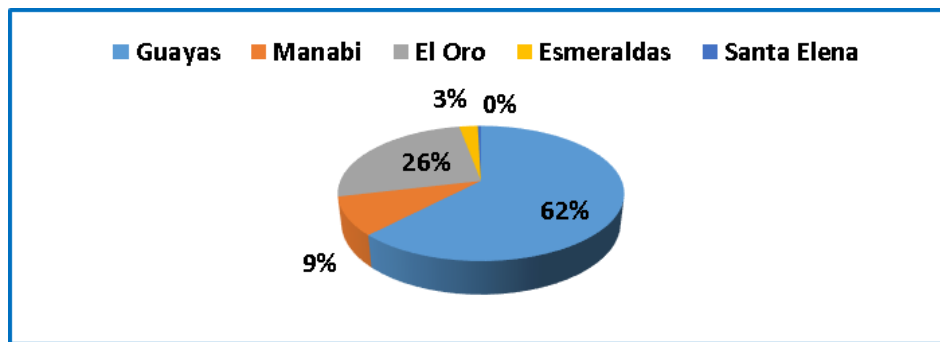
Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura-2012-Guayaquil-Ecuador.

La distribución del área camaronera en zona alta o continente está concentrada en un 62% en la provincia del Guayas, el 17% en la provincia de El Oro y en menor porcentaje en el resto de provincias dedicadas al cultivo de camarón. La producción camaronera, se extiende sobre las costas ecuatorianas por la facilidad y calidad de agua en salinidad y una mejor accesibilidad para el llenado y recambio de agua en las piscinas.

Las camaroneras asentadas en zonas de playa y bahía, que tienen acuerdo ministerial de concesión suman 1433

predios dando un total de 62.750,41 hectáreas. Llegando a ser el sector más productivo de camarón el que se realiza en playa y bahía hasta el año 2012 por lo que se considerando su distribución según las que tienen acuerdo ministerial. La provincia del Guayas cuenta con 608 predios equivalentes a 29.023,69 hectáreas de superficie, seguida por la provincia de El Oro con 522 predios con 16.160,71 hectáreas, por lo que diremos que estas áreas que son en mayor cantidad, se encuentran calificadas para continuar con el desarrollo de sus actividades, como las demás superficies de las otras provincias aunque sean de menor proporción.

Figura 2: Distribución porcentual de las hectáreas del sector camaronera en playa y bahía según acuerdo ministerial 2012.



Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura 2012-Guayaquil-Ecuador

Las empresas camaroneras que se encuentran dentro del trámite de regularización, y que han sido inspeccionadas por la Dirección de Control de la Acuicultura son 917 predios cuya superficie es de 21.006,67 hectáreas. Las camaroneras que no poseen documentación legal ni autorización para ejercer la actividad acuícola suman 1.147 predios, que corresponden a una superficie de 58.030,47 hectáreas. Cabe recalcar que el valor de hectáreas y predios de este grupo es alto debido a que casi en su totalidad, estas camaroneras se encuentran en tierras altas y muchas de ellas aún no han tramitado la obtención de su acuerdo ministerial para ejercer la actividad.

La producción camaronera en la provincia de El Oro, se encuentra hasta el año 2012 ocupando una superficie de 56.889,44 hectáreas, distribuida en zona alta con 40.232,45 hectáreas y en playa y bahía con 16.656,99 entre las cuales 22.283,63 equivale 39.17% hectáreas están reguladas y ubicadas en tierras altas y 16.160,71 hectáreas en playa y bahía que equivale 28.41%. Los predios que aún están en trámite de regularización y que ya han sido inspeccionadas son 5.513,74 hectáreas igual al 9.69% y las superficies que se encuentran sin documentación legal ni autorización para ejercer la actividad acuícola en tierras altas son 12.435,08 hectáreas igual 21.86%, en playa y bahía 496,28 hectáreas siendo el 0.87%, dando una superficie total de hectáreas sin regularización ni documentación legal de 12.931,16. (MAGAP, 2012)

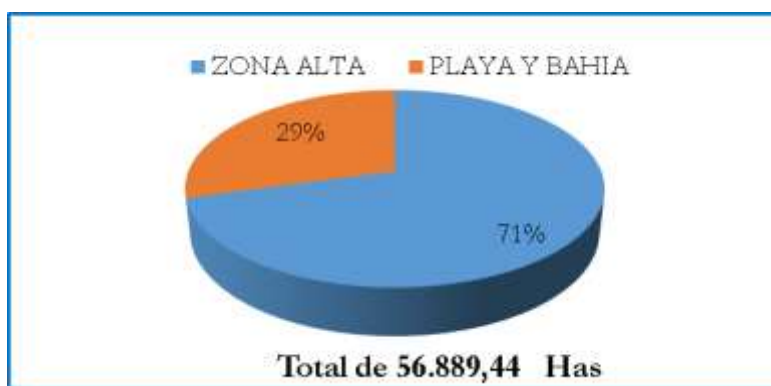
Tabla 2 Superficie de producción camaronera en la provincia de El Oro año 2012

Zonificación y regularización	Predios	Superficie (has.)	Participación %
Zona alta	285	22.283,63	39,17%
Zona de playa y bahía	522	16.160,71	28,41%
En trámite	282	5.513,74	9,69%
Sin trámite playa y bahía	90	496,28	0,87%
Sin trámite en tierras altas	201	12.435,08	21,86%
Total	1380	56.889,44	100%

Nota: Superficie de producción camaronera en la provincia de El Oro por zonas, los que se encuentran en trámites o sin ella del año 2012, fuente: Cámara Nacional de Acuicultura-2012-Guayaquil-Ecuador.

El cultivo de camarón, se encuentra regularizado y legalizado en su mayoría en tierras altas, seguido por la zona de playa y bahía. Sin embargo, en tierras altas todavía existe una superficie considerable que no se encuentran legalizada debido a ciertos factores, tales como su nivel de producción, perteneciendo este sector a los denominados pequeños productores.

Figura 3: Distribución porcentual de las hectáreas del sector camaronera en playa y bahía de la provincia de El Oro según acuerdo ministerial 2012 (con y sin trámites).



Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura 2012-Guayaquil-Ecuador

Una de las principales restricciones que se presentan en el desarrollo de la producción de camarón, es que el Estado ya no entrega permisos de concesión, considerando que restricción es la incapacidad de aumentar las hectáreas para destinarlas a la producción. En la actualidad, se debe comprar un área en producción o arrendar, en caso de que se desee realizar esta actividad, los productores que se dedican a esta actividad tienen deberes y obligaciones. Se regularizan al obtener los permisos en los respectivos organismos de control como las Subsecretarías del Medio Ambiente, y de Acuicultura, permiso sanitario por el Instituto Nacional de Pesca, en el área laboral cumplir con la Ley del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ministerio de Relaciones Laborales y en el aspecto tributario con el Servicio de Rentas Internas, entre otros deberes a cumplir para ejercer la actividad productiva de manera formal.

Antes de hablar de la presión tributaria, revisaremos el antecedente del efecto de la mancha blanca en el sector camaronero ecuatoriano, siendo que los bancos declararon al sector camaronero zona de desastre; y, solicitaron

la cancelación de préstamos al vencimiento y ningún crédito nuevo para ellos. Las exportaciones bajaron de 20 a 5 millones de libras por mes, el valor por hectárea de camaronesa, según la zona bajó si antes costaba de entre \$.6.000 a \$.12.000 en ese momento de la mancha blanca su costo es de \$.1.200 o \$.2.500 incluido terreno, infraestructura y equipos; cerraron de forma masiva las camaroneas, laboratorios, plantas procesadoras de alimento y empacadoras. Los productores de camarón con su gran esfuerzo logran hasta el año 2005 su recuperación a pesar del poco acceso al financiamiento (Uzcátegui, Pérez, & Solano, 2015) según la siguiente tabla.

Tabla 3 Áreas de explotación del sector camaronero antes y después de la mancha blanca

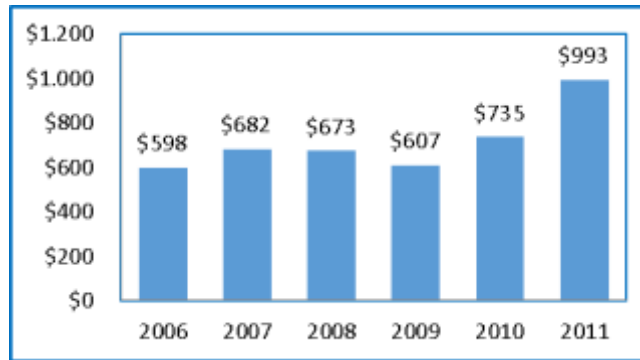
Actividades en hectáreas	Número Ha.
Número de hectáreas construidas 1998	200.000 Has.
Hectáreas en operación en 1998	180.000 Has.
Hectáreas de operación en el 2000	50.000 Has.
Hectáreas de operación en el 2005	150.000 Has.

Fuente: Notarianni Eric 2006-Ecuador

En el año 2005, se muestra una clara recuperación por hectárea del sector productivo, se ha mejorado los niveles de producción, existe una mayor conciencia de los productores hacia prácticas de manejo amigable con el medio ambiente y el interés por entrar a programas de certificación orgánica o de buenas prácticas de manejo. (Notarianni, 2006), luego del virus de la mancha blanca, el productor camaronero se dedicó a fortalecer sus piscinas camaroneas y a trabajar en la implementación de tecnologías, por lo que con esta dificultades accede a créditos especialmente de entidades financieras públicas para lograr la recuperación de este sector. Es por ello que después de doce años el sector camaronero ha podido recuperarse y ahora es el tercer rubro más importante, de exportaciones que tiene el Ecuador, superado solo por el petróleo.

Pasado el efecto de la mancha blanca observamos la recuperación de las exportaciones desde un 264 millones de libras exportadas en el año 2006 hasta el incremento a 392 millones de libras exportadas en el año 2011, de ello se observa un crecimiento en la exportación nacional siendo inicialmente de 598 millones de dólares llegando al 2011 con un total de 993 millones de dólares, cabe indicar que a su vez depende del precio en el mercado internacional siendo favorable en esos años de recuperación.

Figura 4: Exportación nacional de camarón desde el año 2006 hasta el año 2011 (millones de dólares)



Fuentes: Urner Barry-Cámara Nacional de Acuicultura-Estadística Cia. Ltda. Guayaquil-Ecuador.2012.

Se demuestra que la exportación ecuatoriana de camarón, ha venido manteniendo una tendencia ascendente de crecimiento entre uno a otro año siendo para el 2007 fue del 14% más que el 2006 en generación de divisas, en el 2008 y 2009 una breve disminución del año anterior en sus divisas, mientras que en los años 2010 se mantiene e observa un ascenso del 21% en el año 2009 en generación de divisas, llegando al año 2011 con un incremento del 35% en generación de divisas para el país.

El mercado de mayor consumo de camarón es el de Europa, seguido por el de Estados Unidos y los demás países en menor proporción. Por lo que según un estudio realizado por la Cámara Nacional de Acuicultura asegura que, en el año 2011, la provincia de El Oro aportó aproximadamente con el 30% de la producción de camarón a nivel nacional y por ende generadora de divisas para este sector.

La Presión Tributaria en el sector camaronero de la Provincia de El oro, los ingresos económicos que recibe el Estado ecuatoriano, provienen de ingresos petroleros-patrimoniales, empresariales, tributarios, por sanciones (multas), gratuitos (donaciones) y por préstamos, siendo los ingresos petroleros los generados por la exportación de petróleo y los ingresos tributarios son aquellos generados por los diferentes actores económicos dentro de la sociedad, por medio de una tasa impositiva por parte del Estado, que a través del organismo de control realiza la correspondiente recaudación.

Los principales ingresos tributarios entre otros son: el Impuesto a la Renta y el Impuesto al Valor Agregado. El Impuesto a la Renta, es un impuesto directo porque se aplica al titular de una renta o ingreso, además es de carácter progresivo, porque si el contribuyente recibe un mayor ingreso, el impuesto calculado sobre la renta también se ve incrementado. El Impuesto del IVA es un impuesto indirecto y se aplica al consumo, financia a través del consumidor, al momento que realiza una transacción comercial (bienes o servicios), este impuesto es de carácter regresivo porque se cobre de manera idéntica a todas las personas y la tasa impositiva (12%) no varía al incrementar el consumo.

La reforma, también incorporó medidas orientadas a reducir la evasión tributaria, estableciéndose una nueva metodología de cálculo del anticipo del Impuesto a la Renta para Sociedades y por otro, la suma de cuatro valores obtenidos de los siguientes porcentajes: el 0,4% de los ingresos gravados con el Impuesto a la Renta + el 0,4% del activo + el 0,2% de costos y gastos deducibles del impuesto a la renta + el 0,2% del patrimonio. Se elimina escudos fiscales existentes, se considera las partes relacionadas en las transacciones mercantiles y comerciales, el régimen del precio de transferencia y las retenciones del 25% de intereses y pagos a proveedores externos. Se fortalece las facultades de la administración tributaria con reformas al Código Tributario, incrementando la conducta del contribuyente, tipificada como delictiva.

Se introduce modificaciones al sistema del anticipo del Impuesto a la Renta en el sentido de que, si en cinco años no puede ser utilizado, se exonera de ICE e IVA los vehículos híbridos; se incorpora la exención del ICE para el alcohol utilizado como materia prima; aumenta el rango del ICE para vehículos. Se reduce las cuotas del RISE para comercio y manufacturas; se aprueba una amnistía de intereses y multas para el pago de valores en proceso de reclamos administrativos.

En diciembre del año 2008, se dictan nuevas reformas a la Ley de Equidad Tributaria; se incrementa del 0,5% al 1% el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD); se amplía en beneficio de las cooperativas la posibilidad de reducir la tarifa de Impuesto a la Renta si se reinvierten las utilidades destinándolas al incremento de programas de financiamiento; adicionalmente, se incluyen como gastos personales deducibles rubros de alimentación, vestimenta, salud, educación y vivienda ubicando límites máximos para las personas naturales hasta el 1,3 de la fracción básica de Impuesto a la Renta o el 50% de sus ingresos, siempre su valor menor.

A finales de diciembre del 2010, se publica el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, que contiene varias reformas tributarias, la tarifa del Impuesto a la Renta se reduce del 25% al 22% gradualmente a razón del 1% a partir del año 2011; las actividades en las Zonas Económicas de Desarrollo Especial (ZEDES) tendrán una tarifa de Impuesto a la Renta reducida en un 5%; el pago del anticipo del Impuesto a la Renta, respecto de nuevas inversiones será a partir del quinto año de producción.

En noviembre del año 2011, Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado entra en vigencia, por tanto, se crea un Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular, con exoneración para los vehículos eléctricos y los de transporte público relacionado con la actividad productiva. Se modifica el ICE y el IVA, para vehículos híbridos, el ICE para cigarrillos, para bebidas alcohólicas, se crea un impuesto a la botella plástica no retornable.

Se crea un impuesto presuntivo para el sector bananero en función de sus ventas y en aplicación del precio oficial es decir se toma como referencia las cajas de banano vendidas y de acuerdo a su categoría sea productor, exportador y/o productor – exportador en base a la tabla referencial paga su impuesto a la renta; se eleva al 5%

el Impuesto a la Salida de Divisas y se modifica el Impuesto a las Tierras Rurales. (Peña, 2012)

Como resultado de las reformas tributarias que se dieron, la tabla 4 se observa la recaudación de impuestos por actividad económica durante los periodos del 2008 al 2011 con su respectiva variación. Las actividades económicas que más aportaron con impuestos en el año 2009, en miles de dólares fueron: las instituciones financieras con 639.281, seguida por la actividad inmobiliaria 396.667, construcciones 134.401, educación 82.566 y salud 71.660 frente al periodo 2008, sin embargo, al observar el periodo 2011, hay una tributación con mayor ascenso en los sectores de la construcción con 222.614, instituciones financieras con 1.014.555, salud con 106.026, manufactura 2.096.166 y pesca 40.702.

Tabla 4 Ingresos tributarios por actividad económica periodo 2008-2011 (miles de dólares)

	2008	2009	variación %	2010	2011	variación %
Comercio	2.132,60	2.203,2	3,3	2.383.772	2.708.533	13,6
Manufactura	1.584,70	1.578,8	-0,4	1.784.371	2.096.166	17,5
Explot. minas petróleo canteras	624.582	609.800	-2,4	822.367	981.890	19,4
Transp. y comunicaciones	569.483	591.345	3,8	632.138	706.020	11,7
Actividades inmobiliarias	319.970	396.667	24,0	497.560	599.356	20,5
Instituciones financieras	446.021	639.281	43,3	770.603	1.014.555	31,7
Administración Pública	158.334	139.578	-11,8	349.912	396.462	13,3
Servicios básicos	139.995	136.172	-2,7	112.531	117.134	4,1
Construcciones	118.083	134.401	13,8	152.915	222.614	45,6
Agricultura y ganadería	119.923	113.673	-5,2	118.580	127.973	7,9
Prestación de servicios	87.688	95.594	9,0	209.604	136.777	-34,7
Hoteles y Restaurantes	78.414	79.710	1,7	85.578	98.307	14,9
Salud	63.804	71.660	12,3	89.063	106.026	19,0
Educación	71.492	82.566	15,5	85.948	87.428	1,7
Pesca	36.685	38.108	3,9	34.779	40.702	17,0
Otros	32.323	36.853	14,0	37.963	47.547	25,2

Nota: Ingresos tributarios por actividad periodo corte 2008-2009 su variación, luego 2010-2011 con su respectiva variación. Fuente: Servicio de Rentas Internas, 2012. Quito-Ecuador

Luego de revisar los sectores con mayor aportación tributaria y algunas reformas que se dieron a partir del año 2008, la administración tributaria ha tenido un papel importante en la recaudación de los impuestos como lo demuestra el siguiente cuadro en donde se ubica las razones de impuesto, siendo lo siguiente.

Tabla 5 Recaudación por tipo de impuesto a nivel nacional periodo 2008-2011 (miles de dólares)

	2008	2009	2010	2011
RENDA TOTAL	6.194.511,06	6.693.253,57	7.864.667,90	8.721.173,30
Impuesto a la renta	2.369.246,84	2.551.744,96	242.8047,20	3.112.113,00
IVA	3.470.518,64	3.431.010,32	4.174.880,12	4.957.904,69
ICE	473.903,01	448.130,29	530.241,04	617.870,64
Impuesto a vehículos motorizados	95.316,26	118.096,58	155.628,03	174.452,19
Impuesto a la salida de divisas	31.408,61	188.287,26	371.314,94	491.417,13
Impuesto a los activos en el exterior	0,00	30.399,00	35.385,18	33.675,76
Impuesto a las tierras	0,00	0,00	2.766,44	8.913,34
Régimen Impositivo Simplificado	396,25	3.666,79	5.744,89	9.524,21
Regalías mineras	0,00	0,00	12.513,12	14.896,62

Nota: Recaudación por tipo de impuesto a nivel nacional periodo 2008-2011, son aquellos que la legislatura ecuatoriana impone como tributos con corte del 2008 hasta el 2011. Fuente: Servicio de Rentas Internas, 2012. Quito-Ecuador

Para obtener la presión tributaria se considera las recaudaciones tributarias netas, por lo que se puede observar en la tabla anterior se dirá que a medida que crece la producción nacional, crecen proporcionalmente los montos de los tributos para las arcas del estado, por lo que es importante reconocer que el incentivo al sector productivo a través de la inversión fiscal, es la salida para que el país obtenga recursos económicos constantes y pueda cumplir con la satisfacción de las necesidades sociales.

Aplicando la fórmula establecida al inicio del presente trabajo, se observa que la presión tributaria nacional representa un 14,27%, lo que significa un ascenso del 2,85% desde el año 2008 al 2011 y 0,37% frente al año 2010, se demuestra en valores la siguiente tabla:

Tabla 6 Evolución de la Presión tributaria nacional 2008-2011, (miles de dólares)

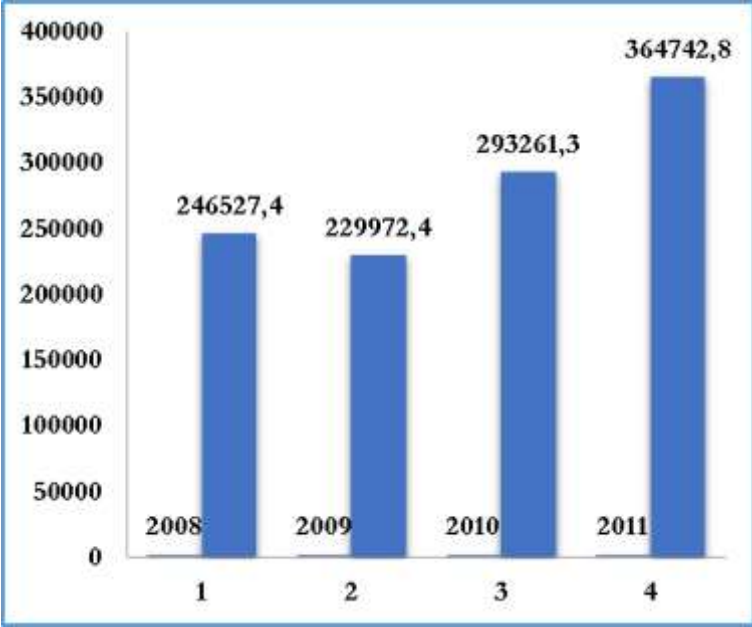
Periodo	Pib	Recaudaciones tributarias	Presión tributaria
2008	54.250.408	6.194.500	11,42 %
2009	54.810.085	6.693.200	12,21 %
2010	56.602.576	7.864.000	13,89 %
2011	61.121.469	8.721.000	14,27 %

Nota: Aplicación de la fórmula de la presión tributaria nacional periodo 2008-2011.

Fuente: Banco Central del Ecuador 2012. Quito-Ecuador.

Para el caso de estudio provincia de El Oro, sector camaronero iniciaremos observando los ingresos que ha tenido en miles de dólares siendo desde el 2008 con 246527.4 (miles de dólares) llegando hasta el 2011 con 364.742.8 (miles de dólares), por lo que se verifica un incremento de 134.770, 4 miles de dólares siendo el 58,6%, lo que gráficamente demostramos.

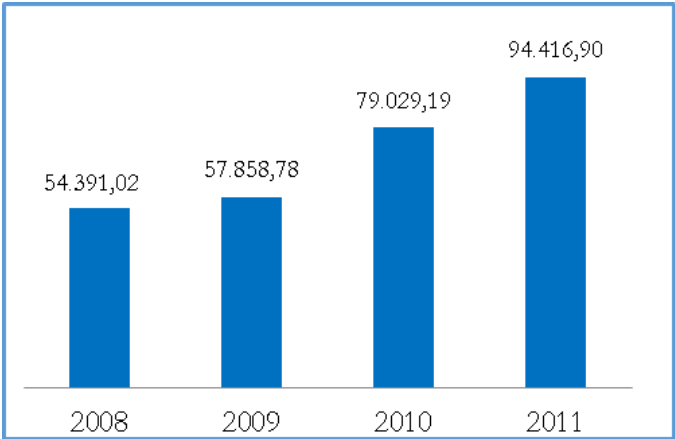
Figura 5: Ingresos de la actividad de explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas, Camarón según la actividad CIUU Nivel 6 en la provincia de El Oro, periodo 2008-2011(miles de dólares)



Fuentes: Servicio de Rentas Internas, 2012.

Al conocer los ingresos causados hasta el año 2011 de \$364 742.800 por la explotación camaronera en la Provincia de El Oro, de ahí que se procede a revisar las recaudaciones aproximadas en el periodo 2008 siendo con un valor aproximado de \$ 54 391.017,91 de dólares con una participación del 19% del total; y, para el año 2011 se incrementa más \$. 40 025.878,68 alcanzando un incremento del 42,39%, lo que significa que en el mismo periodo la provincia de El Oro aportó con un total de \$. 94 416.896,59 de impuestos para el Estado.

Figura 6: Recaudación tributaria en la Provincia de El Oro, periodo 2008-2011 miles de dólares.



Fuentes: Servicio de Rentas Internas, 2012. El Oro-Ecuador

Para lograr determinar la presión tributaria para el sector camaronero, se debe conocer con certeza cuando es la recaudación tributaria por tipo de impuesto en la provincia de ahí que, obtenemos la siguiente tabla demostrativa.

Tabla 7 Recaudación tributaria por tipo de impuesto en la provincia de El Oro 2008-2011. (Miles de dólares)

	2008	2009	2010	2011
Impuesto a la renta	32.656,60	33.368,40	13.153,31	14.349,44
IVA	22.397,40	20.308,30	27.642,17	32.479,95
ICE	533,60	335,80	525,85	453,76
Impuesto a vehículos motorizados	0,3	3.230,65	4.075,47	4.957,52
Impuesto a la salida de divisas	0,00	1.133,20	2.293,79	3.186,08
Impuesto a los activos en el exterior	0,00	501,90	354,05	353,25
Impuesto a las tierras	0,00	0,00	107,51	547,05
Régimen Impositivo Simplificado	0,00	394,70	622,09	891,49
Regalías mineras	0,00	0,00	1.434,22	2.210,21

Fuente: Servicio de Rentas Internas, 2012. Quito-Ecuador.

Al lograr determinar la recaudación por tipo de impuestos, observamos que el rubro de Impuesto a la Renta es una de las fuentes principales, siendo partícipe a esta contribución el sector camaronero. Nuestro caso de estudio corresponde a la provincia de El Oro, de ahí que se procede a determinar la presión tributaria, para ello ubicamos una tabla demostrativa de los valores de recaudación de tributos correspondiente a esta actividad.

Tabla 8 Recaudación tributaria por el sector camaronero en la provincia de El Oro 2008-2011. (Dólares)

Años	Valores (usd)
2008	5.325.477,78
2009	7.128.016,24
2010	7.201.647,16
2011	9.213.310,44

Nota: Recaudación tributaria del sector camaronero en la provincia de El Oro periodo 2008-2011 contemplada en el nivel 6 del CIU en miles de dólares, fuente: Servicio de Rentas Internas 2012. Quito-Ecuador

La producción de camarón en la provincia de El Oro, contribuye de manera ascendente en la recaudación tributaria, para el año 2011 tiene una participación de 9,75% (\$9 213310,44 frente al recaudado \$ 94 416440) del total provincial de impuestos recaudados.

Para lograr entender con mayor precisión el caso, debemos establecer la relación entre la producción de camarón, los tributos y la presión tributaria; para el año 2008 al 2011 el PIB nacional creció 12,67% y las recaudaciones

tributarias se incrementaron en 40,8%, la presión tributaria aumentó en 2.85 puntos porcentuales. En el año 2011 la presión tributaria tiene un incremento de 0,37 puntos porcentuales con respecto al año 2010. Con la finalidad de determinar el producto interno bruto de la provincia de El Oro y al no contar con la información desagregada para los años 2008, 2009, 2010 y 2011 se realizó la proyección del (PIB), mediante una regresión lineal usando la fórmula $y = a+bx$, obteniendo los siguientes resultados expuestos en la siguiente tabla demostrativa.

Tabla 9: Proyección del producto interno bruto de la provincia de El Oro (miles de dólares)

Año	X	PIB	
2003	1	1.081.999,45	
2004	2	1.151.092,18	
2005	3	1.302.002,00	
2006	4	1.413.027,00	
2007	5	1.485.406,00	
2008	6	1.607.329,70	$y=a+bx$
2009	7	1.714.204,49	
2010	8	1.821.079,28	
2011	9	1.927.954,08	

Nota: Aplicación de la regresión lineal para ubicar proyecciones del PIB para la provincia de El Oro, ubica valores reales y para el periodo 2008-2011 se proyecta, fuente: Banco Central del Ecuador años base hasta 2007. Quito-Ecuador

Al determinarse proyectualmente el PIB para la provincia de El Oro, nos damos cuenta que existe un incremento constante del 6% PIB en los años 2008-2011, asociado este resultado a los efectos de la facilidad de inversión económica que el Estado ofrece al sector productivo (créditos). En cuanto a la recaudación tributaria como se presenta en la tabla que se describe a continuación podemos decir que la presión en forma global por la provincia tiende a elevarse paulatinamente cada año, alcanzando un 73,59 % desde el año 2008 al 2011, y, llegando la presión tributaria en forma porcentual de 1,52 % en el año 2008 como obteniendo en el año 2011 un 4,90%.

Tabla 10 Presión tributaria de la provincia de El Oro 2008-2011 (miles de dólares).

Años	Pib proyectado	Ingresos tributarios	Presión tributaria
2008	1.607.329,70	54.391,02	3,38 %
2009	1.714.204,49	57.858,78	3,38 %
2010	1.821.079,00	79.029,19	4,34 %
2011	1.927.954,00	94.416,90	4,90 %

Nota: Presión tributaria de la provincia de El Oro periodo 2008-2011 (miles de dólares), aplicando la fórmula conocida y a su vez utilizando la proyección teniendo como fuente inicial de datos al Banco Central del Ecuador - Servicio de Rentas Internas.

Se determinar el PIB del sector camaronero de la provincia de El Oro, se ha realizado la investigación a las diferentes áreas e instituciones que regulan la producción de camarón para obtener esta información, pero al no

encontrar la información desagregada con relación al campo camaronero para los años 2008, 2009, 2010 y 2011 se proyectó el PIB mediante una regresión lineal.

Tabla 11 Proyección del PIB de la actividad camaronera de la provincia de El Oro 2008-2011 (miles de dólares)

Años	x	PIB	
2003	1	109.302,70	
2004	2	124.762,38	
2005	3	215.875,00	
2006	4	267.982,00	
2007	5	281.874,00	
2008	6	346.467,88	$y=a+bx$
2009	7	395.304,10	
2010	8	444.140,32	
2011	9	492.976,55	

Nota: Aplicación de proyección de regresión lineal para el PIB sector camaronero provincia de el Oro, fuente inicial Banco Central del Ecuador años base hasta 2007. Quito-Ecuador.

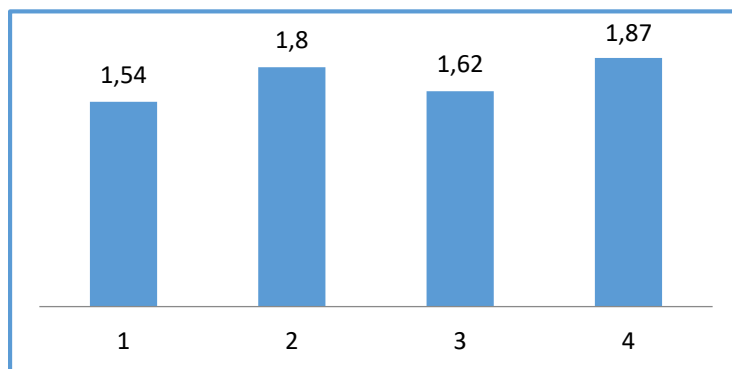
El PIB proyectado del sector acuícola y pesca de camarón de la provincia de El Oro y los ingresos tributarios proporcionados por el Servicio de Rentas Internas, para obtener la presión tributaria del sector camaronero de la provincia, se tiene que en el año 2008 la carga tributaria de este sector es del 1,54%, en el año 2009 asciende a 1,80%; en el año 2010 se reduce un punto al 1,62% y para el año 2011 asciende a 1,87%, contribución significativa que aporta a la carga tributaria a nivel provincial referente al mismo periodo como se observa en la siguiente tabla demostrativa y posterior gráfico:

Tabla 12 Presión tributaria del sector camaronero de la provincia de El Oro periodo 2008-2011(miles de dólares)

Años	Pib acuicola y pesca de camarón proyectado	Ingresos tributarios	Presión tributaria
2008	346.467,88	5.325,48	1,54%
2009	395.304,10	7.128,02	1,80%
2010	444.140,32	7.201,65	1,62%
2011	492.976,55	9.213,31	1,87%

Nota: Determinación de la presión tributaria del sector camaronero de la provincia de El Oro calculado al periodo 2008-2011, utilizando valores históricos y su respectiva proyección. Fuente inicial: Servicio de Rentas Internas 2012. El Oro-Ecuador

Figura 7: Presión tributaria del sector camaronero de la provincia de El Oro periodo 2008-2011, recaudación tributaria en la Provincia de El Oro, periodo 2008-2011 (porcentaje)



Fuentes: Servicio de Rentas Internas, 2012. El Oro-Ecuador

Se finaliza con un cuadro demostrativo sobre la relación producción camaronera en ventas, ingresos tributarios y la presión tributaria determinada para este sector de la provincia de El Oro, correspondiente al periodo 2008 hasta el 2011, en dólares americanos.

Tabla 13 Relación producción camaronera, ingresos tributarios y presión tributaria del sector camaronero de la provincia de El Oro periodo 2008-2011(dólares)

Años	Ventas	Ingresos tributarios	Presión tributaria
2008	377.553.273,46	5.325.477,78	1,54%
2009	405.608.166,67	7.128.016,24	1,80%
2010	389.544.072,72	7.201.647,16	1,62%
2011	591.844.484,31	9.213.310,44	1,87%

Nota: Relación existente de la presión tributaria proyectada, junto a lo indicadores reales de ventas e ingresos tributarios cuya fuente original es del Servicio de Rentas Internas 2012. El Oro-Ecuador

La producción de camarón reflejada en ventas mantiene una presión tributaria ascendente, por lo que aumenta los ingresos para el Estado ecuatoriano con la recaudación de impuestos, por lo tanto es necesario incentivar la producción para que dichos ingresos sean constantes. Con la aplicación de la Ley de Equidad Tributaria desde el año 2008 y con las reformas de la Ley y su Reglamento, se ha logrado un incremento paulatino de la recaudación tributaria en la provincia. La efectiva aplicación de las leyes tributarias, que realiza actualmente el Servicio de Rentas Internas para fortalecer la cultura tributaria y conseguir el cumplimiento voluntario de los contribuyentes, se ha logrado contribuir con los recursos para mejorar los ingresos del Estado y cumplir su objetivo con la redistribución de la riqueza.

Conclusión

La contribución tributaria que aportó el sector camaronero de la provincia de El Oro en el año 2011 fue del 1,87%, lo que significa que por cada dólar de riqueza generado, este sector contribuyó con 0,0187 centavos de dólar para el Estado ecuatoriano, siendo que la presión tributaria que tienen las camaroneras de la provincia de El Oro, en el periodo 2008 – 2011 ha contribuido a incrementar los ingresos tributarios para el Estado

ecuatoriano.

El sector camaronero desde el surgimiento en Ecuador, ha tenido una vital importancia en el aspecto económico, por una parte su alta generación de empleo y divisas, por otra parte, impulsa al desarrollo de las industrias conexas y por ende la contribución impositiva es representativa porque involucra a otros sectores productivos.

El sector camaronero luego de la regularización efectuada en la provincia de El Oro, existen 1380 predios que dan una superficie de 56.889,44 hectáreas distribuidas en 768 predios en zona alta o continente y 612 predios en playa y bahía o isla; cabe señalar que en la actualidad para ejercer esta actividad no se cuenta con concesiones, por lo que se debe adquirir en propiedad o arrendar.

Referencias

- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Portoviejo: R.O n. 449.
- C. Industrias y Producción. (2011). La carga tributaria en el Ecuador. *Acuicultura*, 11.
- Castañeda, & Víctor. (2016). La Globalización y sus relaciones con la Tributación, una Constatación para América Latina y la OCDE. *Cuadernos de Economía*, 386.
- Castañeda, V. (2012). Una revisión de los determinantes de la estructura y el recaudo tributario: El caso latinoamericano tras la crisis de la deuda externa. *Cuadernos de Economía*, 9.
- Centro de Estudios Fiscales. (2011). *Sistema Tributario*. Centro de estudios fiscales.
- Durán, F., & Townsend, J. (2017). Ventajas competitivas y comparativas del sector camaronero. *Ciencia y Tecnología*, 4.
- García, C. (1996). *Derecho Tributario, Consideraciones económicas y jurídicas*. Buenos Aires: Depalma.
- MAGAP. (2012). *Datos sobre el cultivo de camarón*. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadera, Acuicultura y Pesca.
- Nacional, H. C. (2005). *Código Tributario*. Quito: R.O.
- Notarianni, E. (2006). Ecuador después de la mancha blanca. 7.
- Parra, F. (2011). Presión Tributaria en el Ecuador. *Grupo de investigación y docencia económica*, 169.
- Peña, P. (2012). Las reformas en detalle. *Informercados, Ekos*, 104.
- Servicio de Rentas Internas. (2011). Análisi Coyuntural " Dirección de Producción de estadísticas Económicas". *Análisis*.
- Uzcátegui, C., Pérez, M., & Solano, J. (2015). *Scholar articles*. Obtenido de Scholar articles: https://scholar.google.es/scholar?as_ylo=2017&q=Competitividad+en+Ecuador:
- Villegas, H. (1998). *Curso de finanzas, Derecho Financiero y Tributario*. Buenos Aires: Depalma.

Salvuardas y sus efectos en las ventas del sector automotriz de la provincia del Guayas entre 2015 y 2016

Ing. Cynthia Lizbeth Román Bermeo, Mgs.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec

Ph.D. (c) Erwin José Guillén Franco, Econ.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

erwin.guillen@cu.ucsg.edu.ec

Ing. Jorge Luis Martínez Rodas

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

jorge.martinez@cu.ucsg.edu.ec

Resumen

La presente investigación trata de los efectos de las salvuardas en las ventas del sector automotriz en la Provincia del Guayas - Ecuador entre 2015 y 2016, como medida restrictiva a las importaciones impuesta por el gobierno ecuatoriano con la finalidad de (a) equilibrar la balanza comercial, (b) mitigar el posible incremento de la excesiva salida de divisas, (c) fomentar el crecimiento de la industria nacional, y (d) aumentar diversificación de la matriz productiva nacional. El estudio es descriptivo y permitió identificar las incidencias que provocaron las salvuardas en la actividad automotriz en los años en que decayó el nivel la facturación de vehículos en la provincia. Se evidenció que la enajenación de vehículos ensamblados en el país tuvo mayor participación que los adquiridos del mercado exterior, sin embargo, las ventas totales y los impuestos generados por dicha actividad disminuyeron; en cuanto a las importaciones del sector, experimentaron un decrecimiento en esos años, siendo los países del continente asiático los principales proveedores para la industria ensambladora de autos local.

Palabras clave: balanza comercial, importaciones, salvuardas, sector automotriz, ventas

Abstract

The present investigation deals with the effects of the safeguards in the sales of the automotive sector in the Province of Guayas - Ecuador between 2015 and 2016, as a restrictive measure to imports imposed by the Ecuadorian government in order to (a) balance the trade balance, (b) to mitigate the possible increase of the excessive exit of foreign exchange, (c) to encourage the growth of the national industry, and (d) to increase diversification of the national productive matrix. The study is descriptive and allowed to identify the incidences that caused the safeguards in the automotive activity in the years in which the level of the turnover of vehicles in the province fell. It was evidenced that the alienation of assembled vehicles in the country had more

participation than those acquired from the foreign market, however, the total sales and taxes generated by said activity decreased; in terms of imports from the sector, experienced a decrease in those years, with Asian countries being the main suppliers for the local auto assembly industry.

Keywords: balance of trade, imports, safeguards, automotive sector, sales

Introducción

El sector automotriz en Ecuador empezó en la década de los cincuenta, cuando compañías del sector metalmeccánico y textil empezaron la fabricación de asientos para buses, algunas partes metálicas y carrocerías del mismo (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2013). A partir de los años sesenta el sector automotor venía en un alza significativa, y en el año 1973 empezaron con la fabricación de carros, siendo la compañía Aymesa la primera ensambladora de los vehículos de aquel tiempo el “Andino” llegando a ensamblar 144 ejemplares ese año. Posteriormente Ómnibus BB Transporte S.A. inició sus operaciones en 1975, dicha compañía se asoció con la General Motors, en la actualidad es la compañía con más unidades producidas en el país. Finalmente, ensambladoras como Manufacturas y Armaduría y Repuestos de Ecuador (Maresa) constituida en 1976, que hasta la actualidad ha producido partes de vehículos y ensamblado marcas reconocidas a escala mundial como Mazda y Fiat (PRO Ecuador, 2013).

En los noventa se firmaron acuerdos de libre comercio entre Ecuador, Venezuela y Colombia, lo que generó que marcas como Chevrolet, KIA y Mazda ingresaran al mercado ecuatoriano, representando un incremento en el parque automotor del estado ecuatoriano. Esto significó un gran aporte para el desarrollo en el sector automotriz, debido a que empresas multinacionales establecieron sus negocios en el país generando nuevas plazas de empleo y a su vez ingresando nueva tecnología. Según datos del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO Ecuador, 2015) el sector automotor ha permitido que industrias como la siderúrgica, metalúrgica, metalmeccánica, petroquímica, robótica incrementen su participación en el mercado debido a que son claves para la elaboración de autos en el país. Analizando los datos de PRO Ecuador (2015) en Ecuador existen alrededor de 29,068 establecimientos dedicados en el comercio automotriz, el 70% de ellos dedicados a mantenimiento y reparación de autos, mientras que el restante 30% son dedicados a ventas de piezas, partes y accesorios.

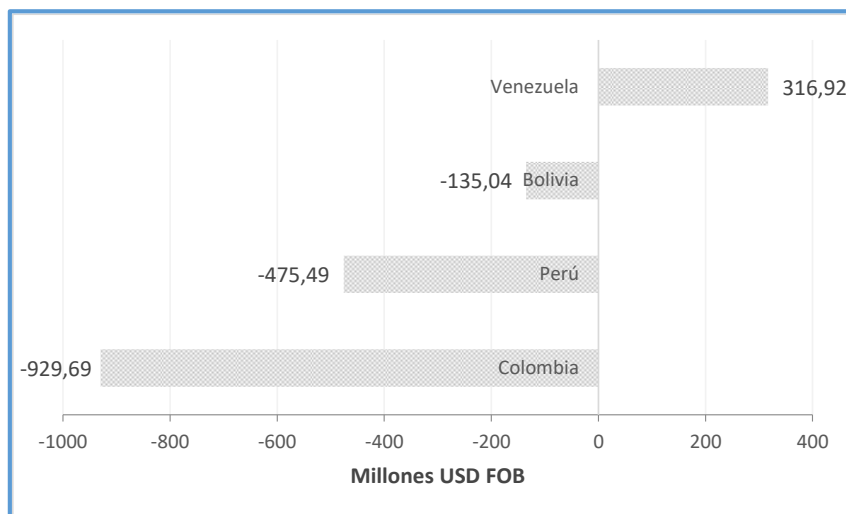
En Ecuador durante el segundo semestre de 2009 se visualizaba una recesión en la economía, por motivos de los bajos ingresos de divisas por parte del sector petrolero y a su vez por la apreciación del dólar. Esto generó un desfavorable escenario para el país, ocasionado porque los países vecinos como Colombia y Perú realizaron una depreciación de su moneda. Por un lado, el peso colombiano se devaluó en un 25% con respecto al dólar y el sol peruano en un 5.4% de la misma manera, lo que ocasionó un efecto negativo en las relaciones comerciales con dichos países. Este escenario genera que sus productos puedan ingresar al territorio ecuatoriano con precios relativamente bajos, lo que califica como una desleal competencia comercial con la industria nacional, y a su vez

un incremento en las importaciones, afectando también a la liquidez de la economía ecuatoriana. El gobierno ecuatoriano se vio obligado a tomar diversas políticas comerciales para mitigar el impacto negativo de la balanza comercial en el Ecuador. Según lo establecido en el Comité de Comercio Exterior (Comex, 2015) el Acuerdo de Cartagena que regula el comercio entre países andinos sostiene que, si un Estado se ve afectado por devaluaciones de monedas de los otros países andinos, éste posee el derecho de aplicar una salvaguarda cambiaria para mitigar el riesgo de incrementos en las importaciones.

De acuerdo a lo que señala Organización Mundial del Comercio (OMC, 2016) un miembro de la OMC puede acoger una medida de proteccionismo a la industria local, si se ve afectado por el incremento de las importaciones que cause o amenace con daño grave a una rama de la producción nacional. Por lo que el gobierno ecuatoriano optó por aplicar una medida proteccionista como son las salvaguardias para reducir el déficit en la balanza comercial que en 2009, tenía saldo negativo, siendo Venezuela el único país con el que mantenía un superávit en la balanza; pero también para reducir el posible incremento de la salida de divisas, por efecto del posible aumento en las importaciones, debido a que el mercado internacional se veía atractivo por los bajos costos de los productos. Pero es allí donde está el dilema, si en realidad el sector automotriz tuvo un escenario favorable o negativo transcurrido casi dos años de la aprobación de dicha medida arancelaria.

El sector automotor es una industria que posee una amplia participación en la economía del país, debido a los altos ingresos que genera en todas las actividades económicas que lo involucran, además de la generación de empleo y en recaudaciones arancelarias que aporta al fisco. En enero de 2015, Ecuador implementa una política comercial de restricción arancelaria llamada salvaguarda de balanza de pagos con el objetivo de reducir el déficit en la balanza comercial. A partir de su aplicación se observaba un alza en los precios de los vehículos y en sus correspondientes partes y piezas para el ensamblaje. El presente análisis sectorial tiene como objetivo demostrar los efectos que generan las salvaguardas en las ventas del sector automotriz de la Provincia del Guayas, medida arancelaria aplicada desde enero del 2015. En la Figura 1 se demuestra el déficit en la balanza comercial de Ecuador, donde solo con Venezuela se observa un superávit de USD 316.92 millones, mientras que con el resto de países se evidencia un saldo negativo.

Figura 1. Saldo de la Balanza Comercial no Petrolera 2014 (en millones USD FOB)



Fuente: Banco Central del Ecuador (2016).

Según lo expuesto por Vela (2015) la salvaguardia de balanza de pagos aplicada desde enero con una duración de 15 meses, fue una medida restrictiva a las importaciones de todos los países que comercialicen con Ecuador, también se registraron preferencias arancelarias a los países miembros de Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI) y de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (p. 15). En julio de 2009, bajo la resolución número 494 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), se aplicó una salvaguarda cambiaria solo para los productos importados de Colombia, debido a que, en ese lapso de tiempo, Ecuador tuvo un déficit en la balanza comercial con aquel país de USD 1,000 millones. Tras lo establecido por COMEXI de las 1,346 partidas que se aplica la restricción arancelaria, 10 de ellas corresponden a la importación de vehículos y partes procedentes de Colombia.

Con el fin de proteger la industria ecuatoriana, reducir la salida de divisas, minimizar las importaciones con Colombia y a su vez de disminuir el déficit en la balanza comercial, el presidente de la república aplicó este modelo económico con el propósito de desarrollar la industria nacional y la matriz productiva. Para el Gerente General de Automotores y Anexos S.A., Espinoza (2015) el efecto de las salvaguardas desfavorece la producción y comercialización de vehículos en la nación, debido a, que se establecieron diversas medidas proteccionista regidas desde enero de 2015, tales como son las salvaguardas de balanza de pagos gravadas con un 12% y con un 35% por factor cambiario; es decir, con un total de 47% de arancel que perjudica al sector, las cuales se verían desgravadas en el lapso de 180 días para evitar situaciones negativas (p. 20).

Revisión de Literatura

En la actualidad la globalización ha concedido que entre los países haya una interdependencia económica, política, tecnológica y cultural, permitiendo así que las naciones abran sus fronteras para el intercambio

comercial entre ellos, aumentando el estándar de vida de las personas; es decir, las compañías han elevado plazas de trabajo, el consumidor se siente satisfecho por la amplia oferta de productos generados en el mercado. Por ende, los países deben permanecer a bloques comerciales y gozar de tratados de libre comercio para fortalecer las economías y no depender solo de los ingresos del sector petrolero. Ricardo (1985), a principios del siglo XIX desarrolla una teoría de ventaja comparativa, en la que explica que cada país debe especializarse en la exportación de aquellos bienes en los que tenga ventaja comparativa; es decir, los bienes que produzca con un menor costo relativo comparado a otros países; así mismo, importarán los bienes en los cuales sean menos eficientes.

Ahora bien, como sostienen Samuelson y Nordhaus (2013) mediante el principio de la ventaja comparativa, los países pueden obtener beneficios del comercio internacional inclusive cuando pueda ser menos eficiente que el resto de los países en la producción de bienes o servicios. Este principio proporciona la base inmutable del comercio internacional donde las naciones obtienen rentabilidad al comercializar mutuamente. Así los países se especializan en cada bien exportado y aumentarían la capacidad exportadora de cada nación. Krugman y Obstfeld, (2006) dividen la teoría de la Economía Internacional en dos campos (a) Análisis del Comercio Internacional y (b) Análisis de las Finanzas Internacionales. El análisis del comercio internacional son aquellas transacciones comerciales entre países, que implican intercambios de bienes o servicios o un compromiso tangible de recursos económicos; y, el análisis financiero internacional concierne aquellas transacciones financieras que se dan al momento de comercializar con otras naciones (Krugman & Obstfeld, 2006, p. 10).

En la investigación de la Naturaleza y Causas de las Riquezas de las Naciones escrita por Smith (1776) menciona que un libre comercio permite que las compañías amplíen su nicho de mercado, generando a su vez un incremento en la producción y ser competitivos a nivel internacional. Para los estados es necesario aplicar restricciones a las importaciones para proteger el mercado nacional así, algunos gobiernos optan por usar medidas arancelarias y no arancelarias para influir en el desarrollo de la industria nacional. Para Samuelson y Nordhaus (2013) este tipo de proteccionismo “puede generar efectos positivos en un gobierno. Un arancel puede proporcionar beneficios para un gobierno; es decir, que generan más ingresos al fisco por parte de recaudaciones arancelarias pero este escenario también perjudica al consumidor final, por lo que ellos deben pagar precios más altos por la recarga arancelaria del producto afectado” (p, 296).

Samuelson & Nordhaus (2013) explica que una tarifa eleva los precios nacionales de los bienes importados provocando un declive del consumo. En el caso de las cuotas existe un efecto similar, pero generan una reducción para los beneficios del gobierno. Para promover una balanza comercial favorable, los mercantilistas abogaron por una regulación gubernamental del comercio. Aranceles, cuotas y otras políticas comerciales con el objetivo de mantener una balanza comercial favorable. Carbaugh (2009) explica que “si una nación genera una balanza comercial no petrolera positiva, el país obtiene altos ingresos que contribuirán al aumento de la producción nacional” (p. 29). Es necesario recalcar lo expuesto por Hamilton (1971) quien apoya el

proteccionismo y hacía referencia que a través de la intervención del Estado, implementando barreras arancelarias y no arancelarias puede potenciar el nacionalismo económico. En efecto de las restricciones a las importaciones incrementan el valor de los precios a los insumos por la carga arancelaria a que están sometidos, provocando que la demanda de un producto decaiga por el alza de precios.

Restricciones Arancelarias

El arancel es un impuesto que grava un producto cuando cruza las fronteras de una nación. “El arancel más difundido es el arancel a las importaciones, que grava a un producto importado; un arancel menos común es el arancel a las exportaciones, que grava a un producto exportado” (Carbough, 2009, p. 111). Un miembro de la OMC puede aplicar medidas de salvaguardias con el fin proteger a una rama de producción nacional por efecto de un posible aumento de las importaciones de productos que cause o amenace causar daño a esa rama de la producción (OMC, 2016). En 1997, miembros del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) señalaron que las salvaguardas se regían únicamente por el artículo XIX en la Ronda de Uruguay. En el acuerdo se pactaron las condiciones para la aplicación de las salvaguardas que son (a) un aumento en las importaciones, (b) un daño grave, o (c) amenaza de daño grave causado (OMC, 2016).

Las salvaguardas deberán ser temporales; solo podrán imponerse cuando se determine que las importaciones causen o amenacen con causar daño a una rama de la producción nacional. Cabe recalcar que la OMC (2016) dispuso que toda medida de proteccionismo debe cumplir con un periodo de hasta un año y esta debería liberalizarse progresivamente. No deberán imponer salvaguardas a las importaciones de productos que estuvieron sujetos a esa medida, hasta que transcurra el tiempo que estuvieron vigente en el país.

Marco Referencial

La liberación del comercio internacional ha generado que miembros de bloques comerciales y terceros países apliquen medidas de protección para la industria local y evitar de esa manera una desleal competencia comercial. En el caso de la Unión Europea (UE) desde los años sesenta, ha venido implementando una política comercial proteccionista *antidumping*, anti subvención y cláusula de salvaguardia; medidas que se han ido adaptando a diferentes cambios a lo largo del tiempo en la normativa internacional. En 2002, se produjo un incremento significativo a nivel mundial en materia de salvaguardas, debido a la política comercial aplicada por Estados Unidos, y, como réplica, otros países, incluido la UE deciden implementar dicha restricción. Provocándose un declive a un gran volumen de intercambio comercial. Desde la entrada en vigor de la OMC en 1994, la UE en septiembre de 2002, por primera vez se pone en marcha una medida transitoria de salvaguarda a las importaciones de acero provenientes de Estados Unidos, debido al aumento sustancial a las importaciones de ese producto, como reacción del cierre del mercado estadounidense, a causa de implementación de salvaguardas por dicho país en 2001.

El acuerdo comercial que mantiene Chile con España, ha permitido que la economía chilena vaya en alza en los últimos años, estando en el ranking de las economías más fuertes de América Latina, posesionándose en el puesto número cinco registrando un incremento en la economía de 2.7%. Uno de los principales temas tratados en el acuerdo, fue sobre el proteccionismo arancelario entre los países, como consecuencia de dicho tratado se registró un crecimiento comercial entre ambos. Es recomendable mantener acuerdos comerciales con otros bloques comerciales para generar un impulso en la economía, de tal manera que la industria local pueda aumentar su capacidad productiva y tecnológica, y de esta manera ser competitivos en el mercado internacional.

Marco Legal

En las actividades económicas de un país como las exportaciones e importaciones, existen entes y leyes que permiten el control y regulación para un desarrollo sustentable de la nación. La política comercial de Ecuador esta normada por la Ley Comercio Exterior e Inversiones LEXI, aprobado por el Congreso Nacional el 22 de mayo de 1992. Por medio del LEXI se creó el Consejo de Comercio Exterior en Inversiones Comexi, el cual está conformado por cinco representantes de la Cámara de Producción del País (Comex, 2015).

Comité de Comercio Exterior e Inversiones (COMEX)

Es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de políticas comerciales. El Comex puede tomar medidas sustitutivas para mitigar el impacto en la balanza comercial de Ecuador. En enero de 2015 bajo la Resolución N0-50-2015, El pleno del Comité de Comercio Exterior aplicó la medida de salvaguardas en el país, con el objetivo proteger la industria nacional y desarrollar la matriz productiva de la Nación (Comex, 2015).

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión (COPCI)

Mediante el Registro Oficial, entidad del gobierno ecuatoriano, el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión (2010) libro 1, Objetivo y Ámbito de Aplicación, artículo 4, estipula lo siguiente en el literal A “Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y eco eficiente”. En el literal k indica “promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico institucional”. En su literal “o” describe lo siguiente “fomentar las exportaciones” y en el literal “p” menciona que “es una vía importante para agilizar las operaciones de comercio exterior”.

Plan Nacional del Buen Vivir

El Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) 2013-2017 (2013) en su objetivo número diez señala “Impulsar la Transformación de la Matriz Productiva” (p. 7), este es un antecedente a tomar en cuenta en la implementación de las medidas de salvaguardas, como una política comercial de protección para el país. Dentro de la política y

lineamientos concerniente al punto 10.2 del PNBV (2013) Promover la Intensidad en la Producción Primaria, de Bienes Intermedios y Finales. El literal E describe “fomentar la sustitución selectiva de importaciones, considerando la innovación y tecnología como componentes fundamentales del proceso productivo”. De igual forma, en el punto 10.6 Potenciar los Procesos Comerciales Diversificados en el Marco de la transformación Productiva. El literal E, especifica los procesos de negocios en los acuerdos comerciales y de protección, con el objetivo de fomentar un desarrollo sustentable para la industria nacional.

Con el propósito de promover y proteger la industria nacional, el gobierno ecuatoriano en enero de 2015, implementa una política comercial de salvaguardia aduanera al 32% de las importaciones, con el fin de mitigar el efecto negativo en la balanza de pagos, por efecto de apreciación del dólar, baja competitividad comercial con los países miembros de la CAN y por los bajos ingresos de divisas del sector petrolero.

Importancia del problema

El Presidente de la República decidió aplicar las salvaguardas, con el objetivo de reducir las importaciones provenientes de los países como Perú y Colombia que tuvieron una devaluación de su moneda, lo cual fue desfavorable para Ecuador, dado que tiene como moneda única de circulación, el dólar. Moneda que ha tenido una apreciación con respecto a otras monedas. Una vez aplicada la salvaguarda, el sector empezó a evidenciar desde finales de 2014 una decadencia en la enajenación de vehículos en la Provincia del Guayas, siendo esta una de las más representativas en comercialización a nivel nacional. Dichas restricciones causaron la disminución de las importaciones, debido a la reducción en el cupo para importar vehículos a 22,277 unidades fijadas inicialmente, aunque el 31 de diciembre de 2014, se reajustó la cantidad a 25,617 vehículos y más cupos de partes de autos para ensamblarlos en el país.

Para Ecuador, una de las prioridades con la medida transitoria expuesta, era que el sector automotriz incremente su capacidad productiva y a su vez mejore la calidad de producción de autos; de esa manera poder mejorar la competitividad la industria nacional en el mercado internacional. Las principales marcas comercializadas a nivel nacional entre 2005 y 2015, que reflejan la tendencia de las marcas de vehículos más comercializadas son la Chevrolet, Hyundai y Kia, debido a los bajos precios en que se venden en el mercado nacional y por la facilidad que las concesionarias brindan al cliente para poder financiar un auto de aquellas marcas, tal como se detalla en la Tabla 1.

Tabla 1. Principales marcas comercializadas en Ecuador (2005-2015)

Año	Chevrolet	Kia	Hyundai	Nissan	Mazda	Toyota	Hino	Great Wall	Fort	Renault
2005	37,594	3,449	9,436	3,004	5,343	5,713	1,217	0	2,650	1,504
2006	39,855	3,029	9,514	3,005	7,503	6,328	2,912	0	3,494	2,030
2007	36,174	2,867	9,951	3,276	8,918	7,848	3,519	0	3,554	2,155
2008	47,519	4,149	13,167	4,543	10,437	10,360	4,693	8	2,452	2,722
2009	40,185	5,432	11,814	4,930	7,692	6,372	3,279	36	2,245	1,802
2010	53,429	10,908	17,241	9,407	8,589	8,722	3,831	19	4,080	5,126
2011	59,189	11,965	14,879	10,080	8,012	6,730	4,133	679	4,385	5,441
2012	54,947	10,144	12,296	7,051	5,120	6,840	3,625	2,085	4,254	2,707
2013	50,195	12,308	9,629	6,576	6,402	6,425	3,735	2,088	4,086	2,624
2014	53,574	12,38	10,623	6,019	6,916	6,476	4,578	1,688	4,164	2,587
2015	40,265	7,647	5,678	3,794	3,651	3,651	3,385	2,161	1,711	1,128

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016)

Metodología

Diseño y tipo de investigación

El enfoque de la investigación es cuantitativo, no experimental, con el método de investigación longitudinal, en el cual se analizaron los datos históricos recopilados desde 2000 a 2016, con el fin de identificar los efectos que surgieron a partir de la aplicación de las salvaguardas aplicadas en Ecuador. Se consideró revisar las fluctuaciones en las ventas de vehículos en la Provincia del Guayas y demostrar cómo puede verse afectado el sector por decisiones gubernamentales de proteccionismo para la industria ecuatoriano.

Población y recogida de datos

La población y muestra de la investigación la conforman los datos históricos de ventas del sector automotriz de la Provincia del Guayas. Se recopilaron datos de la biblioteca del Banco Central del Ecuador y de la página web del mismo, levantamiento de información en reportes sectoriales generados por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO Ecuador), del Comité de Comercio Exterior (Comex), indagación de importaciones por subpartidas en el sitio web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae), y finalmente registro de datos estadísticos en la biblioteca del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, (INEC).

Resultados

Producción Nacional de vehículos (2000 – 2016)

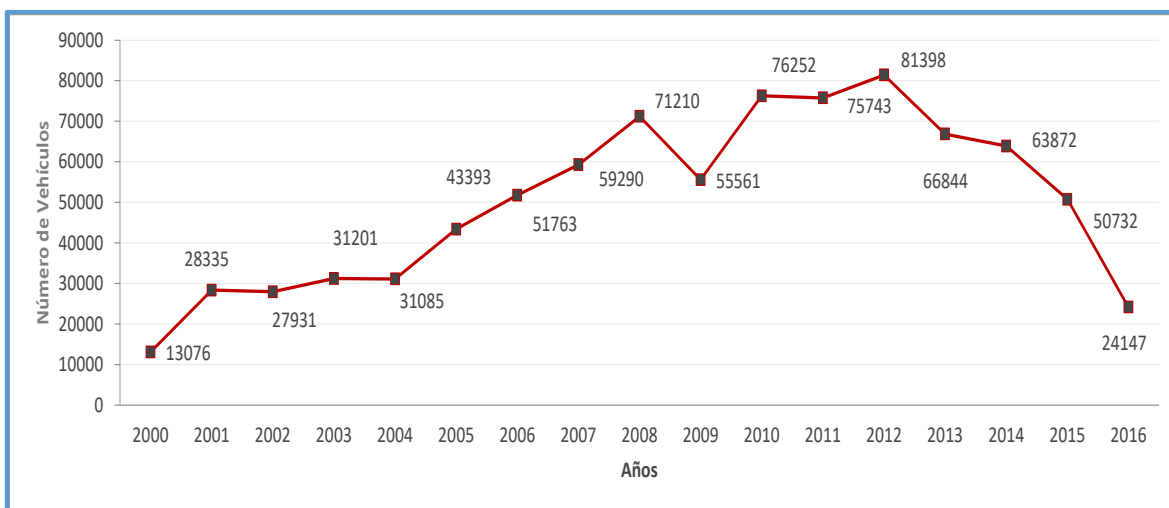
El comportamiento del sector automotriz durante los últimos seis años mantuvo variaciones tanto en las ventas vehiculares como en la producción nacional por parte de las ensambladoras, debido a las diversas intervenciones por parte del Estado ecuatoriano, al implementar políticas comerciales que restringe las importaciones, otra de las razones que influyeron en el declive de las ventas fue la recesión en la economía ecuatoriana, el cual desaceleró el crecimiento y comercialización por parte del sector. Las principales ensambladoras del país, en un principio

no se vieron tan afectadas por las salvaguardas, porque aquellas se dedican al ensamblaje vehicular, pero importan ítems Completely Knocked Down (CKD) para la fabricación de autos, siendo los países asiáticos como Japón Tailandia y China los principales proveedores.

La General Motors OBB y Aymesa son las ensambladoras más representativas a nivel nacional, ambas llegaron a ensamblar en 2014 un total de 56,698 unidades, periodo que evidenció un incremento en la producción de autos en estas compañías en comparación con 2013. Durante 2015, Aymesa ensambló 6,666 vehículos, mientras que la General Motors enajenó 36,580 unidades el mismo año, registrando una caída porcentual del 23.72%, en relación al año anterior.

Por medio de la Figura 2, que demuestra el crecimiento de la industria nacional, tomando como datos estadísticos la producción del país entre 2000 y noviembre de 2016. La industria automotriz en Ecuador ha mantenido un crecimiento oportuno desde 2004 hasta 2008, en 2009 evidencia un decrecimiento, año en que se redujeron las ventas en un 22%, a nivel nacional, por efectos de la crisis económica a nivel mundial, la baja oferta crediticia por parte de la banca privada, afectaron directamente al mercado automotor. En 2010, se observa la recuperación por parte del sector, debido a la alta liquidez del sistema financiero, el incremento del gasto fiscal y la amplia oferta crediticia por parte de la banca privada; estos fueron los factores que impulsaron la recuperación de varios sectores económicos, siendo este año el que marcó un hito histórico en el mercado automotor ecuatoriano (Aeade, 2016).

Figura 2. Crecimiento de la Producción Nacional de Vehículos en Ecuador



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

Las ensambladoras Ómnibus BB, Aymesa y Maresa ensamblaron 75,743 vehículos en 2011, periodo que muestra una reducción del 0.66% en cantidades producidas con relación al año anterior, pero en el lapso de ese tiempo,

los autos de fabricación nacional fueron los más comercializados, atendieron 62,053 autos que representan el 44% de la demanda local, y genera un incremento del 2% porcentual porque en 2010, tan solo representaron un 42% (Aeade, 2016). En 2012, las ensambladoras produjeron 81,398 unidades, periodo que cubrió con el 46% del consumo local; es decir, 56,395 autos nacionales. Respecto al ensamblaje nacional durante 2012, de las “81,398 unidades producidas 34,544 fueron automóviles, 244,893 camionetas, 17,970 *Sport Utility Vehicle (SUV)*, 2,202 *vans* y 1,782 camiones” (Aeade, 2016, p. 13).

Aymesa, Maresa y Ómnibus BB ensamblaron 65,998 autos, pero en ese mismo periodo la participación de Ciauto fue de 846 unidades; es decir, un total de 66,844 producidos 2013. Asimismo, ese año la producción local cubrió el 49% del consumo nacional, evidenciando un incremento de 3 puntos porcentuales en comparación a 2012. Al finalizar 2014, el ensamblaje de autos tuvo un decrecimiento de 4.44%, en comparación con 2013, pero en ese lapso de tiempo, la demanda de vehículos de producción nacional cubrió el 51.52% del mercado, llegando a comercializar 61,851 unidades de los 120,060 autos enajenados en el país. En promedio de los autos fabricados en Ecuador durante 2014, corresponden al 45.7% automóviles, el 22% corresponde a camionetas, el 23% se concentra al ensamblaje del tipo *SUV*, y el 0.3% equivale al segmento *van* (Aeade, 2016).

Comportamiento de las importaciones por parte del sector automotriz de 2000 hasta noviembre 2016

Las importaciones se gravaron con una recarga arancelaria del 5%, 25% y 45% dependiendo del código de las subpartidas, razón por la que refleja una reducción en la producción nacional por parte de las ensambladoras, debido a que la mayoría de las piezas CKD son importadas del continente asiático, y a eso se suma el incremento porcentual en los precios de los carros, afectando directamente la demanda de vehículos, causando una contracción en las ventas. El Ministro de Comercio Exterior, Cassinelli, (2015) explicó toda salvaguarda aplicada por Ecuador implica una recarga arancelaria de 5% para bienes de capital no esencial y materia prima, el 15% a productos de sensibilidad media; es decir, aquellos que sirven para la elaboración de un bien terminado; y finalmente, un 25% para neumáticos, motocicletas y piezas de televisores. De las 2,800 partidas de productos importados con sobretasas arancelarias para el sector automotriz, el más alto incremento corresponde a bandas de llantas, cerraduras de autos, entre otras, tal como puntualiza la Tabla 2.

Tabla 2. Bienes CKD del mercado automotor con sobrecarga Arancelaria

Ítem	Porcentaje
Neumáticos Radiales Neumáticos para autobuses y camiones	25%
Espejos retrovisores Bandas para llantas Cerraduras para autos	45%
Hilos de metal para fabricación de llantas	5%

Fuente: Comité de Comercio Exterior (Comex).

Los vehículos con mayor salida al parque automotor del país son los automóviles seguidos de los *Sport Utility Vehicle (SUV)*, camionetas y *vans*, segmento detallado en la Tabla 3.

Tabla 3. Importación Anual de Autos por Segmento desde 2000 hasta noviembre de 2016

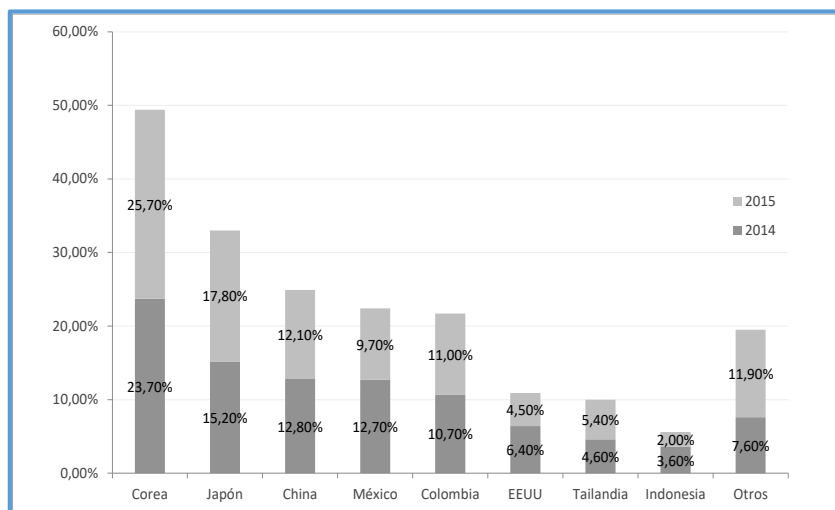
Periodos	Autos	Camionetas	SUVs	Vans	Buses	Camiones	Total
2000	4,137	1,277	1,491	85	106	923	8,019
2001	21,213	5,136	5,153	2,491	868	7,533	42,394
2002	25,403	6,078	5,714	2,807	939	8,152	49,093
2003	14,830	3,779	4,317	2,384	583	5,063	30,956
2004	19,979	4,289	6,251	1,754	617	5,358	38,248
2005	31,870	3,138	10,301	2,276	798	6,927	55,310
2006	30,525	4,379	11,555	1,678	964	8,375	57,476
2007	22,485	6,212	13,401	1,879	1,046	9,081	54,104
2008	32,585	9,038	13,569	1,915	561	12,654	70,322
2009	15,709	5,343	12,779	919	572	5,327	40,649
2010	38,418	13,964	15,807	2,938	1,168	7,390	79,685
2011	32,090	9,782	15,088	5,264	1,729	11,148	75,101
2012	27,545	10,064	12,908	2,692	1,513	11,930	66,652
2013	20,099	6,292	14,945	5,082	1,896	14,281	62,595
2014	18,820	5,292	14,530	5,367	469	12,615	57,093
2015	10,846	2,948	8,107	2,672	351	8,716	33,640
Ene-Nov 16	12,950	2,240	8,086	2,168	1,276	4,164	30,874

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

Las importaciones por parte del sector en 2010, presentaron una recuperación después de haber culminado en 2009 con solo 40,649 vehículos importados. El 58% de los autos comercializados en Ecuador fueron de fabricación extranjera. Los principales países que abastecieron al mercado ecuatoriano durante ese periodo fueron Corea, Japón, Estados Unidos, Colombia y México (Aeade, 2016). Los autos importados durante 2011, muestran una reducción del 6% en comparación con los 79,681 vehículos adquiridos del extranjero. Los países proveedores de carros armados Completely Built Up (CBU) para Ecuador fueron Colombia, China, México, Colombia y Japón. Según datos extraídos de Aeade (2016) el 54% de autos comercializados en el país durante 2012 fueron importados, lo cual revela una disminución del 11% comparando con las 79,681 unidades importadas en el transcurso del periodo 2011. Las importaciones de autos en 2013, llegaron a 62,595 unidades demostrando un decrecimiento del 6.08%, en comparación con los 66,652 carros importados en 2012.

El comportamiento de las importaciones de vehículos en 2014, seguían disminuyendo, año en el cual tan solo importaron 57,093 autos y cubriendo con la demanda tan solo el 48.48% de carros importados vendidos en Ecuador. La Figura 3, puntualiza las importaciones de vehículos por país de origen durante los periodos 2014 y 2015.

Figura 3. Importaciones de vehículos por país de origen durante el período 2014-2015



Fuente: Banco Central del Ecuador (2017).

Las transacciones comerciales que se realizaron durante 2015, revelan que países del continente asiático son los mayores proveedores para Ecuador, siendo Corea, el país que mayor cobertura en el mercado ecuatoriano con un 25.7%, seguido de Japón con un 18.7%, China con 12.10%, también se observa que el 2% de las importaciones provienen de Indonesia, razón por la que los últimos años marcas de autos como la Great Wall, SsangYong están incrementando sus ventas dentro del país. Por medio de la Tabla 4 se detallan los principales importadores de vehículos en el país, el total de unidades importadas que las ensambladoras mencionadas han realizado en los últimos tres años y su respectivo valor FOB en millones de USD. Las ensambladoras con mayor volumen de importación de bienes CKD en el país son General Motors OBB Transporte S.A que lidera el mercado ecuatoriano, seguido de Aymesa, que entre las dos representan el 80% del total de la producción nacional de autos en Ecuador.

Tabla 4. Empresas importadoras de bienes CKD en Ecuador

RUC	Importador	Dólares FOB		Unidades	
		CKD	CKD Chasis	CKD	CKD Chasis
1790023931001	Aymesa S.A.	47,931,719		6,948	
1790233979001	Ómnibus BB Transportes S.A.	243,000,000		37,246	
1790279901001	Manufacturas Armaduras y Repuestos Ecuatorianos S.A. Maresa	42,218,371		10,736	
1891748376001	Ciauto	25,988,882	15,861,026	3,937	2,403

Fuente: Comité de Comercio Exterior (Comex).

Comportamiento del mercado automotor (2000 – 2016)

La enajenación de autos importados en comparación con los ensamblados en el país se evidencia en la disminución en volumen de autos vendidos entre 2012 y 2016, la demanda de autos fabricados en Ecuador superó la de los importados. Esto se dio, por las varias intervenciones del Estado ecuatoriano con la finalidad de generar un equilibrio en la demanda de los productos de fabricación nacional. Datos detallados en la Tabla 5 y en la Figura 4, sobre las fluctuaciones generadas en las ventas por parte del mercado; es decir, la comercialización de vehículos ensamblados e importados entre 2000 y 2016 se muestran.

Tabla 5. Comercio de Vehículos Importados y Ensamblados de 2000 a 2016

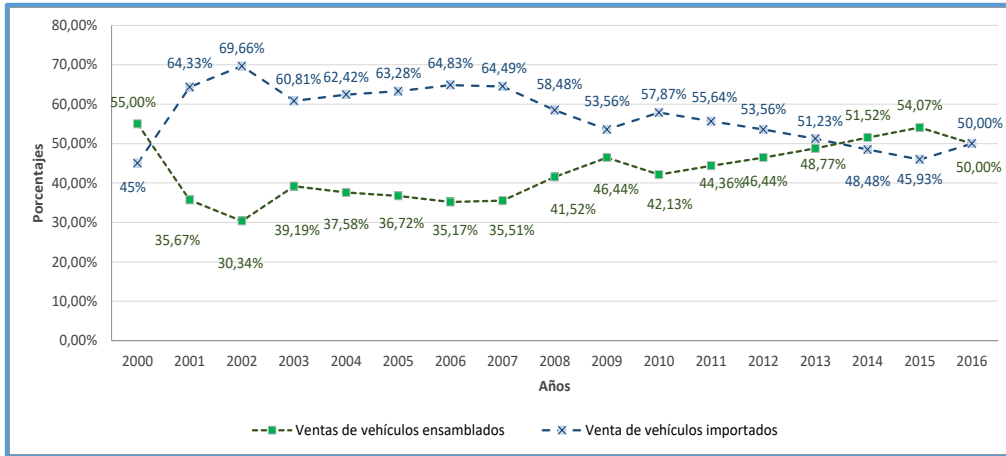
Años	Venta de Vehículos ensamblados Unidades	%	Venta de Vehículos importados Unidades	%	Total
2000	10,441	55%	8,542	45%	18,983
2001	20,316	35.67%	36,634	64.33%	56,950
2002	21,047	30.34%	48,325	69.66%	69,372
2003	22,768	39.19%	35,327	60.81%	58,095
2004	22,230	37.58%	36,921	62.42%	59,151
2005	29,528	36.72%	50,882	63.28%	80,410
2006	31,496	35.17%	58,062	64.83%	89,558
2007	32,591	35.51%	59,187	64.49%	91,778
2008	46,782	41.52%	65,902	58.48%	112,684
2009	43,077	46.44%	49,687	53.56%	92,764
2010	55,683	42.13%	76,489	57.87%	132,172
2011	62,053	44.36%	77,840	55.64%	139,893
2012	56,395	46.44%	65,051	53.56%	121,446
2013	55,509	48.77%	58,303	51.23%	113,812
2014	61,851	51.52%	58,205	48.48%	120,060
2015	43,962	54.07%	37,347	45.93%	81,309
2016	31,775	50%	31,780	50%	63,555

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

A nivel nacional se vendieron 43,962 unidades ensambladas en el país durante 2015, mientras que en el mismo año se comercializaron 37,347 autos importados; es decir, que las medidas de restricción para las importaciones, aplicadas desde 2011 si favorecieron a la industria automotriz, por lo que anualmente se iba cortando esa gran diferencia que existía entre las ventas de vehículos ensamblados con respecto a la comercialización de carros importados. Al finalizar 2016, la comercialización de autos llegó a un total de 63,555 unidades siendo el periodo que registró una reducción de casi el 22% en comparación a 2015. Esto evidenció que el país tuvo la mayor caída de ventas durante la última década. Como resultado de las medidas proteccionistas aplicadas para el desarrollo de la producción nacional, el efecto fue positivo para la industria automotriz, se evidenció que en el transcurso de los últimos tres años, la comercialización de autos ensamblados en el país experimentó una mayor

participación en volumen de ventas en comparación con los importados, pero su efecto comenzó a notarse desde 2011, año en el cual se empezó a reducir el déficit que se mantenía con la enajenación de autos extranjeros en Ecuador. Pese a que entre 2015 y 2016 las ventas fueron relativamente bajas en comparación con años anteriores, las ensambladoras tuvieron mayor participación en el mercado, tal como se lo observa en la Figura 4.

Figura 4. Porcentaje de ventas de vehículos ensamblados en comparación con los importados (2000-2016)

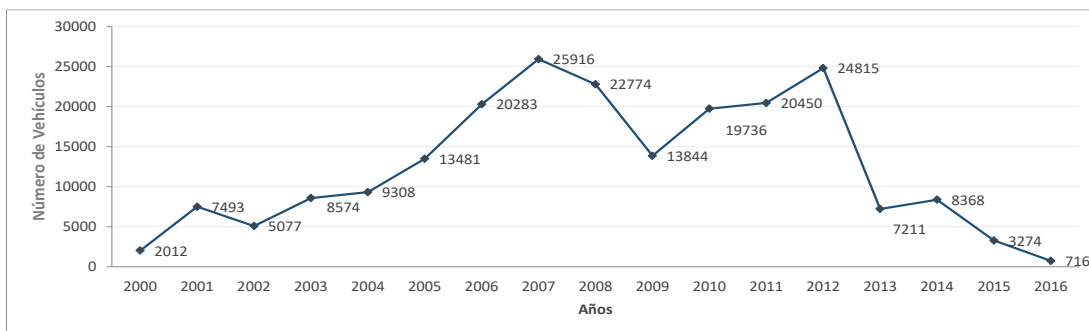


Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

Comportamiento de las exportaciones de vehículos (2000 – 2016)

Países como Venezuela, Costa Rica, Colombia y República Dominicana fueron los principales mercados a los cuales iban dirigidos los vehículos fabricados en Ecuador. En la Figura 5, se observa el porcentaje de las exportaciones de vehículos en el transcurso de 2000 a 2015. El comportamiento de las exportaciones de autos a partir de 2003, tenía un crecimiento anual, pero por las razones anteriormente mencionadas, causaron variaciones en las cantidades de vehículos exportados. En 2009 decayeron las exportaciones en un 39.21%, en comparación con 2008. En 2010 se incrementan las exportaciones en un 42.56% en relación al año anterior.

Figura 5: Exportación anual de vehículos en el Ecuador



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

En 2013 se reducen las exportaciones a causa de que los autos ensamblados en el país no pueden competir en el mercado internacional por los altos precios que tienen en comparación con los de ofertados en Perú,

Argentina, Brasil y Chile, países donde resulta más económico adquirir un vehículo por los bajos precios, un escenario desfavorable para Ecuador, por efecto de tipo de cambio y por los altos costos que se generan al producir un ejemplar de ellos en Ecuador. Otro de los factores que influyeron que el mercado automotor decaiga en sus exportaciones fue por la apertura comercial de la economía colombiana, materializado a través de la suscripción de Tratados de Libre Comercio con México y Corea, incidiendo de forma negativa en la demanda de vehículos ecuatorianos que registraron una reducción del 57% en comparación con el volumen exportado al mercado Colombiano en 2012 (Aeade, 2016).

Consecuentemente las exportaciones de vehículos al mercado venezolano registraron también una caída del 87% en comparación con el año anterior, debido a las demoras en los procesos de pago a los exportadores a través de la Comisión de Administración de Divisas afectando las exportaciones de vehículos ecuatorianos a Venezuela (Aeade, 2016). Las ensambladoras Aymesa y Ómnibus BB durante 2014, exportaron 8,368, mostrando un incremento del 16% en comparación con los 7,213 autos exportados durante 2013. El 100% los autos exportados en Ecuador fueron dirigidos al mercado colombiano. Al comparar los precios de venta al público de autos sedán 1.6 de transmisión manual, con los países vecinos de la región durante 2015, se evidencia que en Ecuador los precios son relativamente altos para adquirir una unidad, mientras que en los otros países los costos son bajos en comparación con Ecuador, así como se detalla en la Tabla 6.

Tabla 6. Índice de Precios al Consumidor de Autos Sedan 1.6 en los Países de Sudamérica a 2015

Países	Precios en USD
Argentina	14,139
Brasil	15,376
Chile	11,177
Colombia	16,317
Ecuador	22,550
Perú	15,120

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

A lo largo de 2015, las ensambladoras Ómnibus BB, Aymesa exportaron un total de 3,274 unidades, siendo los carros tipo automóviles los más exportados. Por medio de la Tabla 7 determina el segmento de autos comercializados al exterior durante 2014 y 2015.

Tabla 7. Exportaciones de Autos por Ensambladora y por Modelo en 2014 y 2015

Ensambladoras	Autos		Camionetas		SUVs		Vans		Total	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Ómnibus BB	0	0	2,368	2,144	0	0	0	0	2,368	2,144
Ayimesa	3720	1,130	0	0	2,080	200	0	0	6000	1,13
Total	3,720	1,130	0	0	2,080	200	0	0	8,358	3,274

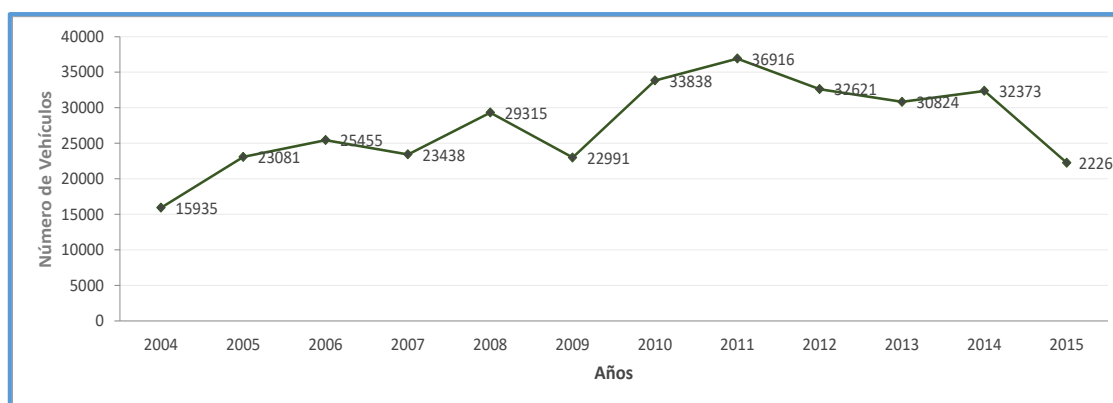
Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016)

El total de las exportaciones por parte de las ensambladoras durante 2014 fueron de 8,358 vehículos con un aumento del 16% en comparación con los 7,213 autos exportados en 2013. Durante 2014 el destino del 100% de los autos nacionales fue el mercado colombiano (Aeade, 2016). En 2015, las principales marcas vendidas en el exterior fueron Chevrolet con un 64%, mientras que Kia comercializó el 36%. Chevrolet es la marca más representativa a nivel de exportaciones, de enero a noviembre de 2016, comercializó en el exterior 671 unidades.

Comportamiento de ventas del Sector Automotriz de la provincia del Guayas (2004 - 2016)

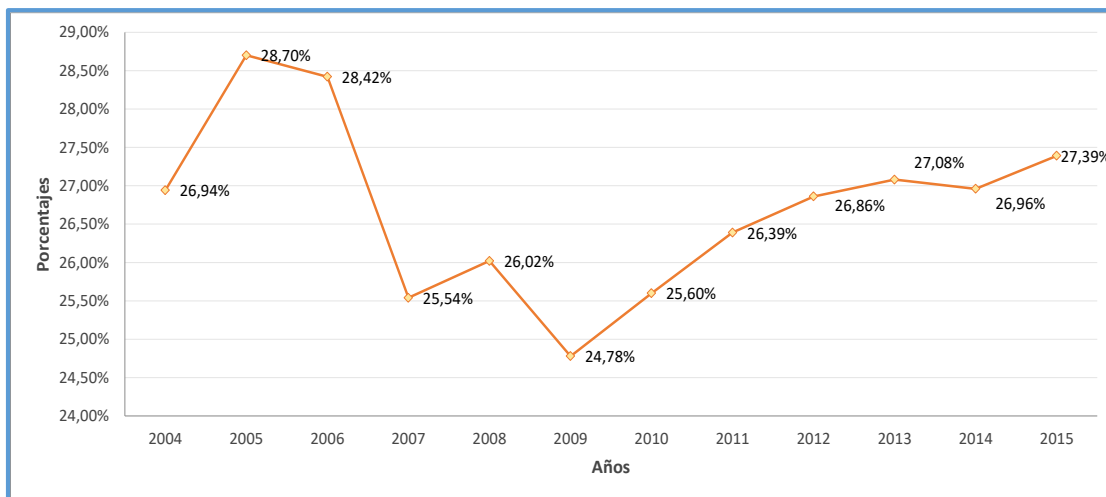
Con todos los datos obtenidos se analizó el mercado automotor de la Provincia del Guayas, la cual comercializó el 27.39% del total de las ventas a nivel nacional al finalizar 2015, por debajo de la Provincia de Pichincha, que posee una cobertura de mercado del 40.45%, debido a que la mayoría de las ensambladoras se encuentran constituidas en esa región del país. En la Figura 6 se identifican las fluctuaciones de vehículos vendidos anualmente en el periodo 2004 a 2015 dentro de la Provincia del Guayas; donde una vez más se observa que en 2009 y 2015, se produjo la mayor reducción de ventas de autos.

Figura 6. Ventas Anuales de Vehículos dentro de la Provincia del Guayas del 2004 al 2015



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

Figura 7. Nivel de Crecimiento Porcentual de la Provincia del Guayas en las Ventas Nacionales por Parte del Sector



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

El mercado automotor en la Provincia del Guayas al culminar 2012, presentó una reducción del 11.63% en comparación con las ventas registradas el año anterior. Este decrecimiento se produjo después que el gobierno ecuatoriano implementó un tipo de licencia para controlar las importaciones de vehículos, también por la entrada en vigencia de la medida restrictiva bajo Resolución del Comex No. 66, la asignación de cuotas y cupos de importación vehículos armados (CBU). Para el cupo asignado a los importadores, se consideraron los montos totales en unidades y USD FOB importados por las empresas del sector en 2010, con una reducción del 30%, y la medida restrictiva se aplicó a todas las subpartidas de automóviles, camionetas, *SUVs* y camiones ultralivianos de hasta 4,5 toneladas de peso bruto vehicular (Aeade, 2016). Otra de las razones por las cuales se redujeron las ventas en este periodo, fue por el aumento del Impuesto a la Salidas de Divisas (ISD) del 2% al 5%, aplicada en noviembre de 2011, y finalmente, por la entrada en vigencia en junio de 2012 la Regulación de Créditos de Vivienda y Vehículos.

Este tipo de leyes incidieron negativamente, causando una reducción en las ventas del sector automotriz. También se evidenció una limitación en la oferta de varios modelos tipo automóviles, *SUVs*, camionetas y *minivans*, y por último, la dificultad para el acceso a financiamiento por parte del usuario para la adquisición de un ejemplar (Aeade, 2016).

Los cupos asignados a cada importador fueron los mismos para los años 2012, 2013 y 2014, generando que algunas de las empresas se queden sin stock para cubrir con la demanda del mercado.

Según datos extraídos de Aeade (2015) los principales modelos de la marca Chevrolet vendidos en la Provincia

de Guayas en 2015, fueron: Aveo 4,025 unidades, Sail 1,610 unidades, D-Max 760 unidades, Gran Vitara 2.0L 704 unidades, Gran Vitara SZ 677 unidades. Los principales tipos de vehículos comercializados en la provincia son los automóviles, camionetas, *SUVs* y *vans*.

Tabla 8. Ventas Anual de Autos en la Provincia del Guayas por Segmento desde 2009 a 2015

Tipo	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Automóviles	10,280	16,461	18,959	17,118	15,742	15,495	9,662
Camionetas	3,820	5,514	5,314	4,503	4,165	4,404	3,141
<i>SUVs</i>	5,945	7,884	7,586	6,352	6,490	7,338	5,304
<i>Vans</i>	524	1,227	1,957	1,471	1,589	2,180	1,896
Camiones	2,279	2,526	2,779	2,761	2,609	2,823	2,046
Buses	143	226	321	416	229	133	219
Total	22,991	33,838	36,916	32,621	30,824	32,373	22,268

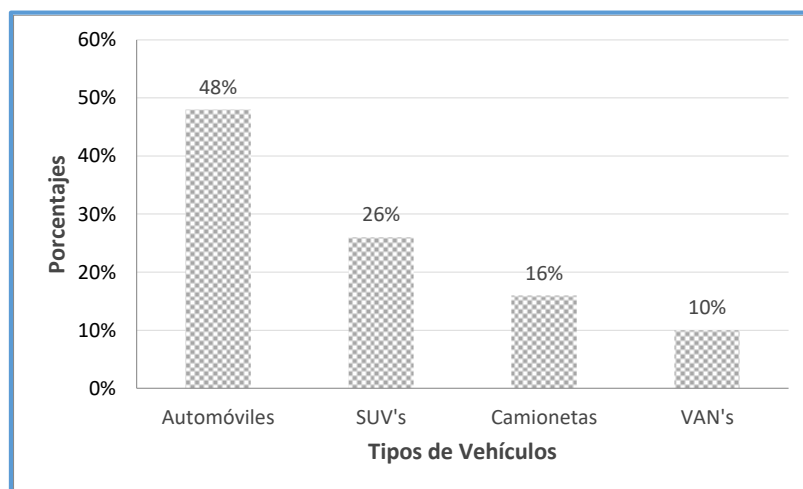
Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

En 2014 se comercializaron 120,060 autos nuevos, de los cuales el 27% se distribuyeron geográficamente en la Provincia del Guayas, que en comparación con el periodo 2013 se ha mantenido similar.

En ese periodo la mayor demanda de vehículos por segmento fueron los automóviles con el 47.86% pero evidencia una reducción en comparación con 2013, en el cual esos modelos de autos representaron el 51.07% lo que demuestra un decrecimiento porcentual de 3.21%.

En cambio, las ventas del tipo camionetas, *SUVs*, *vans* y camiones incrementaron en relación al año anterior.

Figura 8. Participación Porcentual de Ventas de Vehículos en la Provincia del Guayas, según su Tipo durante 2015



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016)

Según lo expuesto en el Servicios de Rentas Internas (SRI, 2017), en Ecuador se conoce como Pymes al conjunto de Pequeña y Mediana empresa por su volumen de ventas, cantidad de trabajadores, capital social, y por el nivel de producción. Por lo general, en Ecuador este tipo de empresas se caracterizan por realizar diferentes tipos de actividades económicas como (a) comercio al por mayor y menos, (b) agricultura, silvicultura y pesca, (c) industrias manufactureras, (d) construcción, (d) transportes almacenamiento y comunicaciones, (e) bienes inmuebles y servicios prestados. Las Pymes en Ecuador son de gran importancia por lo que se encuentran en la producción de bienes y servicios, por ende son la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos, o añadiendo valor, constituyendo un factor primordial en la generación de empleo y riqueza (SRI, 2017). Tal como detalla SRI, (2017) para fines tributarios las PYMES de acuerdo al tipo de RUC, se las dividen en personas naturales y sociedades. En la Tabla 9, se detalla el total de ventas anuales por parte del mercado automotor en el Guayas, según tamaño de la empresa en el periodo 2012 a 2015.

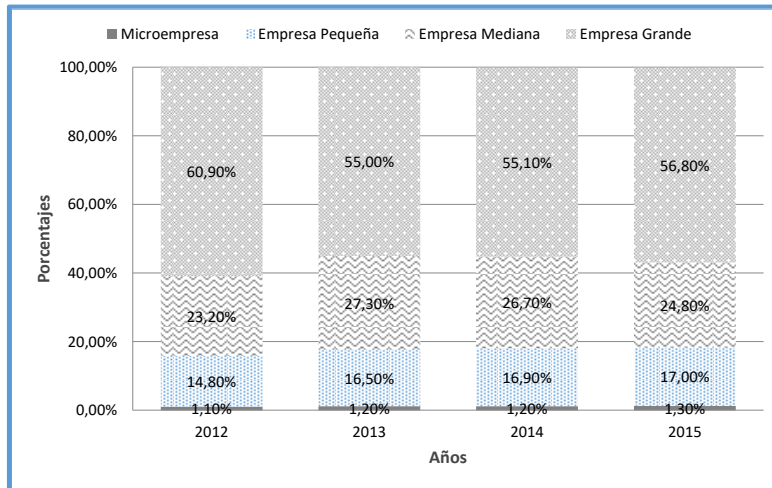
Tabla 9. Ventas Anuales del Sector Automotriz según Tamaño de la Empresa en la Provincia del Guayas

Tipo de Empresa	2012	2013	2014	2015
Microempresa	15,514,997	17,030,551	18,725,743	19,846,953
Pequeña Empresa	206,775,555	227,156,891	262,297,446	268,814,194
Mediana Empresa	323,790,731	376,313,497	413,855,457	338,003,575
Grande Empresa	851,683,353	758,706,042	853,825,736	889,575,271
Ventas totales	1,397,764,636	1,379,206,042	1,548,704,382	1,566,239,993

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo 2016.

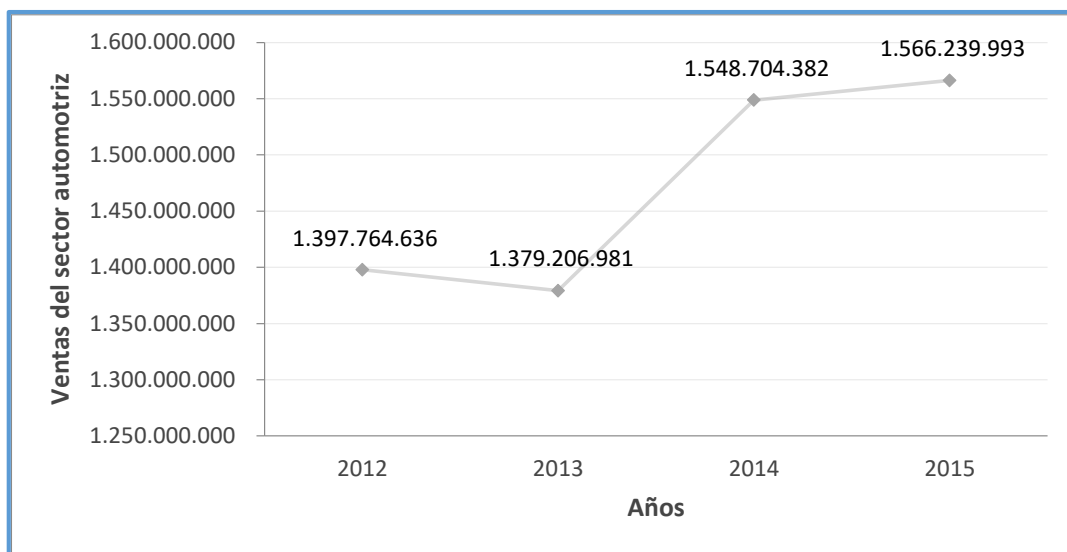
Las compañías del mercado automotriz tuvieron un crecimiento en las ventas durante los últimos cuatro años tal como se evidencia en la Tabla 9, siendo la micro, pequeña y grande empresa, las que mantienen un desarrollo sustentable anualmente; no obstante, la mediana empresa que evidencia una recesión en las ventas durante 2015, las cuales se dedican a comercializar autos seminuevos, razón por la que este segmento de empresas mantuvo un bajo nivel de ventas. El porcentaje anual de crecimiento según tipo de empresa se expresa en la Figura 9.

Figura 9. Evolución Porcentual de las Ventas por Tamaño de Empresa



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016)

Figura 10. Evolución de ventas por parte de las compañías del sector automotriz, (2012 – 2015)



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

Como se ha evidenciado, un incremento en las ventas y producción por parte del sector, también ha tenido un gran aporte para la ciudadanía, que ha generado una amplia oferta laboral en la provincia. Durante los últimos cuatro años, el personal contratado por la microempresa ha ido en aumento, en 2012 este tipo de compañías tuvo 11,668 empleados, de los cuales el 19,83% eran mujeres y el 80,16% fueron hombres. Para 2013 fueron 13,856 y en 2014 emplearon a 15,793, en 2015, la oferta laboral se redujo el 1,81%; es decir, 286 asalariados menos en comparación con el año anterior (INEC, 2016).

El escenario para la pequeña y mediana empresa fue distinto, durante 2012 ambas compañías ocuparon un total

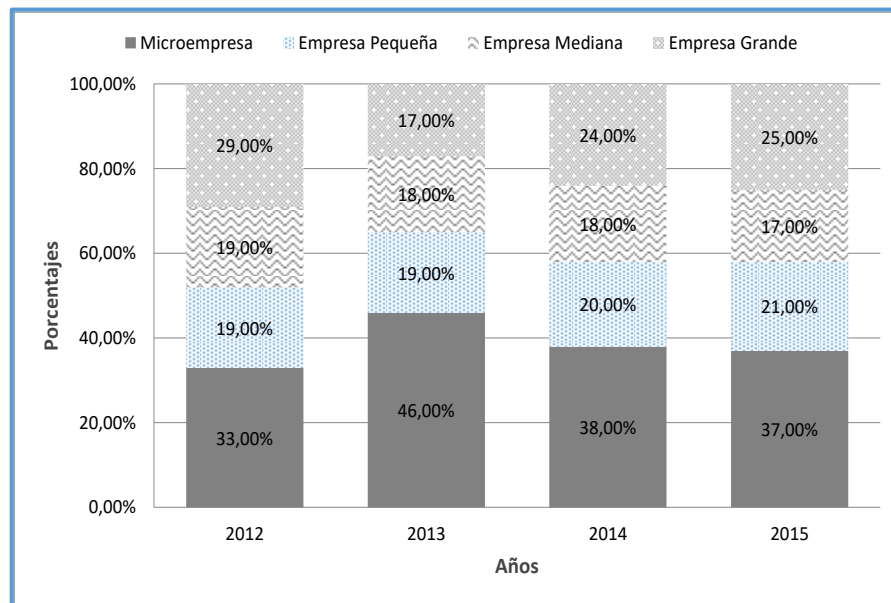
de 13,409 personas, así mismo en 2013 las cifras subieron a 14,739 personal contratado, posteriormente en 2014 incrementaron las cifras en un 2.20%, así mismo como en la micro empresa al finalizar 2015 la oferta laboral por parte de estas empresas disminuyó, llegaron a tener en sus previos un total de 15,434 personas laborando, es decir un 1.80% menos que el año anterior (INEC, 2016).

Tabla 10. Oferta Laboral por Parte de las Instituciones del Mercado Automotriz según su Tamaño y Género

Años	Microempresa		Pequeña Empresa		Mediana Empresa		Grande empresa		Total Empleados
	H	M	H	M	H	M	H	M	
2012	9,354	2,314	4,982	1,849	5,076	1,502	8,491	1,801	35,369
2013	10,949	2,907	5,200	2,017	5,490	1,672	8,833	1,805	38,873
2014	12,361	3,432	5,984	2,225	5,598	1,911	8,202	1,782	41,495
2015	12,161	3,346	5,977	2,327	5,496	1,634	8,518	2,035	41,494

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo

Figura 11. Proporción de Personal Ocupado por Segmento



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016).

Efectos de las Salvaguardas (2015 – 2016)

A lo largo de 2015, se observó un declive tanto en las ventas como en la producción de autos, un decrecimiento generado por efecto de la implementación de las salvaguardas de balanza de pagos. Al finalizar el año, la producción de vehículos decreció pasando de las 63,872 unidades ensambladas en 2014 a 50,732; es decir, un 20.57% debido que las partes y piezas que se utilizan para el respectivo ensamblaje de los autos, tuvieron una sobrecarga arancelaria por efectos de las salvaguardas, por ende, las unidades producidas disminuyeron. Según

datos extraídos de Aeade (2017) el volumen de producción nacional de las principales marcas ensambladas en Ecuador durante 2015 fue la Chevrolet con un total de 37,344 unidades, que representó el 79% de la producción a nivel nacional, mientras que la ensambladora Aymesa fabricó 6,254 vehículos Kia; es decir, tuvo una participación del 13% de autos ensamblados en el país; finalmente, Maresa elaboró 3,708 autos Mazda significando tan solo el 8% del global de autos elaborados en mercado automotor del país.

De enero a noviembre de 2016, el número de autos ensamblados mostró una reducción considerable de 41.21% en comparación con el mismo periodo de 2015. Durante 2016 las ensambladoras con mayor cantidad de vehículos producidos en Ecuador fueron Ómnibus BB con 19,956 carros, mientras que Aymesa tan solo fabricó 4,191 unidades (Aeade, 2017). El efecto generado en las importaciones por parte del mercado automotor, también evidencia un declive por la medida de protección para la industria nacional, impuestas por el régimen gubernamental de Ecuador. En 2015 declinaron casi en un 58% el volumen de vehículos importados, también en partes CKD en comparación con el año anterior, lo que demuestra que las salvaguardas minimizaron las importaciones vehiculares y a su vez causaron un incremento en los precios, generando un descenso en las ventas a nivel nacional.

Al finalizar 2016, los vehículos importados tipo autos representaron el 41.94% del total de los carros importados, los *SUV*s tuvieron un porcentaje de importación del 26.19%, siendo los más comercializados en el país, mientras que la adquisición de buses tan solo representó el 0.04%. El comportamiento de la demanda de vehículos de fabricación nacional aumentó en comparación con la venta de los autos importados. En 2015 la comercialización de carros ensamblados fue de 43,962 unidades, con una participación porcentual del 54.07% que en comparación con los importados tan solo representaron 45.93%, por ende, los resultados demuestran que las ensambladoras locales tuvieron mayor participación en ese periodo. En 2016 pese a que las ventas disminuyeron, se equilibró el comportamiento del mercado; es decir, que las ventas de autos ensamblados fueron de 31,775 unidades y los importados fueron 31,780 vehículos, tan solo con una diferencia de cinco carros. El comportamiento de las exportaciones en 2015 decayó, las ventas vehiculares al mercado extranjero llegaron a cifras tan bajas después de casi 12 años de mantener un crecimiento promedio de 22% anual; es decir, tan solo comercializaron 3,274 unidades, mientras que, en 2016, de enero a noviembre, solo fueron 716 carros enajenados. Cabe señalar que en 2013 no se exportaron vehículos de fabricación nacional sino ítems CKD.

El comportamiento del mercado dentro de la Provincia del Guayas durante 2015, tuvo un declive, de las 32,373 unidades comercializadas en 2014 pasaron a 22,268 en 2015; es decir, un decremento porcentual de 31.21% en comparación con el año anterior. Durante ese año el segmento de autos nuevos con mayor demanda fue el de los automóviles que representó el 43.4% del total autos vendidos dentro de la provincia; por otra parte, la comercialización de los tipo *SUV* se mantuvo en un 23.8%, la enajenación de camionetas fue de un 14.1% de participación, seguido de los camiones con un 9.2 %, los tipo *van* con el 8.5%; y por último, los buses que tan

solo fueron el 1%, pero son los únicos que tuvieron un ligero incremento de 86 unidades vendidas en comparación con 2014.

Discusión

Como consecuencia de la aplicación de las salvaguardas en enero de 2015, se generó un efecto decreciente en las importaciones realizadas por el sector automotriz. Estas empresas tenían limitaciones con cupos para los vehículos importados, que como resultado de las salvaguardas en el país, la demanda de autos de fabricación nacional aumentó en comparación con los importados, debido a que las compañías dedicadas al ensamblaje de autos tenían en stock unidades para cubrir el mercado, lo que ocasionó que en Ecuador las principales ensambladoras obtengan mayor participación, a pesar de la disminución en las unidades vendidas en ese periodo que también reflejaron un decrecimiento en las ventas de 2016.

En lo que concierne a las limitaciones del mercado automotor por las restricciones a las importaciones, generaron un decrecimiento en la oferta vehicular por parte de empresas dedicadas a la importación de autos CBU, las ensambladoras optaron por reinvertir en tecnología, infraestructura industrial y en la adquisición de maquinaria de alta calidad para el respectivo ensamblaje, de esa manera incrementaban la capacidad productiva de las compañías y cubrían con la demanda del mercado. Como resultado del incremento en los precios de los vehículos, el comportamiento del consumidor varió en la preferencia de marcas, causando que autos provenientes del continente asiático como la Great Wall que en los últimos años aumentaran las ventas de esta marca, seguidos Lifan y los Chery que tuvieron más participación en el mercado.

En definitiva, las ventas de autos en la Provincia del Guayas sí decrecieron, por efectos de las salvaguardas, en cambio, en lo que concierne a porcentaje de participación a nivel nacional, sí se mantuvo un crecimiento, cerrando 2016 con un promedio del 27% por debajo de Pichincha, en la cual comercializan mayor número de vehículos en el país. Para el mercado automotriz en 2017, se prevé una perspectiva de crecimiento esto debido que a inicio de año se eliminaron los cupos de importación de vehículos, términos realizados dentro del marco de compromiso previo a firmar el acuerdo con la Unión Europa; y a esto se suma, el levantamiento de las salvaguardas al culminar el primer semestre de este año.

Conclusión

Las salvaguardas deberán ser temporales, es una de las condiciones impuestas por la OMC; una vez aplicadas deben estar vigentes por un lapso hasta de 15 meses; por ende, si había restricciones a las importaciones por parte del mercado automotriz no fue tan alentador aplicar a este sector la medida restrictiva, causando un decrecimiento en las ventas de parte de estas compañías, pese a que la comercialización de autos ensamblados a nivel nacional tuvo mayor participación en el mercado.

En definitiva, las dificultades que las salvaguardas generaron en la comercialización de autos tienen efectos tanto en la generación de plaza de trabajos, que a pesar de la disminución de las ventas dentro de la Provincia del Guayas, aumentaron el número de personas contratadas, tanto en la pequeña como en la mediana empresa, pero no así en otras actividades como la venta de accesorios y repuestos. También ocasionó una disminución en contribución al fisco, por lo que en estos años de vigencia de las salvaguardas tan solo contribuyeron USD 700 millones al año.

La eliminación de los cupos de importaciones de vehículos en este año genera para las empresas automotrices la capacidad de previsibilidad para obtener costos más eficientes que generen estabilidad en el sector automotriz. Estos resultados permiten que las empresas ensambladoras cubran con la demanda nacional, y tener la capacidad de aumentar el volumen de autos exportados. Otras de las recomendaciones, es buscar diferentes alternativas para no depender de las importaciones de los bienes CKD y fomentar la producción interna de estos ítems para incrementar la capacidad productiva del mercado automotor.

Con la eliminación de las salvaguardas prevista al finalizar el primer semestre del año en curso, el volumen de ventas aumentará, los costos de producción disminuirán, por ende, en los concesionarios de autos se podrán equilibrar los precios en el mercado y ser más atractivos para el consumidor. En conclusión, para 2017, las perspectivas de crecimiento por parte del sector son altas por razones anteriormente detalladas, a eso se suma que la banca privada ha aumentado desde mediados de 2016 los créditos de consumo lo que genera que el consumidor tenga más opciones a financiamiento para adquirir un vehículo nuevo.

Agradecimiento

Agradecemos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil por las ayudas financieras y académicas facilitadas a los docentes que contribuyeron en esta investigación. Finalmente, agradecemos a los revisores por sus sugerencias para mejorar el presente documento.

Referencias

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016). Obtenido de <http://aeade.net/wp-content/uploads/2016/11/ANUARIO-2010.pdf>

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016). Anuario 2012 AEADE. Obtenido de <http://aeade.net/wp-content/uploads/2016/11/ANUARIO-2012.pdf>

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016). Anuario 2013 AEADE. Obtenido de <http://aeade.net/wp-content/uploads/2016/11/ANUARIO-2013.pdf>

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016). Anuario 2014 AEADE. Obtenido de <http://aeade.net/wp-content/uploads/2016/11/ANUARIO-2014.pdf>. (p, 20)

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (Enero de 2017). AEADE. Obtenido de

http://www.aeade.net/wp-content/uploads/2017/01/Sector-en-cifras-4_enero-2017-1.pdf. (p, 7)

Banco Central del Ecuador. (6 de Enero de 2017). Obtenido de <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/portal/1602171408/InfoView/listing/main.do?service=/common/appService.do&appKind=InfoView&isNewWindow=true&newUrl=.../...%2FOpenDocument%2Fopendoc%2FopenDocument.faces%3Fbttoken%3Dnull%26appKind%3DInfoView%26service%3D%2FInfoView%26service%3D%2FInfoView>

Banco Central del Ecuador. (6 de Enero de 2017). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externior>

Carbough, R. (2009). *Economía Internacional*. Estados Unidos: Cengage Learning.

Cassinelli, J. (13 de Marzo de 2015). *Diario El Comercio*. Ecuador Comunicó a la Comunidad Andina de Naciones la aplicación de Salvaguardia Comercial, pág. 25.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. (29 de Diciembre de 2010). Obtenido de <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>

Comité de Comercio Exterior. (5 de enero de 2015). Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/resolucion-Nro-050.pdf>

Comité de Comercio Exterior. (11 de junio de 2012). Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/RESOLUCION-66.pdf>

Espinoza, N. (2015). Efectos de las Salvaguardas en los Diferentes Sectores. *Revista Gestión*, p, 20.

Luna, D. (2009). *Salvaguardia Artificio que Limita el Comercio*. p, 7.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2013). *PRO Ecuador*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2016). *Boletín Mensual de Comercio Exterior*. Guayaquil: PRO Ecuador.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (14 de enero de 2016). Obtenido de http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (15 de enero de 2016). Obtenido de http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid: Addison Wesley.

Luna, D. (2015). Efectos de las Salvaguardas en los Diferentes Sectores. *Revista Gestión*, p, 20.

Mankiw, G. (s.f). *Principios de la Economía*. México DF: Sexta Edición.

Ministerio de Comercio Exterior. (16 de Agosto de 2015). *Comex*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-aplica-salvaguardia-cambiaría-en-favor-de-la-economía-nacional/#>

OMC (2016). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2016). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/mfn_tariff_s.htm

Plan Nacional del Buen Vivir. (2013). Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva#tabs2>

Plan Nacional del Buen Vivir. (2013). Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva#tabs1.pdf>

Revista Información Comercial Española. (7 de Noviembre de 2003). Actividades de Defensa Comercial de la Comunidad Europea durante el año 2002. Obtenido de http://www.revistasice.info/cache/pdf/BICE_2788_13-22__B853DEE481D076E7F70BDFF806D215E1.pdf

Ricardo, D. (1985). Principios de la Economía, Política y Tributación. Barcelona.

Salvatore, D. (2005). Economía Internacional. México: Mc Graw Hill.

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2013). Economía. Nueva York: Mc Graw Hill.

Servicios de Rentas Internas. (07 de febrero de 2017). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/32>

Smith, A. (1973). Repositorio Documental Gredos. Obtenido de <http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/46250/1/BG~214.pdf>

Vela, M. (2015). Salvaguardia Artificio que Limita el Comercio. Revista Gestión, p. 15.

Influencia del compromiso en la intención del cumplimiento tributario de los contribuyentes profesionales

Nancy Barberán Zambrano

Universidad Católica Santiago de Guayaquil

nancy.barberan@cu.ucsg.edu.ec

Diana Terán Molina

Universidad Estatal de Milagro

dteranm@unemi.edu.ec

Tomas Bastidas Cabrera

tomas.bastidas@cu.ucsg.edu.ec

Resumen

Aunque la mayoría de los países de América Latina han experimentado un fuerte incremento de sus recursos tributarios como proporción del PIB, aún existe una resistencia de los pequeños contribuyentes en lo que se refiere al pago de impuestos. El objetivo de este estudio fue determinar la influencia del compromiso en la intención del cumplimiento tributario de los contribuyentes profesionales debido a los constantes cambios de leyes tributarias del gobierno ecuatoriano actual que afectan al cumplimiento tributario. La investigación se realizó con un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y de alcance descriptivo, basándose en teorías que permitieron identificar como variable independiente el nivel de compromiso y como dependiente la intención, utilizando una muestra aleatoria de los profesionales que cuentan con identificación tributaria y que residen en la ciudad de Guayaquil – Ecuador. El 96% de los encuestados cumplen con las obligaciones tributarias con la finalidad de evitar contratiempos con los organismos de control y motivados a cumplir con la norma social entre los contribuyentes; siendo uno de las motivaciones mayores hacer lo correcto, cuya finalidad es ayudar al crecimiento del país. Por otro lado, se determinó que el compromiso no es un único factor determinante en la intención del cumplimiento tributario, siendo otros factores como económicos o demográficos los que pudieran influenciar en la intención de los profesionales.

Palabras Claves: Impuestos, Compromiso, Intención, Cumplimiento Tributario, Recaudación Fiscal

Abstract

Although most Latin American countries have experienced a strong increase in their tax resources as a proportion of GDP, there is still opposition from small taxpayers in terms of tax payments. The objective of this study was to determine the commitment influence on tax compliance intention from professional taxpayers due to the constant changes on current tax laws that the Ecuadorian government apply and that affect the tax

compliance. The research was carried out with a quantitative approach, non-experimental design and descriptive scope, based on theories that allowed to identify as an independent variable the level of commitment and as dependent the intention, using a random sample of professionals who have tax identification and who live in the city of Guayaquil - Ecuador. 96% of the respondents comply with tax obligations in order to avoid setbacks with the control institutions and motivated to comply with the social norm among taxpayers; being one of the main motivations to do the right thing, whose purpose is to contribute to the country's growth. On the other hand, it was determined that commitment is not a single determining factor in the intention of the tax compliance, being other factors like economic or demographic ones that could influence in the intention of the professionals.

Keywords: Taxes, Commitment, Intention, Tax Compliance, Tax Collection

Introducción

Las personas se preocupan por la cantidad de impuestos que pagan, afectando a sus actitudes con respecto a la evaluación del sistema de cumplimiento tributario (Abdul-Razak & Adalufa, 2013). La actitud de los individuos, se ha visto como una condición importante para determinar los ingresos que se obtienen en un país; sin embargo, la confianza en el gobierno como la aprobación y aplicación de las normas legales, juegan un papel importante en el sistema impositivo. Cuando la confianza en las autoridades es alta, los contribuyentes tienen la intención de pagar sus impuestos de manera voluntaria. Por el contrario, cuando la confianza en las autoridades es baja, los contribuyentes tienen la intención de retener sus contribuciones. Cuando la confianza es baja, pero las autoridades tienen el poder para auditar de manera eficaz y sancionar fuertemente el mal comportamiento, los contribuyentes tienden a cumplir; sin embargo, se supone que los contribuyentes tienen la intención de reducir sus impuestos dentro del rango legal de la ley y participar en la evasión de impuestos, pero se les impide reducciones ilegales (Kirchler & Wahl, 2010); relacionando la confianza con el cumplimiento tributario voluntario (Kastlunger, Lozza, Kirchler & Schabmann, 2013). Por tanto los gobiernos se esfuerzan para que los objetivos de los ingresos fiscales cubran los planes de inversión, y gastos que son financiados por los tributos.

Los análisis teóricos tratan la conexión entre la tributación y el comportamiento de los individuos. El enfoque de la teoría de Allingham y Sandmo (1972) indicó que el contribuyente pagará sus impuestos, en la medida en que exista mayor riesgo de detección; por el contrario, elegirá un grado de evasión para maximizar su utilidad esperada si percibe que no hay posibilidades de ser detectado, el planteamiento está relacionado con la teoría de Becker (1974) de la economía de la actividad delictiva. Esta teoría se centra en las decisiones sobre la honestidad, las cuales se basan en un análisis costo-beneficio. De esta forma, la sociedad tiene dos medios para enfrentar la deshonestidad: (a) incrementar la posibilidad de sorprender al infractor o (b) aumentar la magnitud del castigo.

Langham et al. (2012) argumentaron que la administración tributaria durante años se ha basado en la teoría económica para tratar de imponer el comportamiento del cumplimiento tributario, siendo la base esta política,

la teoría de la utilidad esperada (von Neumann & Morgenstern, 1944). Esta teoría asume que los seres humanos son racionales y actúan en consecuencia para prosperar; por lo tanto, la disuasión funciona según el principio de que los contribuyentes temen a la amonestación, sanciones económicas o incluso, acciones legales y penalización.

Los individuos pueden tener diferentes percepciones hacia la tributación, para que esta sea positiva en el cumplimiento tributario, el individuo debe sentirse identificado con los tributos (Oberholzer & Stack, 2014). Cuando las actitudes son negativas se tiende a la corrupción y evasión tributaria (Torgler & Valev, 2010). Este estudio se basó en la teoría de la acción razonada (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980). En términos generales, la teoría trata de las intenciones para llevar a cabo diferentes comportamientos que se pueden predecir a partir de las actitudes y de la norma subjetiva. La intención es un componente esencial del cumplimiento tributario, pues sólo a través de la participación voluntaria de los contribuyentes, se pueden recoger los datos. De ahí, que la predicción de la intención de los contribuyentes a cumplir, es tan importante como la predicción del comportamiento real del cumplimiento (Langham et al., 2012).

El compromiso se caracteriza por la responsabilidad del individuo respecto al pago de impuestos, es una situación habitual y una obligación moral de los ciudadanos. Los contribuyentes que se sienten comprometidos con el sistema tributario pueden participar activamente para que el sistema funcione. Gangl et al. (2015) afirmaron que los contribuyentes pueden tener la intención de cooperar voluntariamente; mientras que otros, solamente cooperan porque los obligan a cumplir, existiendo, además, quienes lo hacen por compromiso.

El compromiso, es un término que refleja las creencias acerca de la conveniencia de los sistemas fiscales y los sentimientos de obligación moral, para actuar con interés colectivo y pagar el impuesto con buena voluntad (Braithwaite, 2003). Un compromiso de larga duración -cuando el cumplimiento es más rentable-, fomenta el cumplimiento tributario y puede reducir la tentación para evadir impuestos. Siendo el compromiso una variable fundamental que influye en las decisiones de los contribuyentes (Mittone & Saredi, 2016). Roth y Schoiz (1989) definieron el cumplimiento tributario como el cumplimiento de los términos, los requisitos y la manera en que todos los pagos requieren la presentación de la declaración tributaria en el tiempo apropiado.

La intención es una indicación de la disposición de una persona para llevar a cabo un determinado comportamiento, y se considera que es el antecedente inmediato de la conducta (Ajzen, 1985). La teoría de la acción razonada considera la intención del comportamiento como un indicador idóneo de la conducta del individuo (Ajzen & Fishbein, 1980). Dicha acción es controlada por la intención, pero no todas son llevadas a cabo; algunas se abandonan y otras se adaptan a las circunstancias cambiantes.

Las construcciones de la teoría de la acción razonada, son factores que determinan la intención de cometer

fraudes fiscales por parte de los directivos en las firmas (Yusof & Lai, 2014). En el cumplimiento tributario se desarrolló un concepto denominado “marco pendiente resbaladizo” que es la diferencia entre los contribuyentes que tengan la intención de cumplir voluntariamente la ley, frente a los contribuyentes que tengan la intención de cumplir, como resultado de las actividades forzadas (Kirchler & Wahl, 2010, p. 333).

La intención es la representación cognitiva de la disposición de una persona a realizar un comportamiento determinado y se considera que es el antecedente inmediato de la conducta. El comportamiento es la traducción de la intención a la acción (Marandu, Mbekomize & Ifezue, 2015). Kamleitner et al. (2012) señalaron que dependiendo del efecto del conocimiento sobre la moral fiscal y la intención de cumplimiento, el aumento de conocimiento podría conducir a una disminución del incumplimiento no deseado y a un aumento de la evasión tributaria.

De la revisión de la literatura, las variables de estudio corresponden al compromiso y a la intención del cumplimiento tributario, planteándose la siguiente pregunta de investigación: ¿El compromiso tiene influencia en la intención del cumplimiento tributario en los profesionales de Guayaquil, Ecuador?, para responder a la pregunta de investigación se desarrollaron las siguientes hipótesis.

H1a: No existe una influencia entre el compromiso y la intención del cumplimiento tributario en los profesionales de Guayaquil, Ecuador.

H1b: Existe una influencia entre el compromiso y la intención del cumplimiento tributario en los profesionales de Guayaquil, Ecuador.

Importancia del problema

En los últimos años la normativa tributaria del Ecuador ha sufrido algunos cambios, reforzando las sanciones hacia los contribuyentes. De acuerdo a lo ocurrido en el sistema tributario, los profesionales se han visto obligados a cumplir con sus impuestos de acuerdo a las leyes, realizando la administración tributaria un seguimiento continuo para que se cumpla a cabalidad con los tributos, con la finalidad de aumentar las recaudaciones y poder financiar el presupuesto del estado.

El cumplimiento tributario representa un dilema cuando los contribuyentes tienden a minimizar el pago de impuestos, en contradicción con el interés común, ya que al mediano o largo plazo los tributos sirven para financiar bienes y servicios públicos (Gangl, Hofmann & Kirchler, 2015). Las autoridades pueden cambiar y mejorar el clima de confianza y cooperación de los contribuyentes en busca de promover el pago de tributos de forma voluntaria. Algunos países en desarrollo, carecen de la confianza en sus autoridades, otros, por el contrario, con estado de anarquía, prevalecen los bajos niveles de cumplimiento tributario a diferencia de los

países estables del norte de Europa donde existen altos niveles de poder y confianza en las autoridades que garantizan el alto cumplimiento tributario (Kogler et al., 2013).

El incumplimiento es un fenómeno que afecta a la suficiencia recaudatoria, y ésta a su vez a la distribución de las riquezas y a la equidad, haciendo que los países frenen su crecimiento económico; en América Latina existen diferencias en el nivel de medición del incumplimiento tributario por parte de las administraciones tributarias, lo que imposibilita contar con una metodología que sea generalizada y factible en su actualización, a medida que evoluciona el fenómeno (Trigueros et al., 2012). La mayor parte de la literatura y estudios que explican el comportamiento tributario, sus antecedentes y consecuencias se han abordado desde la óptica de la investigación cuantitativa, utilizando modelos derivados de las ciencias económicas, y dejando de lado la evolución del comportamiento de las personas, ante un cambio impuesto por presiones externas. Los cambios de las normativas es un claro ejemplo de la influencia que modela el comportamiento de las personas, que son aceptadas con actitud positiva, dependiendo de las circunstancias.

Los profesionales declaran sus impuestos en base a los ingresos y gastos, y están obligados declarar las variaciones de su renta. Debido al nivel de evasión que existe, se tiene una alta incertidumbre de los factores que incentivan a los profesionales a cumplir con sus tributos, siendo un motivo importante para investigar.

Esta investigación provee información y conocimiento importante para las personas y administraciones tributarias, ya que contribuirá al conocimiento de los factores que influyen en la intención del cumplimiento tributario, permitiendo establecer acciones de mejora para la sociedad en general.

Metodología

De acuerdo a la naturaleza de la investigación, se recopiló y analizó la información del vector compromiso y su influencia en la intención del cumplimiento tributario de los profesionales en Guayaquil, con la finalidad de identificar el grado de compromiso en el cumplimiento tributario de acuerdo a la teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen (1975; 1980), la investigación se inscribe dentro del paradigma cuantitativo.

El alcance de la investigación es descriptivo y causal, y de diseño no experimental, ya que recolectó información de fuentes primarias; es decir, de las encuestas realizadas a los contribuyentes que declaran sus impuestos, y fue de tipo corte transversal ya que los datos fueron recolectados en un determinado momento a varios profesionales.

Las preguntas de la encuesta en función a las variables independiente y dependiente se muestran en el Apéndice A de este artículo científico. En el vector compromiso se consideraron: En el ítem uno si el pago de impuestos es lo correcto; en el ítem dos, el pago de impuestos como una responsabilidad; en el ítem tres, la obligación moral del pago de impuestos; en el ítem cuatro, el pago de impuesto es una ventaja para todos; en el ítem cinco,

el pago de impuestos ayuda al buen gobierno; en el ítem seis, la buena voluntad del pago de los impuestos; en el ítem siete, el pago de impuestos con resentimiento; y finalmente, en el ítem ocho, la responsabilidad de pagar justamente los impuestos.

En cuanto a la intención se consideró: el ítem uno, la intención de cumplir con las obligaciones tributarias; el ítem dos, la intención de cumplir con las obligaciones tributarias con frecuencia; y en el ítem tres, la intención de cumplir con las obligaciones tributarias en el futuro.

El objeto del estudio de investigación fue determinar la influencia del compromiso en la intención del cumplimiento tributario en los profesionales de la ciudad de Guayaquil que tienen un Registro Único de Contribuyentes (RUC), dado que la ciudad de Guayaquil es una de la más habitadas del Ecuador.

Como parte de la recopilación de la información para determinar los profesionales que hay en el Ecuador se utilizó el último Censo, 2010, elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). De acuerdo con estos resultados existen 1,753,000 personas como profesionales en el Ecuador, de los cuales en la ciudad de Guayaquil se registran 351,614 que representan el 20% de la población total de profesionales a nivel país.

Tabla 1: Población de Profesionales

Profesionales en Ecuador	1,753.000 personas
Profesionales en Guayaquil	351.614 personas

Nota: Tomada de INEC, (2010).

Siendo la muestra una población finita, ya que se tiene el detalle de la cantidad de profesionales en la ciudad de Guayaquil, se procedió a aplicar la fórmula para el cálculo de la muestra de Murray y Larry (2005):

$$n = \frac{Z_a^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{i^2(N - 1) + Z_a^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde,

n= Tamaño de la muestra

Z= Valor correspondiente de la distribución de gauss, Si es 95% = 1.96 y 0.99 = 2.58 por niveles de confianza.

p= Parámetro a evaluar es la prevalencia esperada, sino se conoce p = 0.5.

q= 1- p (si p=50%, q=50%)

i= El error que se prevé cometer es del 5%, es decir que i = 0.05

Resultado de la Fórmula

$$n = \frac{1.96^2 \cdot 351,614 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{0.05^2(351,614 - 1) + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n = \frac{335,549.44}{879.9925}$$

$$n = 383.582178$$

$$n = 383.582178$$

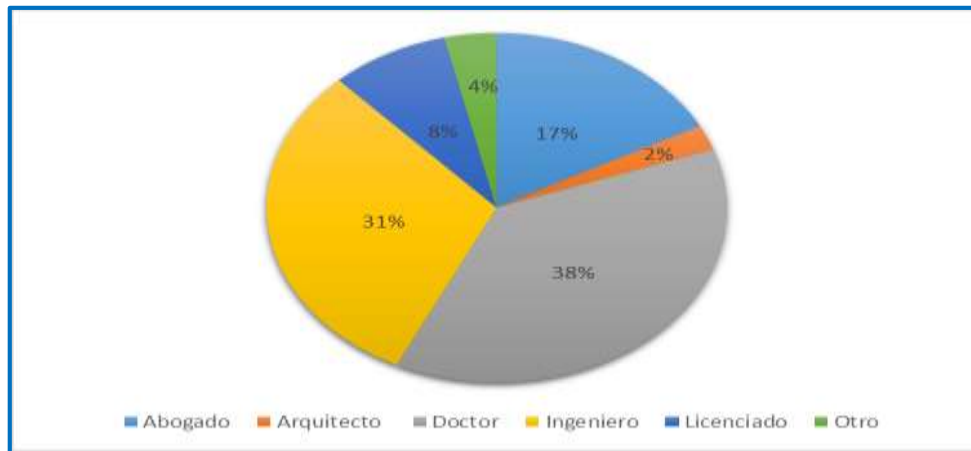
$$n = 383$$

Bajo esta premisa, la muestra final con la cual se realizó la investigación fueron 383 profesionales de la ciudad de Guayaquil, a quienes se les aplicó la encuesta especificada anteriormente de manera aleatoria en las afueras de los edificios con mayor concentración de profesionales (ANEXO 1).

Resultados

La encuesta fue respondida por 170 personas de género femenino y 213 personas de género masculino, siendo las principales profesiones las que muestra el Gráfico 1.

Gráfico 1: Profesiones de las personas encuestadas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta a profesionales 2017

El 38% de los encuestados corresponde a doctores que son los profesionales a quienes los pacientes demandan facturas dado que sus honorarios son deducibles de impuestos, el 31% fueron ingenieros, el 17% abogados, el 8% licenciados, y el 2% arquitectos. Todas estas profesiones son las más comunes en Ecuador, el 4% restante de otros reúne profesiones con poca demanda por parte del mundo universitario. Recién en los últimos años, el gobierno busca diversificar la oferta de carreras que respondan a la nueva matriz productiva.

En relación a las preguntas, se detallan los resultados de los ítems del vector compromiso que aportan una mayor relevancia al estudio de las hipótesis propuestas, sin embargo, los gráficos de todas las preguntas, se detallan en el ANEXO 2 de este artículo.

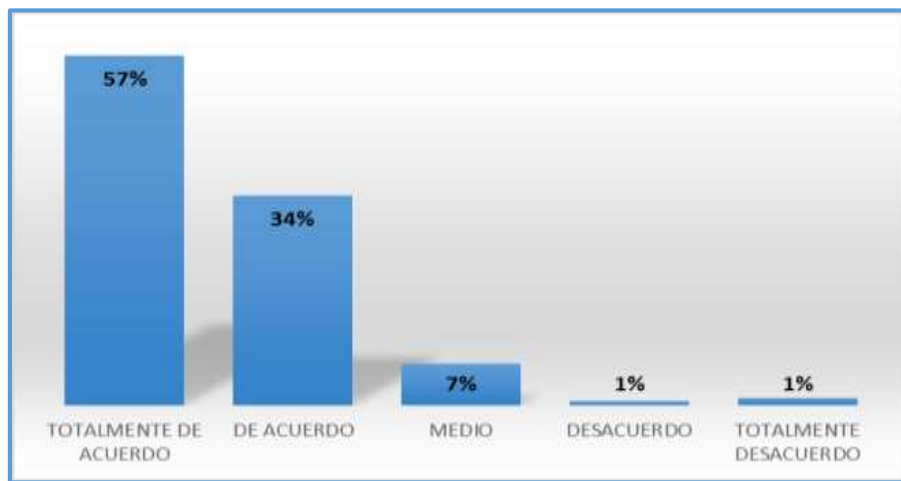
Gráfico 2: Ítem 1- Pagar los impuestos es hacer lo correcto



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta a profesionales 2017

El 67% de los encuestados está totalmente de acuerdo, y el 28% simplemente de acuerdo, si se suman ambos resultados, se llega a la conclusión que el 95% de los profesionales encuestados asienten que parte de su responsabilidad moral los impulsa a realizar el pago de sus impuestos.

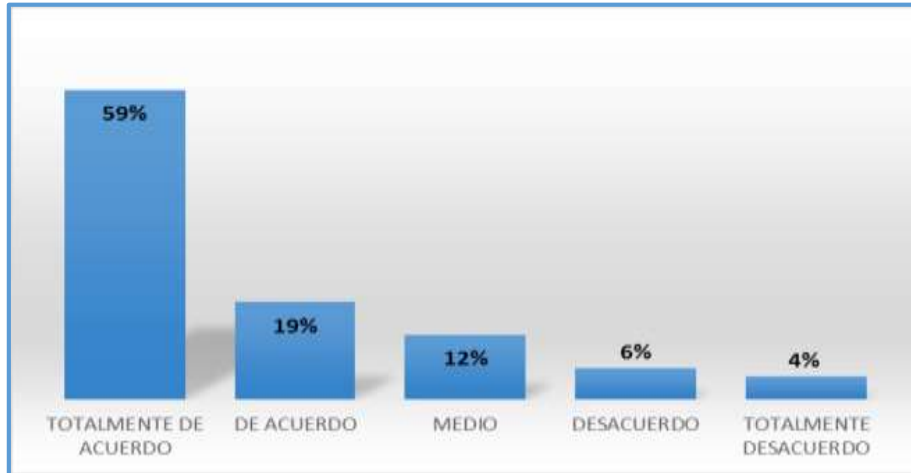
Gráfico 3: Item 2 - El pago de impuestos es una responsabilidad que debe ser aceptada con buen agrado



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta a profesionales 2017

Una vez más, el 91% de los encuestados acepta de buen agrado el pago de sus impuestos, solo para un 9% no es de total agrado hacerlo.

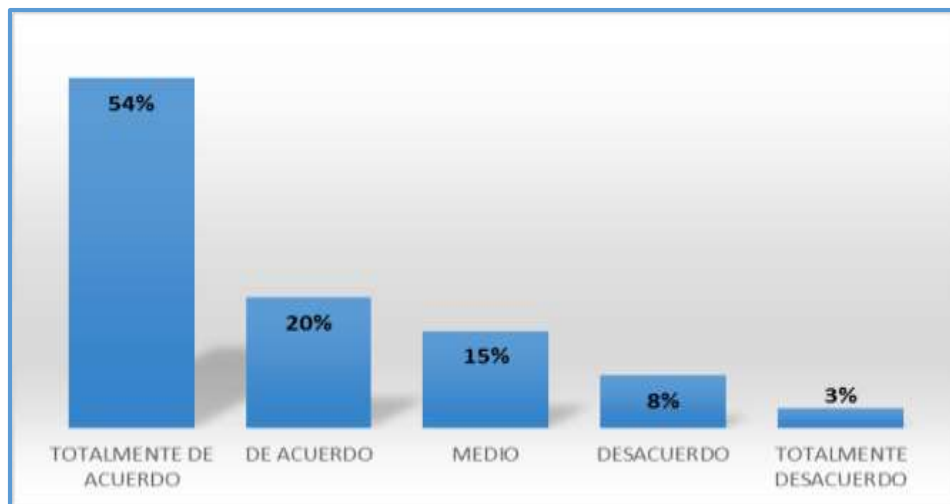
Gráfico 4: Item 5 - Cuando se pagan los impuestos, se contribuye para que el gobierno haga obras significativas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta a profesionales 2017

El 78% de los encuestados reconoce que los impuestos son importantes para que el gobierno haga obras significativas, sin embargo, en esta ocasión, existe un 22% que aún no está totalmente convencido que el pago de sus obligaciones tributarias es bien utilizado por las autoridades, o en su defecto, que las obras realizadas no son lo suficientemente significativas como para sentirse seguro que sus contribuciones aportan al bienestar del país.

Gráfico 5: Item 8 - Se acepta la justa responsabilidad de pagar los impuestos



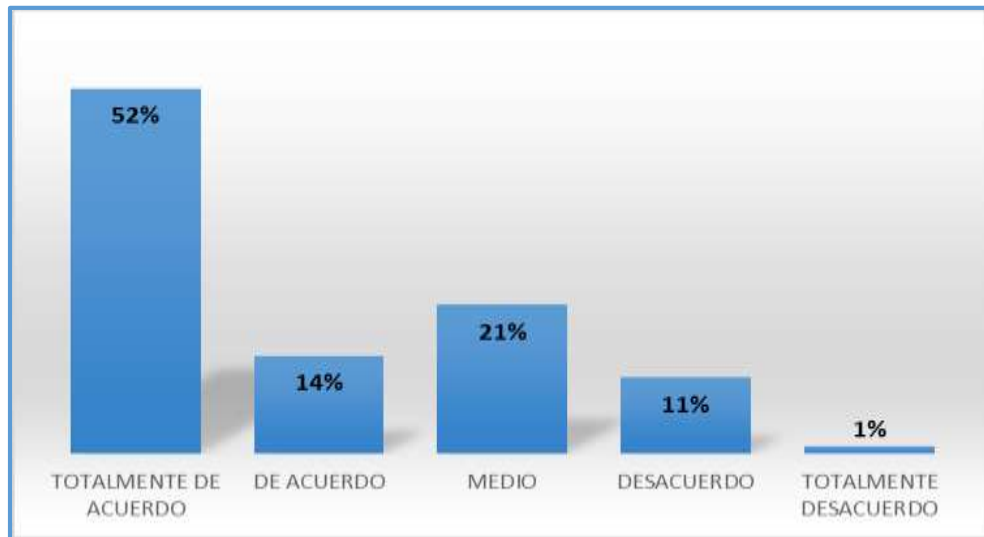
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta a profesionales 2017

El 74% de los profesionales guayaquileños considera justa la responsabilidad de pagar impuestos dado que están conscientes que es una fuente fija de ingresos para el gobierno, y que el presupuesto general del Estado depende de la recaudación de los mismos para la ejecución de todo tipo de obras.

El vector compromiso se puede resumir en que la mayor parte de los encuestados está de acuerdo que el pago de los impuestos representa una responsabilidad que beneficia a todos dado que el gobierno realiza obras significativas con el monto recaudado, sin embargo, no deja de sentirse como una obligación y una molestia en muchos casos.

En cuanto al vector intención de cumplimiento tributario, los resultados fueron los siguientes:

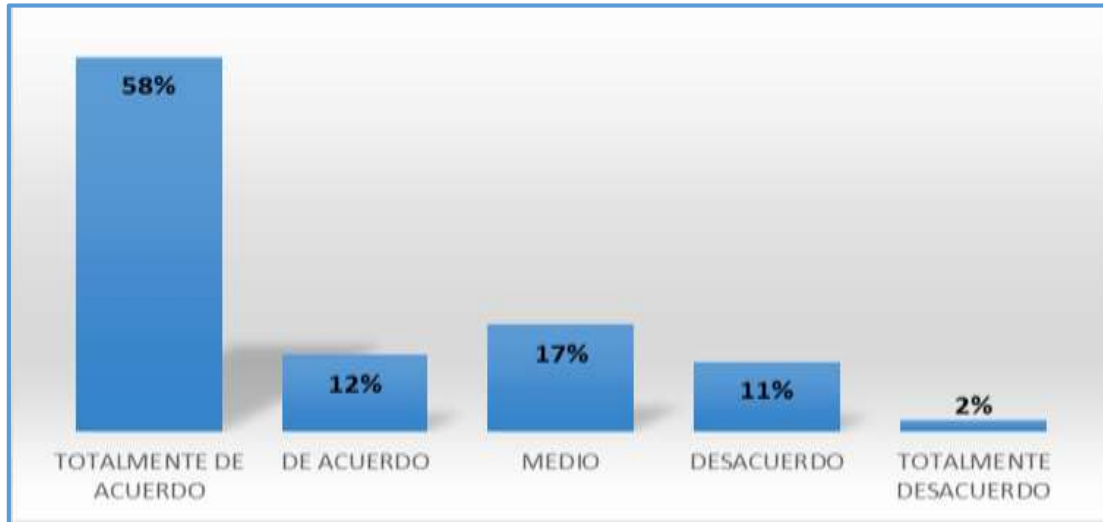
Gráfico 6: Item 1 - Se pretende cumplir frecuentemente con los impuestos



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta a profesionales 2017

El 66% de los encuestados procura cumplir frecuentemente con sus obligaciones tributarias, sin embargo, el 34% dudan no muestran esa predisposición inmediata.

Gráfico 7: Item 3 - Se pretende cumplir en un futuro con los impuestos



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta a profesionales 2017

En cuanto al futuro, el 70% está dispuesto a cumplir con los impuestos, lo que demuestra que existe una intención real de los profesionales por estar al día en sus obligaciones tributarias.

Conclusiones

Una vez culminado el estudio, se aprueba la hipótesis de que en efecto existe una influencia entre el compromiso y la intención del cumplimiento tributario en los profesionales de Guayaquil, Ecuador. En los ocho ítems que medían el compromiso, al menos el 70% de los encuestados estaba entre “de acuerdo” y “totalmente de acuerdo” en que el pago de impuestos representaba una responsabilidad y una obligación moral que favorece a todos y que contribuye para que el gobierno realice obras significativas, por lo que se concluye que hay un compromiso real por parte de los contribuyentes profesionales guayaquileños para estar al día en sus obligaciones tributarias. Así mismo, en el vector intención de cumplimiento tributario, los tres ítems vuelven a demostrar que al menos el 65% de los encuestados pretende cumplir frecuentemente y a futuro con el pago de sus impuestos. Estos resultados concluyen tal como lo describen las teorías, que los contribuyentes que se sienten comprometidos con el sistema tributario pueden participar activamente para que el sistema funcione, y que los contribuyentes pueden tener la intención de cooperar voluntariamente; mientras que otros, solamente cooperan porque los obligan a cumplir, existiendo además, quienes lo hacen por compromiso (Gangl et al., 2015). En el caso de los profesionales guayaquileños, el pago de los impuestos se hace por compromiso y porque existe la intención de cumplir tributariamente con las autoridades. En un estudio posterior, se podría determinar si la intención es netamente voluntaria, o si solo responde al temor a recibir sanciones por las autoridades competentes.

Referencias

- Abdul-Razak, A., & Adalufa, C. (2013). Evaluating taxpayers attitude and its influence on tax compliance decisions in Tamale, Ghana. *Journal of Accounting and Taxation*, 5(3), 48-57. <https://doi.org/10.5897/JAT2013.0120>
- Ajzen, I. (1985). *From intentions to actions: A theory of planned behavior*. Springer Berlin Heidelberg.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.
- Azrina Mohd Yusof, N., & Ling Lai, M. (2014). An integrative model in predicting corporate tax fraud. *Journal of Financial Crime*, 21(4), 424-432. <https://doi.org/10.1108/JFC-03-2013-0012>
- Becker, G. S. (1974). *Essays in the economics of crime and punishment*. New York: National Bureau of Economic Research : distributed by Columbia University Press.
- Braithwaite, V. (2003). *Dancing with tax authorities: Motivational postures and noncompliant actions*. Ashgate: Aldershot.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research* (Reading, MA). Addison-Wesley.
- Gangl, K., Hofmann, E., & Kirchler, E. (2015). Tax authorities' interaction with taxpayers: A conception of compliance in social dilemmas by power and trust. *New Ideas in Psychology*, 37, 13-23. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2014.12.001>
- Kamleitner, B., Korunka, C., & Kirchler, E. (2012). Tax compliance of small business owners: A review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(3), 330-351. <https://doi.org/10.1108/13552551211227710>
- Kastlunger, B., Lozza, E., Kirchler, E., & Schabmann, A. (2013). Powerful authorities and trusting citizens: The Slippery Slope Framework and tax compliance in Italy. *Journal of Economic Psychology*, 34, 36-45. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.11.007>
- Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 331-346. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.002>
- Kogler, C., Batrancea, L., Nichita, A., Pantya, J., Belianin, A., & Kirchler, E. (2013). Trust and power as determinants of tax compliance: Testing the assumptions of the slippery slope framework in Austria, Hungary, Romania and Russia. *Journal of Economic Psychology*, 34, 169-180. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.09.010>
- Langham, J., Paulsen, N., & Härtel, C. E. (2012). Improving tax compliance strategies: Can the theory of planned behaviour predict business compliance? *eJournal of Tax Research*, 10(2), 364.
- Marandu, E. E., Mbekomize, C. J., & Ifezue, A. N. (2015). Determinants of Tax Compliance: A Review of Factors and Conceptualizations. *International Journal of Economics and Finance*, 7(9). <https://doi.org/10.5539/ijef.v7n9p207>

- Mittone, L., & Saredi, V. (2016). Commitment to tax compliance: Timing effect on willingness to evade. *Journal of Economic Psychology*, 53, 99-117. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.01.001>
- Oberholzer, R., & Stack, E. M. (2014). Perceptions of taxation: A comparative study of different population groups in South Africa. *Public Relations Review*, 40(2), 226-239. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2013.11.010>
- Roth, J., & Schoiz, J. (1989). *Taxpayer compliance an agenda for research* (Vol. 1). Philadelphia, USA,: University of Pennsylvania Press.
- Torgler, B., & Valev, N. T. (2010). Gender and public attitudes toward corruption and tax evasion. *Contemporary Economic Policy*, 28(4), 554-568. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7287.2009.00188.x>
- Trigueros, M. P., Longinotti, F. P., & Vecorena, J. S. (2012). Estimación del Incumplimiento Tributario en América Latina. CIAT Retrieved from <http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/uploads/archivos/Articulo/Estimaci%C3%B3n%20del%20incumplimiento%20tributario%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf>. Recuperado a partir de <http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/uploads/archivos/Articulo/Estimaci%C3%B3n%20del%20incumplimiento%20tributario%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf>
- von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press, Princeton, NJ. Recuperado a partir de <http://ezproxybib.pucp.edu.pe:2048/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=msh&AN=MR2316805&lang=es&site=eds-live>

La descentralización administrativa y el nuevo modelo de distribución de recursos. Revisión comparativa del caso de la provincia de El Pro en Ecuador

John Campuzano Vásquez

Universidad Técnica de Machala – Ecuador

jcampuzano@utmachala.edu.ec

Holger Bejarano Copo

Universidad Técnica de Machala – Ecuador

hbejarano@utmachala.edu.ec

Samuel Chuquirima Espinoza

Universidad Técnica de Machala - Ecuador

schuquirima@utmachala.edu.ec

Resumen

En el presente trabajo de investigación se consideran los avances en descentralización que se hacen en países desarrollados como estrategias de respuesta a las necesidades básicas de la población, se analizan diferentes propuestas exitosas, además de revisar la complejidad del concepto y si su fundamentación responde a momentos políticos o un reclamo social desde los territorios olvidados, como manifiestan ciertos autores al referirse a una tendencia descentralista con las particularidades que plantean y sus problemas conceptuales y políticos de muy diversa índole. Para ello, se utilizó información presupuestaria con un corte temporal importante que va desde el año 2007 al 2015 que permitió analizar la evolución de las asignaciones recibidas en el marco de los modelos actuales de entrega de recursos. Encontrando que las asignaciones registran importantes aumentos producto del elevado precio del petróleo, pero que estos recursos no se han logrado materializar en reducción de los indicadores que impone la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) para tener gobiernos autónomos descentralizados con nuevas competencias y con un trabajo eficiente que respalda la gestión administrativa y económica.

Palabras claves: Descentralización, gobiernos autónomos descentralizados, competencias.

Abstract

In the present research work, the advances in decentralization that are made in developed countries as strategies to respond to the basic needs of the population are analyzed, different successful proposals are analyzed, as well as to review the complexity of the concept and if its foundation responds to moments Politicians or a social claim from the forgotten territories, as some authors say when referring to a decentralist tendency with the particularities they pose and their conceptual and political problems of a very different nature. For this purpose,

budget information was used with a significant temporal cut that allowed to analyze the evolution of the assignments received in the framework of the current models of resource delivery. Encountering that the allocations registered important increases due to the high price of petroleum, but that these resources have not been able to materialize in reducing the indicators that imposes SENPLADES to have GADs with new competences and an efficient work that supports the administrative and economic management.

Keywords: Decentralization, decentralized autonomous governments, competences.

Introducción

Para Hernández (2013) la descentralización ha venido siendo estudiada desde mucho tiempo atrás, se puede hablar de tres décadas de estudios que la consideran como una estrategia que puede dar respuesta a diversos problemas tanto económicos y políticos en todo el mundo. A pesar de la gran cantidad de investigaciones que se han llevado a cabo en torno al tema, la descentralización sigue siendo un concepto con muchos significados, con implicaciones fuertes en el accionar de la política pública.

El Banco Mundial en su sitio web define la descentralización como: “la transferencia de la autoridad y responsabilidad de las funciones públicas por parte del gobierno central a los gobiernos intermedios y locales u organizaciones gubernamentales cuasi independientes y/o el sector privado”, es un concepto complejo y multifacético. Diferentes tipos de descentralización debe distinguirse porque tienen diferentes características, implicaciones políticas, y las condiciones para el éxito. Martínez (2014) manifiesta que:

Descentralizar es sacar del centro, mover algo hacia fuera del centro. En un plano espacial de dos dimensiones se comprende que lo menos próximo al centro es lo que no pertenece al centro y, por ende, hacia ello se dirige lo que es sacado del centro. (p.115)

Por lo que, al hablar de descentralización es necesario plantearse la siguiente pregunta: ¿Los modelos de descentralización son creados en función de dar diligencia o rapidez a las actividades administrativas y financieras en los espacios subnacionales, o son dirigidos en función de la ideología de los gobernantes? A partir de esta interrogante se puede enumerar muchas discusiones o aportes a tratar de entender a los que defienden el centralismo frente a aquellos que no, estos últimos al no tener las mismas facilidades económicas por encontrarse en la periferia del poder son relegados en sus opiniones.

La evidencia en Ecuador indica que el centralismo es una forma predominante independiente de las ideologías, a tal punto que desde el retorno a la vida democrática en la década de los ochenta se han visto transitar gobiernos de distinta tendencia, sin que ninguno de ellos haya hecho mayores esfuerzos en provocar una real descentralización. Las relaciones centro – periferia; siguen marcando la vida administrativa, política y económica en el país, siendo la descentralización una declaración casi recurrente en las campañas electorales.

Hay muchos debates actualmente sobre centralismo o las formas adecuadas de descentralización ver trabajo de Velásquez (2013) que señala que la tendencia descentralista, tiene particularidades que plantean problemas conceptuales y políticos de muy diversa índole sobre aspectos claves como la autonomía municipal, la descentralización del conflicto social, el papel del Estado en la generación de políticas de bienestar. Incluso se puede decir que hay un debate abierto en espacios académicos y políticos que tratan sobre los términos "autonomía" y "descentralización" que se conocen a la vez, y se cruzan entre ellos, por lo que es necesario conocer de experiencias internacionales para eliminar dudas.

Así pues, el objetivo de este trabajo es hacer una revisión de trabajos académicos en materia de descentralización efectiva para, a partir de este recorrido teórico, analizar las propuestas vigentes en Ecuador considerando a los municipios de la provincia de El Oro como casos de estudio que aporten a entender si se está transitando o no, en verdaderos procesos de descentralización territorial que mejoren las condiciones de vida de los ciudadanos.

Introducción al problema

Para Finot (2003) los procesos contemporáneos de descentralización, hacen parte de procesos más amplios de democratización orientados a recuperar y abrir espacios de participación popular de carácter reivindicativo, que había caracterizado la lucha por la democracia, en una participación constructiva.

Efectivamente, el poder incidir en todo el territorio de un país de una manera participativa se vuelve complicado; y más, ante la existencia de provincias con mucha población y con riqueza productiva que reclaman poder tomar decisiones sin las autorizaciones habituales del centralismo capitalino, como en el caso específico de Guayas, Manabí y Azuay en Ecuador.

Pressacco (2006) indica que: “durante el siglo pasado, una característica del Estado en Latinoamérica fue la centralización del poder político que se defendía en base a generar igualdad y libertad política, y que era la base central en los procesos de democratización. Bajo estos argumentos, la centralización no se veía como un problema para la sociedad. Esto lo demuestra la existencia de disposiciones constitucionales que alentaban la descentralización pero que no se pudieron concretar, e indica casos de consagración constitucional de estados federales que experimentaron procesos de “recentralización” a lo largo de la primera mitad del siglo XX”.

Sin embargo, el panorama fue cambiando. De la mano de la famosa sentencia de Daniel Bell en relación a que el Estado es demasiado grande para las cosas pequeñas y demasiado pequeño para las cosas grandes, los gobiernos locales fueron ganado protagonismo (Pressacco, 2006).

España, confirma lo mencionado, en donde la lucha por la autonomía local y regional tiene ya larga duración

reavivándose cada cierto tiempo y de acuerdo a las vertientes políticas que toman el poder político. España es un caso de la centralización a la fuerza con la dictadura franquista y de su desbande al entrar a etapa democrática, en donde se pide el reconocimiento de naciones, regiones, hasta llegar a las comunidades autónomas como Cataluña, Andalucía, Galicia, Canarias o Extremadura por citar algunas, la primera mantiene sus deseos de separarse de España usando argumentos de centralización excesiva por parte del poder político en Madrid. En algunos casos estas comunidades pueden manejar procesos descentralizados en administración pública, educación, salud, medio ambiente, etc., sin que se pueda olvidar el papel del gobierno central en el control de los presupuestos y del gasto de acuerdo a políticas nacionales, lo que genera permanentes luchas políticas y sociales en busca de mejorarlos o de romper restricciones presupuestarias en materia social.

Es evidente que no es posible concebir a la descentralización sin la voluntad y decisión política de los gobernantes para cambiar la estructura misma del Estado (Ojeda, 1998). En el caso de Latinoamérica, los procesos de descentralización comenzaron en la década de los ochenta, y al terminar el siglo XX los países tenían alguna modalidad o proceso descentralizador. Hay experiencia de estos procesos que fortalecieron la gestión de municipios, generando con ello mejoras en la vida de sus comunidades en otros muchos, y en otros casos hay más problemas que soluciones (Hernández, 2013).

Dicha voluntad debe trascender el discurso y expresarse en el centro neurálgico de dicho proceso, esto es, en el económico, a través de la transferencia de recursos del gobierno central a los entes descentralizados así como de la dotación de la capacidad tributaria de recaudación de recursos para enfrentar los requerimientos, las demandas, proyectos y acciones del gobierno descentralizado (Ojeda, 1998).

Con estos antecedentes es necesario analizar si la descentralización de las competencias asignadas constitucionalmente es efectivamente cumplida y si el Estado efectúa su papel de facilitar los recursos para los municipios del país, en este caso de la provincia de El Oro, que tiene en su organización política cabildos pequeños, medianos y grandes, y si el modelo actual de equidad territorial está cumpliendo con su objetivo.

De ahí, la relevancia de poder pedir o acceder a la descentralización de una manera ordenada, con lo que al revisar el marco legal del Ecuador expresado en la Constitución Nacional en el título V que menciona la organización territorial del Estado en sus artículos 238 y 239 sobre la autonomía política, administrativa y financiera en concordancia con el Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización (COOTAD) se puede tener claridad en la formas de descentralización en el país y lo innovador del sistema para la reducción de la pobreza.

Metodología

Para llevar a cabo el propósito de la investigación se realiza un análisis documental con una revisión descriptiva temporal, que revisa la evolución conceptual de la descentralización en países más avanzados, sumando una revisión puntual del marco normativo que orienta los procesos de descentralización en el Ecuador, los modelos

propuestos y los recursos que se asignan a los cabildos en el marco de las competencias asignadas se basan en una revisión temporal desde el año 2007 al 2016 que presenta estabilidad para el análisis respectivo, y que permite vincular el modelo anterior con el actual de asignación de dinero en los GADs.

Resultados

El análisis de la descentralización en el Ecuador, parte de una historia caracterizada por su tendencia al centralismo. Es por ello que el nuevo marco constitucional del 2008 define claramente qué deberes tiene la administración pública frente a la colectividad, y cuáles son los principios en los que se apoya, como son: eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008).

Se eleva a norma constitucional que la administración pública debe regirse por principios de desconcentración y descentralización, y en las disposiciones transitorias, específicamente la 9 señala, que deben incorporarse procedimientos para el cálculo y distribución anual de los fondos que recibirán los gobiernos autónomos descentralizados del Presupuesto General del Estado (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008).

También se puede citar en el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas (COPFP) el artículo 6 que indica: “*Descentralización y Desconcentración.*- En el funcionamiento de los sistemas de planificación y de finanzas públicas se establecerán los mecanismos de *descentralización y desconcentración* pertinentes, que permitan una gestión eficiente y cercana a la población” y el Art. 19.- Principios del Sistema.- El Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa se orientará por los principios de obligatoriedad, universalidad, solidaridad, progresividad, *descentralización, desconcentración*, participación, deliberación, subsidiaridad, pluralismo, equidad, transparencia, rendición de cuentas y control social (Ministerio de Finanzas del Ecuador, 2010).

Se considera que la descentralización y desconcentración va de la mano con presupuestos que ayuden a hacerla operativa. Sin embargo para Mora Agudo & Montesinos Julve (2016) la descentralización no crea de manera automática la eficiencia y la eficacia en las estructuras administrativas de organismos seccionales. La cultura descentralizadora es vital para estos autores, de manera que rompa viejas prácticas clientelares, para manejar de mejor manera los recursos y tener claridad en objetivos y en las responsabilidades descentralizadas.

De acuerdo con la teoría económica y política, la descentralización sirve para lograr avances importantes en lo económico y político, con énfasis en lo local (Hernández, 2013). En el análisis de los gobiernos autónomos descentralizados (GADs) hay que considerar el art. 41 del COPFP que menciona a los Planes de Desarrollo, como directrices principales de prefecturas, municipios y juntas parroquiales respecto de las decisiones estratégicas de desarrollo en el territorio. Los que deben tener una visión de largo plazo, implementados considerando el ejercicio de sus competencias asignadas por la Constitución de la República y las Leyes, así

como de aquellas que se les transfieran como resultado del proceso de descentralización.

Además, el Código Orgánico de Ordenamiento Territorial Autonomías y Descentralización (COOTAD) en el art. 105 define que: “la descentralización de la gestión del Estado consiste en la transferencia obligatoria, progresiva y definitiva de competencias con los respectivos talentos humanos y recursos financieros, materiales y tecnológicos, desde el gobierno central hacia los gobiernos autónomos descentralizados”. Vale considerar a Cingolani (2000) que menciona que las competencias normativas que adquieren los municipios para que descentralicen obras y servicios, debe estar vinculada a la descentralización de los recursos financieros y la capacidad de gestión en los ámbitos locales, sin ello, es poco probable una efectiva gestión de la competencia.

Un punto muy sensible que puede ser afectado por las coyunturas políticas, que pueden terminar entregando competencias a gobiernos autónomos sin que antes hayan reunido los requisitos mínimos establecidos en la normativa.

El sustento político de la propuesta descentralizadora se basa según un documento trabajado desde la Secretaría de Planificación en la necesidad de contar con una nueva organización territorial que sirva de base para la transformación del Estado, que supere la histórica desigualdad e inequidad de los territorios, en donde se puede mencionar a provincias con mayor desarrollo y otras en espera de poder obtener recursos para mejorar necesidades básicas insatisfechas.

Con ello, se justifica la presencia de un Estado, que recupera sus facultades de rectoría, planificación y regulación, gobierne de manera profundamente descentralizada, entendiendo a ésta como una forma de redistribución del poder y de ejercicio corresponsable en la obligación de satisfacer las demandas de la ciudadanía. La descentralización, por lo tanto, no es un proceso tecnocrático sino democrático (Consejo Nacional de Competencias & SENPLADES, 2012). Se entiende un proceso centralizado y descentralizado a la vez, por una parte, el Estado por medio del gobierno asume el papel de indicar lo que se debe hacer en una forma centralizada y por otra decide cuándo y cómo transferir competencias.

A decir del organismo planificador, las competencias del gobierno central que podían ser transferidas se hacían a la “carta” a pedido de los gobiernos subnacionales con el beneplácito del gobernante de turno, que en función de la fuerza política de prefectos o de partidos políticos daba paso a prácticas clientelares, en donde se beneficiaba a cantones o provincias de acuerdo a intereses particulares, sin que se considere de manera integral al país.

En definitiva, los procesos de descentralización muestran la tendencia de los regímenes democráticos a avanzar hacia una mayor complejidad de su trama institucional y de sus relaciones con el conjunto de la sociedad, no

solamente como respuesta a las demandas de mayor participación sino también para mayores economías en el gasto público, pero que al mismo tiempo son parte de procesos de cambio en la cultura política que modifican el rol que la sociedad le asigna al Estado y la manera en que aquella espera que cumpla ese rol (Pressacco, 2006).

Mora & Montesinos (2016) al analizar a la administración pública local española, manifiestan que esta gradualmente se ha hecho más compleja, obligándose a trabajar con actividades complejas, que llevan a plantear fórmulas descentralizadas para la gestión de sus servicios. Esta actuación en España, se vive en otros países que diseñan mecanismos descentralizados para la gestión de sus servicios públicos que ahora son variados y creados en función de necesidades ciudadanas.

Algunas experiencias de carácter público son expuestas por Mora & Montesinos (2016), mencionan a las agencias británicas, las mancomunidades francesas —destinadas a la gestión de un único servicio público (SIVU) o de carácter múltiple (SIVOM) — o los muy antiguos y ya tradicionales entes públicos holandeses («WATERINGUES», «POLDERS» y «TOURBIERES»).

Los organismos suecos constituyen otro buen ejemplo de gestión descentralizada de servicios públicos. Con fuerte presencia en las reformas dadas en el siglo XX, ofrecen un modelo descentralizado donde la administración local es muy fuerte, especialmente en el área de los servicios sanitarios locales, introduciendo nuevas fórmulas de gestión con democracia ciudadana, distintas a la gestión directa por la propia administración (Premfors, 1998).

En cuanto a la participación privada en Ecuador, actualmente se está trabajando en la facilitación de las denominadas asociaciones público privada (APP), instrumento poderoso ante la situación de crisis financiera que vive el país, facilitando un nuevo modelo de gestión en los diferentes niveles de la administración pública, aunque reserva competencias en salud y educación al sector público (Presidencia de la Republica del Ecuador, 2015). Así, más allá del objetivo transitorio de disimular o retrasar la aparición en las cuentas públicas de gastos y endeudamiento, las APP tienen un papel importante en la financiación, la gestión y la modernización de las infraestructuras y los servicios públicos. Como ejemplo significativo podemos referirnos en nuestro país a la APP en la financiación de carreteras y puertos, donde la contribución de la financiación privada supone una importante participación de inversores turcos, qatarís y nacionales.

Para Mora & Montesinos (2016) no existen demasiados estudios que aborden la incidencia del diseño del modelo organizativo de las entidades públicas (municipios) sobre las variables de tipo económico-presupuestario, lo que se conoce es la existencia de una correlación entre la situación financiera-contable con la adopción de un determinado modelo de gerencia en las grandes ciudades norteamericanas. Por su parte, y para la administración local danesa, Christoffersen & Paldam (1998) investigan las causas explicativas de la elección entre dos modelos

alternativos de gestión: la prestación directa por la propia administración local y, la contratación en el mercado con un agente privado.

Retomando a Mora & Montesinos (2016) en un análisis de los datos referidos a un total de 275 municipios para el ejercicio 1997, usando metodología del análisis multivariante, concluyen que las hipótesis que mejor explicarían el modelo de gestión serían; la orientación al mercado de la administración (característica referida a la cultura organizativa o predisposición favorable a la modernización) y, la dependencia económica de los ciudadanos respecto del sector público, que es lo que causa reacción de los ciudadanos, en cuanto a quienes son los beneficiarios reales de la contratación, un análisis crítico del uso de los fondos públicos y sus destinos.

El argumento democratizador sobre los fondos públicos, sostiene que la mayor cercanía del gobierno local a la población abre espacios para una participación efectiva de la comunidad en la toma de decisiones e implementación de programas y actividades locales de forma tal que ella tendría no sólo la posibilidad de elegir a sus representantes sino, además, la oportunidad de intervenir junto con las autoridades locales en las decisiones que la afectan directamente. (Raczynski & Serrano, 1987, p.16)

Para nadie es desconocido el grado de incidencia que tienen los municipios en los territorios, de ahí que contar con una adecuada descentralización de competencias y desconcentración de recursos como los mecanismos más eficaces para atender a la satisfacción de las necesidades elementales y prioritarias de sus habitantes, es prioritario para una buena gestión.

El municipio entonces, se erige como un ente de suprema importancia para el desarrollo y bienestar de los pueblos, no obstante, su relevancia estriba en la medida en que goce de ciertos atributos, sustentados en primera instancia, en postulados con rango constitucional que le acrediten como unidad político administrativa indispensable, le otorguen de los instrumentos necesarios para el logro de sus objetivos y fundamentalmente le confieran el rango y la legitimidad que en el complejo espectro político, jurídico y administrativo del Estado, su intervención requiere (Mogrovejo, 2010).

En este sentido los municipios o GADs deben tener en la autonomía, la categoría fundamental que oriente su gestión política, administrativa y financiera. Entendiendo que lo político se puede definir como mediante el sufragio universal se eligen autoridades que actúan sin influencia del poder central, una tarea que puede ser atada a la transferencia de recursos, limitando la autonomía administrativa y financiera de los municipios a estar en concordancia con la ideología política del gobierno de turno, o dejando la agrupación política con la que se participa inicialmente.

La dependencia financiera es una de las causales que impiden grandes obras de desarrollo. Sin embargo, los

municipios tienen poder tributario por su capacidad jurídica para crear, modificar o suprimir tributos, básicamente de aquellos que sirven como prestaciones económicas de los habitantes de su jurisdicción, con ocasión de los servicios públicos y por la ejecución de obras públicas y/o goce de las mismas, emprendidas por el municipio, significa entonces que, la normativa municipal es la fuente de tributos vinculados con alguna actividad municipal, que para el primer caso, se denominan tasas, en tanto que para el segundo, contribuciones especiales de mejoras.

Raczynski & Serrano (1987) manifiestan que los gobiernos locales son instituciones bisagra cuya dependencia del Estado en mayor o menor grado hace que las decisiones claves en el territorio respondan a las necesidades y demandas de la comunidad, adecuándolas a los lineamientos de política desde el nivel central. Para ello, manifiestan que los gobiernos locales no deberían actuar solo pasivamente por delegación (desconcentración) de tareas, sino activa y creativamente, esto es, respondiendo a las necesidades comunales con autonomía e iniciativa.

En este sentido, De la Fuente (2001) confirma mediante la realidad histórica de Bolivia que la oposición al centralismo era por la concentración de la capacidad decisional del gobierno central que asfixiaba a las regiones bolivianas, coartando sus impulsos y con desatención de sus necesidades. Además, refiere De la Fuente, que el centralismo generaba desequilibrios interregionales, no posibilitando el control social, con exclusión social y regional en la toma de decisiones, sin mecanismos de participación social, lo que a su vez no permitía fortalecer el sistema democrático.

Por lo que es necesario, tener un marco legal para poder evaluar indicadores de efectividad presupuestaria que contribuyan a esa reducción mencionada por De la Fuente en los GADs hablando del Ecuador, se puede señalar el artículo 50 del Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas que establece que los gobiernos autónomos descentralizados deberán realizar un monitoreo periódico de las metas propuestas en sus planes y evaluarán su cumplimiento para establecer los correctivos o modificaciones que se requieran, el artículo 3 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, el artículo 51 del Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas que señala que con el fin de optimizar las intervenciones públicas y de aplicar el numeral 3 del artículo 272 de la Constitución, los gobiernos autónomos descentralizados reportarán anualmente a la Secretaría Nacional de planificación y Desarrollo el cumplimiento de las metas propuestas en sus respectivos planes.

Mora & Montesinos (2016) indican que la organización de la administración pública al momento de prestar servicios por competencias adquiridas están relacionado a estos y guarda coherencia con la situación económico-financiera de que disponga la administración.

Por lo que, SENPLADES (2014) en sus lineamientos y directrices para la planificación y ordenamiento

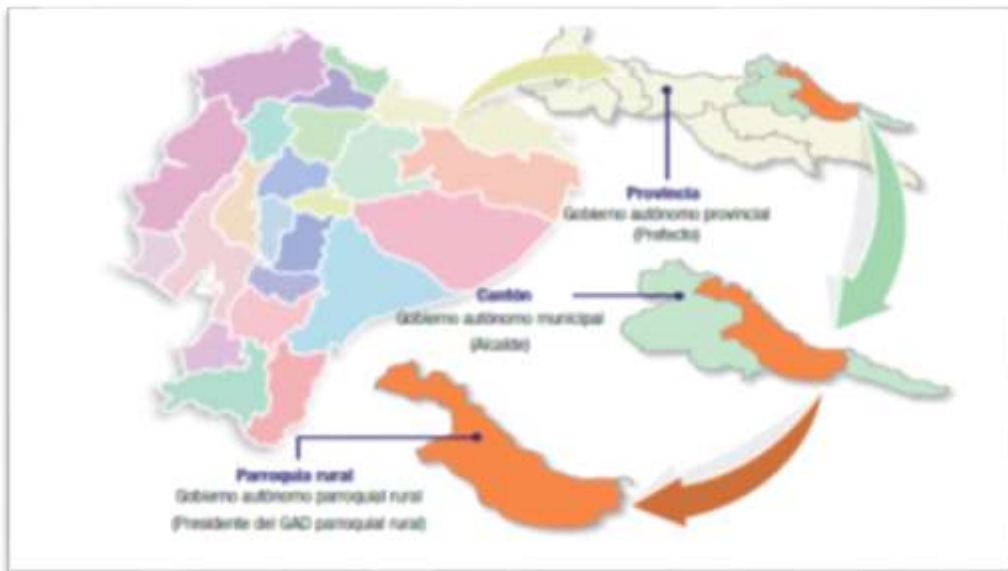
territorial, utiliza el artículo 1, que menciona la prelación en la aprobación de los planes de desarrollo y ordenamiento territorial, que da el plazo máximo de 9 meses, contados desde la posesión de sus máximas autoridades para aprobar sus planes de desarrollo y de ordenamiento territorial.

El artículo 3.- Del reporte de las metas e indicadores de los planes de desarrollo y ordenamiento territorial, que manifiesta la necesidad de tener indicadores y metas en alineación al cumplimiento de las metas del Plan Nacional de Desarrollo, en el marco de sus competencias Los gobiernos autónomos descentralizados reportarán anualmente el cumplimiento de sus metas al Sistema de Información para los Gobiernos Autónomos Descentralizados.

Es necesario revisar el nuevo sistema de transferencias creado a partir de la Constitución del 2008 que supera a la de 1998, al ser considerado el nuevo como “Modelo subsidiario, incluyente y equitativo” vale ver la figura 1 que explica el nuevo orden subnacional.

Los principios que guían la distribución de los recursos del Estado son la solidaridad, la subsidiariedad y la equidad territorial, que se definen en el artículo 3 del COOTAD. “En virtud del principio de solidaridad, es deber del Estado, en todos los niveles de gobierno, redistribuir y reorientar los recursos y bienes públicos para compensar las inequidades entre circunscripciones territoriales; garantizar la inclusión, la satisfacción de las necesidades básicas y el cumplimiento del objetivo del buen vivir”(Benalcázar Guerrón, 2013:33).

Figura 1: Niveles de gobiernos subnacionales en Ecuador



Fuente: SENPLADES

Los ingresos de los GADs son de tres tipos, por transferencias que pueden provenir del modelo de equidad territorial, explotación de recursos naturales no renovables y de las nuevas competencias que sean asignadas desde el gobierno central o que sean reclamadas en uso de sus atribuciones, empréstitos (créditos del Banco del Estado, o privados) y por ingresos propios, estos últimos pueden ser tributarios y no tributarios. Entre los tributarios se pueden contar, impuestos, tasas y contribuciones especiales de mejora, los no tributarios son por venta de bienes y servicios, renta de inversiones y multas; los de venta de activos no financieros y recuperación de inversiones, los de rifas, sorteos, etc.

En el sistema anterior, las transferencias tenían su origen en diversas leyes y fondos, entre las que se pueden citar: ley de distribución del 15% a gobiernos seccionales, fondo de desarrollo seccional (FODESEC), fondo de desarrollo provincial (FODEPRO), fondo de salvamento del patrimonio cultural (FONSAL), compensación por donación del impuesto a la renta, compensación impuesto a las operaciones de crédito, compensación por supresión ICE a las telecomunicaciones, compensación ley 40 (petróleo), compensación ley 122 (petróleo), preasignaciones y compensaciones que forman parte de base 2010.

El modelo de equidad territorial que es la nueva propuesta de asignación de recursos, tiene en el presupuesto general del Estado (PGE) dos porcentajes a transferir, uno por el 21% de ingresos permanentes (impuestos) y 10% de los ingresos no permanentes (ingresos petroleros) de acuerdo al artículo 12 del COOTAD y artículo 78 del COPLAFYP, de ese total 67% se distribuye a los GAD metropolitanos y municipios, 27% a los GAD provinciales y 6% a los GAD parroquiales (COOTAD, art 192). Los criterios para asignación son siete y consideran variables demográficas y territoriales, características socioeconómicas y de eficiencia en la gestión del GAD, hay un mayor peso o ponderación para la población rural, fronteriza e insular.

Los criterios demográficos y territoriales son: tamaño de la población del GAD, densidad de la población, asigna recursos a los GAD con menor densidad poblacional, es decir, con mayor dispersión de sus ciudadanos. Características socioeconómicas, en función de las necesidades básicas insatisfechas jerarquizadas (NBI), más recursos a los GAD con mayor incidencia de la pobreza.

Finalmente, eficiencia en la gestión del GAD que se vincula a la disminución porcentual de la tasa NBI, el esfuerzo fiscal al generar recursos propios. Esfuerzo administrativo medido por la capacidad del GAD para cubrir sus gastos corrientes con sus ingresos totales y el cumplimiento de las metas del plan nacional de desarrollo y del plan de desarrollo del GAD, asignando más recursos a aquellos municipios que alcanzan mayores avances en el cumplimiento de sus metas ver tabla 1.

Tabla 1 Ponderados de los criterios para asignación

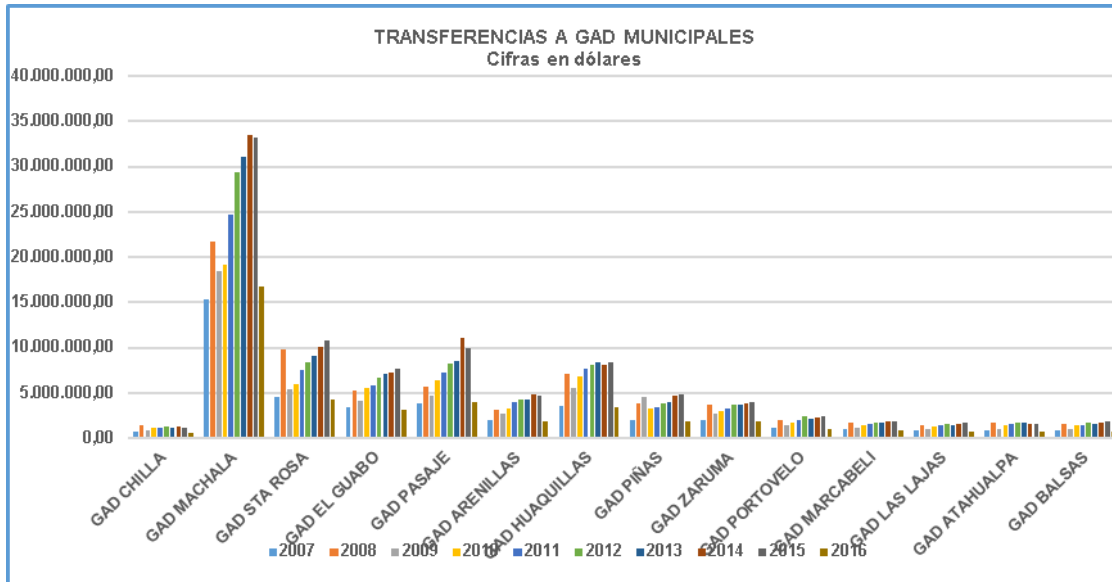
	Población	Densidad Poblacional	Necesidades Básicas Insatisfechas	Logros en el mejoramiento de los niveles de vida	Esfuerzo o fiscal	Esfuerzo administrativo	Cumplimiento de metas
Provincial	10%	14%	53%	5%	2%	6%	10%
Municipal	10%	13%	50%	5%	6%	6%	10%
Parroquia Rural	15%	15%	50%	5%	0%	5%	10%

Fuente: Cootad, disposición transitoria octava

Elaboración: Autores

Los recursos transferidos a los GAD de la provincia de El Oro, han ido creciendo desde el 2007, lo que se confirma por los buenos precios del petróleo que ayudan a entregar recursos no permanentes, sin embargo, la volatilidad de los mismos debe servir a repensar un mejor manejo de los presupuestos municipales considerando que las asignaciones se dan bajo los criterios anteriormente mencionados, la figura 2 recoge la evolución de los recursos recibidos por los catorce cantones de la provincia.

Figura 1: Transferencias a GADs provincia de El Oro



Fuente: Ministerio de Finanzas

Elaboración: Autores

La figura refleja el crecimiento de las asignaciones pesupuestarias en todos los gobiernos descentralizados de la provincia de El Oro, sin embargo, se puede apreciar mediante información en medios e informes de rendición de cuentas de las alcaldías, que los indicadores sobre necesidades básicas insatisfechas sigue siendo una tarea pendiente, y los reclamos ciudadanos se mantienen a pesar de los aumentos presupuestarios, con lo que se crea la duda de la acción efectiva que tienen estos cabildos.

Conclusión

La descentralización administrativa es una necesidad en todos los países en donde existen desigualdades sociales y hay alta dependencia de fondos públicos para la gestión municipal. En Ecuador a pesar de tener un marco legal muy explícito en cuanto a las formas y mecanismos de descentralización y de ordenamiento territorial como se ha podido demostrar, aún existen diferencias sustanciales en los gobiernos descentralizados que hacen imposible cumplir con el modelo de equidad territorial de asignación de recursos propuesto en los últimos años. En la provincia de El Oro se puede visualizar esta realidad, al tener gobiernos municipales de diversos tamaños y consiguientemente con diferentes presupuestos, que no les permiten satisfacer necesidades básicas cantonales, ni parroquiales. Por lo que las competencias que se están entregando bajo el marco de la descentralización administrativa, están asfixiando aún más a los pequeños presupuestos y la operatividad de las alcaldías y de la prefectura. Se pudo verificar que las asignaciones recibidas por los GADs han ido creciendo en el tiempo, sin que se justifiquen con mejoras en indicadores sociales de alto impacto, por lo que la descentralización está siendo fortalecida con recursos sin que se hay podido medir aún la eficiencia de los fondos asignados. En términos de oportunidades de investigación a futuro se abren espacios, que articulen la gestión a procesos de gestión del conocimiento que permitan aproximarse a entender si la gestión de los gobiernos autónomos descentralizados

depende de la claridad con la que se planteen planes de desarrollo en los gobiernos intermedios.

Referencias

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador 2008*.
- Benalcázar Guerrón, J. C. (2013). La autonomía financiera municipal en el Ecuador, con especial referencia a los ingresos tributarios y a la potestad tributaria de los municipios. *Revista IUS*, 7(32), 27–40. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-21472013000200003&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Christoffersen, H., & Paldam, M. (2003). Markets and municipalities a study of the behaviour of the danish municipalities. *Public Choice*, 114(1/2), 79–102.
- Cingolani, M. (2000). *La Cooperación Intermunicipal después de la Descentralización en la provincia de Córdoba: Oportunidades y Restricciones*. Córdoba.
- Consejo Nacional de Competencias, & SENPLADES. (2012). Plan Nacional de Descentralización 2012-2015, 78.
- De la Fuente, M. (2001). Participación Popular y Desarrollo Local: La situación de los municipios rurales de Cochabamba y Chuquisaca, 20. Retrieved from [http://www.insumisos.com/lecturasinsumisas/Participacion popular y desarrollo local.pdf](http://www.insumisos.com/lecturasinsumisas/Participacion%20popular%20y%20desarrollo%20local.pdf)
- Finot, I. (2003). *Descentralización en América Latina*. (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, Ed.). Santiago de Chile.
- Hernández, A. (2013). Descentralización y gobiernos locales: 30 años de la experiencia en Latinoamérica. *Iglom.info*, (ISSN 0187-7674). Retrieved from http://www.iglom.info/files/pdf/descentralizacio_n_y_gobiernos_locales.pdf
- Martínez, E. (2014). Tragedia y farsa en la descentralización en México: La experiencia de treinta años desde la Hacienda Municipal. *RIEM*, 10, 113–141.
- Ministerio de Finanzas del Ecuador. (2010). *Código orgánico de planificación y finanzas públicas*. Quito.
- Mogrovejo, J. C. (2010). *El poder tributario municipal en el Ecuador*. Universidad Andina Simón Bolívar.
- Mora, L., & Montesinos, V. (2016). Relación entre descentralización administrativa y disciplina presupuestaria en los grandes municipios españoles. *Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, 36(136), 727–755. <http://doi.org/10.1080/02102412.2007.10779634>
- Ojeda, L. (1998). *Encrucijadas y perspectivas de la descentralización en el Ecuador* (Primera). Quito: Abya Yala.
- Premfors, R. (1998). Reshaping the Democratic State: Swedish Experiences in a Comparative Perspective. *Public Administration*, 76(1), 141–159. <http://doi.org/10.1111/1467-9299.00094>
- Presidencia de la Republica del Ecuador. (2015). Ley orgánica de incentivos para asociaciones público-privadas y la inversión extranjera, 1–32. Retrieved from <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/PROYECTO-DE-LEY-APP-DEFINITIVO-FINAL.pdf>
- Pressacco, F. (2006). Tendencias del proceso de descentralización municipal en América Latina. *Revista STUDIA*

POLITICAE, 8.

Raczynski, D., & Serrano, C. (1987). Descentralización y gobierno local: Situación de algunos municipios. *Revista EURE*, 41.

SENPLADES. (2014). *Lineamientos y directrices para la planificación y ordenamiento territorial*. Retrieved from http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/Lineamientos_y_directrices_planificación_ordenamiento_territorial.pdf

Velásquez, C. (2013). Descentralización y gestión municipal en busca de una alternativa democrática. Retrieved from <http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/5414>

CAPÍTULO 3

**GERENCIA Y GESTIÓN
ORGANIZACIONAL**

Modelo de Dave Ulrich en la Gerencia Administrativa

MSc. Marilin Vanessa Albarrasin Reinoso

Universidad Técnica de Cotopaxi

marilin.albarrasin@utc.edu.ec

MSc. Paco Jovanni Vásquez Carrera

Universidad Técnica de Cotopaxi

paco.vasquez@utc.edu.ec

MSc. Jessica Nataly Castillo Fiallos

Universidad Técnica de Cotopaxi

jessica.castillo@utc.edu.ec

Ing. Angélica Tamara Medina Armas

Instituto Tecnológico Superior La Maná

tmedinaarmas@yahoo.es

Resumen

En el mundo competitivo de hoy, las organizaciones están descubriendo que lo que hace la diferencia es cómo se combinan los temas particulares de los recursos humanos. Resaltando que, la gestión de recursos humanos debe ejecutarse de una manera sistémica, vinculada y que propicie la sinergia entre todas las áreas de trabajo, beneficiando a los usuarios tanto internos como externos y facilitará renovar las estrategias de negocios para el crecimiento y desarrollo saludable de la organización como un todo. Por lo antes mencionado, el presente estudio documental y bibliográfico resalta, primeramente, el modelo de los 4 cuadrantes y 4 roles Dave Ulrich (1997) considerando sus obstáculos e implementación, subsiguientemente la posición de Senger (2000) con respecto al cambio en las organizaciones y a Ronco para gestionar el cambio. Así con refirieron los autores preseñalados entre otros, nosotros como investigadores reafirmamos y concluimos que las organizaciones están en constante desarrollo y el mismo para que sea eficaz y eficiente debe partir desde adentro de ella para que el impacto no sólo sea interno sino externo, siendo percibido por todos, además que genere estrategias de negocios inteligentes, renovadoras y sostenibles para su crecimiento.

Palabras Clave: Dirección, Gerencia, admistración cambio, organización,

Abstract

In today's competitive world, organizations are discovering that what makes the difference is how the particular issues of human resources are combined. Emphasizing that human resources management must be

implemented in a systemic, linked and synergistic manner among all areas of work, benefiting both internal and external users and will facilitate the renewal of business strategies for the healthy growth and development of the organization as a whole. For the aforementioned, the present documentary and bibliographic study emphasizes firstly, the model of the 4 quadrants and 4 roles Dave Ulrich (1997) considering its obstacles and implementation, subsequently the position of Senger (2000) regarding the change in organizations already Snoring to manage change. As stated by the authors, among others, we as researchers reaffirm and conclude that organizations are in constant development and the same to be effective and efficient must start from within it so that the impact is not only internal but external, being perceived For all, in addition to generating smart, renewing and sustainable business strategies for their growth.

Keywords: direction; management; administration, changes, organization

Introducción

Análisis del modelo de dave ulrich con sus cuatro cuadrantes y cuatro roles.

Dave Ulrich, uno de los gurús más importantes de la **Gestión de Recursos Humanos**, desarrolló un modelo de gestión de recursos humanos que hoy se utiliza masivamente en las empresas y se está tratando de insertar en las Micro, pequeñas, medianas empresas, (MIPYMES) en el ecuador. El modelo describe 4 roles fundamentales para el desarrollo organizacional dentro del área recursos humanos.

Dave Ulrich aporto a la ciencia con 4 libros claves para su desarrollo.

1) Recursos Humanos Champions: Este libro ha cambiado la gestión de recursos humanos de la antigua oficina de personal a como la conocemos hoy. Introduce el famoso modelo de los 4 roles claves en recursos humanos. Aquí nace el rol de *HR Business Partner* que han implementado muchas compañías.

2) HR Competencias: En este libro, pone al área de recursos humanos en un entorno estratégico. El rol de *business partner* es estratégico. El foco de este libro es sobre el desarrollo del talento y el liderazgo.

3) HR from the Outside IN: Es un libro sobre el futuro de los profesionales de RRHH.

¿Qué competencias y habilidades serán necesarias para las compañías? ¿Cómo será definida la función de RRHH en el futuro?

4) La propuesta de valor del Recurso Humanos, RRHH: ¿Cómo hace RRHH para aportar valor a la organización? ¿Cuáles son las competencias clave para el futuro? Este libro es para que RRHH no sólo sea miembro de la Junta directiva sino un miembro activo y contributivo para el desarrollo organizacional.

Dave Ulrich, en su libro *Human Resources Champions*, afirma que para crear valor, las áreas de Recursos Humanos (Recursos Humanos como él lo menciona, y que en adelante lo llamaremos Talento Humano) deben definir los

resultados que deben crear, más que las tareas o actividades que deben realizar, para ello ha identificado 4 roles claves de recursos humanos que hace a la organización efectiva y amigable para los colaboradores y funcionarios.

Dave, determina una nueva agenda estratégica para el área de Talento Humano, propone un cambio de estructura de la función de recursos humanos y construye un área de Talento Humano alrededor de roles, donde el enfoque se cambie a los resultados, incrementando el capital intelectual de la organización, lograr que los colaboradores de los nuevos ingresos tengan una inmersión inmediata en la empresa.

El gran desafío para las organizaciones es alinear sus procesos y sistemas de gestión de talentos, con la estrategia de la empresa, su cultura y su plan estratégico.

Los 4 roles del Talento Humano de Dave Ulrich

“ El modelo de los cuatro roles”, se aplica a todas las áreas, unidades o departamentos de Talento Humano, el modelo permite realizar un diagnóstico de cuál es la estrategia o como enfoca el área de Talento Humano, su contribución al negocio en el presente y su orientación futura.

1. HR Business Partner. Socio Estratégico (Strategic partner).

El rol se enfoca en los procesos y el énfasis a lo estratégico, consiste en alinear la estrategia de Talento Humano con la planificación de la organización, con el fin de contribuir a los objetivos y a la resolución de los problemas de la entidad y de los clientes finales.

Desarrolla y alinea en la práctica, la estrategia de Talento Humano orientada a los procesos del negocio. Actúa como un punto único de contacto de los clientes internos con el área Talento Humano, ayuda a la línea de mando a solucionar desfases relacionados con el personal, desarrolla proyectos funcionales en forma transversal ayudando a mejorar la productividad, se convierte en facilitador de reuniones en momentos difíciles y trata de encontrar una solución pacífica.

Para el autor, ser socio de negocio es igual a la suma de los cuatro roles: experto administrativo más campeón de los empleados más agente de cambio más socio estratégico, logrando con ello, alinear la estrategia de talento humano a la estrategia de negocio.

2. Agente de cambio (Change agent).

Su objetivo es impulsar la cultura del cambio, incluyendo la evolución de las áreas de trabajo de forma sostenida y el aprendizaje en la organización, se trata de ser más estratégico como el cambio de cultura organizacional, cambiando los antivalores y prejuicios inmersos en los colaboradores, funcionarios y en los empresarios.

El agente de cambio debería participar en equipos de cambio organizacional, comunicar cambios internamente y de alguna forma ganarse la confianza de los colaboradores con el fin de liderar las iniciativas de cambio

organizacional y preparar a los empleados para vivir o formar parte de una nueva organización.

Desarrolla y ayuda a adquirir nuevas competencias que se necesitarán para lograr el cambio, planifica entrenamientos, y actualiza descripciones de puestos y competencias. Continuamente recolecta feedbacks de empleados y los transfiere a los equipos organizadores y áreas de trabajo.

3. Experto en Administración y Gestión (Administration Expert).

Es un rol transaccional del Talento Humano. Identifica datos clave de la administración de personal en función de obtener el mayor rendimiento. Aplica las tecnologías de la información y comunicación para generar productos y servicios, además de la eficiencia de los procesos, con la ayuda de la externalización de la organización.

El énfasis está en los procesos y en el enfoque operativo, el efecto esperado es ayudar en la gestión y la administración de la empresa y operar en las funciones básicas de Talento Humano.

En este rol tenemos funciones como la administración de la nómina, la administración y dirección de ciertos beneficios para los colaboradores como son los programas médicos, préstamos y anticipos a los trabajadores, entrega oportuna de uniformes, guarderías para los hijos...

4. Líder de efectividad y socio de trabajadores (Employee Advocate).

El área de Talento Humano debe representar los intereses de los colaboradores y asegurarse de que las iniciativas estén balanceadas desde las perspectivas de la organización y los intereses de los funcionarios y colaboradores, en función de ganar todos.

Lleva la voz cantante de las encuestas de satisfacción del empleado, identificando brechas en la cultura interna y en las prácticas del *management*. Mejora la experiencia del empleado en la organización, y se aseguran que reciban un trato justo apoyándoles en la consecución de sus necesidades, también gestionara la involucración de los empleados, escuchándolos y atendéndolos en la solución de sus necesidades.

El estar cerca de los trabajadores es la base del éxito del rol, escuchar sus necesidades y priorizar el bienestar de los colaboradores y funcionarios, con ello se cuida el clima laboral, al igual que los procesos de integración entre los colaboradores y de estos con la empresa son vitales en este enfoque.

Los cuatro roles están delimitados en cuatro cuadrantes de forma sincronizada como lo describimos a continuación, los roles uno y dos tienen enfoque al cuadrante estratégico futurista, mientras que los roles tres y cuatro se orientan al cuadrante operativo es decir el día a día, los enfoques uno y tres están orientados al cuadrante de procesos organizacionales, en tanto el dos y cuatro se delimitan al cuadrante del ser humano

(personas como tales).



El modelo de Talento Humano conecta la estrategia de Talento Humano, los objetivos de Talento Humano, los procesos de Talento Humano y los empleos en un modelo operativo. El modelo de Talento Humano define roles clave y responsabilidades estrictas del área Talento Humano (externamente a la organización e internamente entre empleados y unidades de negocios). La suma de modelos de Talento Humano define el estilo de las operaciones del área Talento Humano y por ende en la organización.

El modelo de Talento Humano hace visibles las iniciativas del área, tanto para los mandos, los ejecutivos y para los empleados de la organización. El modelo de Talento Humano ayuda a organizar el pensamiento del equipo e involucra a los socios adecuados. La estrategia de Talento Humano es bastante abstracta para muchos empleados entonces es el modelo de Talento Humano que les da un norte necesario y adecuado. El modelo de Talento Humano es un ancla para lograr el cambio organizacional con el comprometimiento de todos quienes hacen la organización.

Para emprender o gestionar el cambio en nuestras organizaciones se requiere de la colaboración total de los ejecutivos, mandos medios y sobre todo de los colaboradores o empleados, son estos últimos quienes oponen resistencia a cualquier cambio, para ello se requiere de ciertos estilos de liderazgos como se señala en el libro “La Danza del Cambio”.

En el libro se menciona los líderes Locales o de Línea que son quienes se comprometen con los resultados que la organización quiere lograr y que además cuentan con la suficiente autoridad para llevar al éxito el cambio

planteado; otro tipo de liderazgo que se indica es el de Intercomunicación este cuenta con características que le llevan a lograr los mejores resultados para su unidad y trabaja en conjunto con áreas afines; líderes Ejecutivos son vitales para el cambio profundo, sus esfuerzos por cambiar un ambiente organizacional de innovación continua y generación de conocimientos.

Las dificultades que tenemos al implementar el modelo de los cuatro roles en la gestión del talento humano estarán ligadas directamente con la cultura organizacional en la que se prefiere “malo conocido que bueno por conocer”, es decir que se prefiere la rutina del trabajo y no verse inmerso en la innovación.

En este caso cabe recordar que lo único constante es el cambio y el cambio es omnipresente en la vida cotidiana de las personas y por ende en las organizaciones, los ejecutivos de las organizaciones tienen que entender que el cambio no es solo la estructura organizacional, la tecnología, la maquinaria o los procesos; el verdadero cambio organizacional son las personas y para lograrlo es necesario recordar la frase célebre del doctor Peter Drucker (1987), el gurú de la administración moderna, quien alguna vez dijo “ aprender a aprender y aprender a desaprender” esta frase lleva a reflexionar sobre la importancia de estar dispuesto a cambiar, la Gerencia de Talento Humano influye demasiado en los cambios que se puede experimentar al interior de los espacios de trabajo y por ende es la llamada a liderar el cambio.

Silva, J (2011). Es necesario recordar que *“cambiar conlleva ordenar... y ordenar desordenar. Aprende conlleva reaprender lo aprendido. O sea, aprender a aprender. Es decir, a cambiar lo ordenado. En fin: a desordenar lo ya cambiado”*.

El cambio es lo único permanente, gestionar el cambio es pensar, actuar y ser, cambiar es remar para hacer corriente, no en ella y peor aún en contra de ella, es decir, crear la tendencia, el cambio no es la meta es un eslabón, el cambio es dinámico en una serie infinita de sucesos que se presentaran a posterior.

En la consecución del cambio organizacional debemos liderar a nuestra empresa al futuro cambiando de gente que trabaja más por gente que trabaje mejor. En donde el trabajador sea un líder organizacional, que se embarque en una gran aventura de exploración, riesgo, descubrimiento y cambio sin esquemas que lo rígidos que le guíen, pero si con esquemas flexibles que den libertad al talento y entusiasmo de los colaboradores; la falta de ellos provocará que los esfuerzos de cambio organizacional se puedan sostener.

Otra de las dificultades que encontraremos en el proceso de cambio organizacional, es el ímpetu de cambio que tienen los ejecutivos, pero que no lo socializan con los mandos medios ni con los empleados, ellos sienten la urgente necesidad del cambio, en muchos de los casos estos no son significativos para la organización, su ciclo de vida no está determinado y más bien terminan provocando una crisis organizacional.

Peter Senger (2000) entrega algunas pautas que está sometido el cambio organizacional y que determina su fracaso.

1. La mayoría de estrategias de liderazgo están destinadas a fracasar. Los líderes que impulsan el cambio son como hortelanos “haz un esfuerzo” “tu puedes dar más”, es decir no hay un hortelano que trate de convencer que la estrategia será beneficiosa para todos en especial para quienes serán los protagonistas del cambio.
2. Los líderes deben concentrarse en entender los procesos limitantes capaces de retardar o detener el proceso de cambio organizacional. El pedir a la gente que se esfuerce más, que se comprometa más, que se apasione, no tiene un efecto perdurable, quizá si momentáneo.

Los cambios crecen durante un tiempo y luego dejan de crecer, tal vez se suspendan en su totalidad, tal vez persiste a bajo nivel o en su caso solo se lleva a cabo en un subsistema de la organización; el crecimiento del cambio es *sigmoideo* es decir su crecimiento se refleja en una ese girada en 90°, lo que demuestra un proceso de aceleración y desaceleración.

Peter Senger en su obra considera que esos problemas no se solucionan con mejores asesores, consejos de expertos, ni gente más comprometida, la solución está en nuestra manera de pensar, si esto no cambia, cualquier nuevo intento terminará por producir los mismos resultados de fracaso. Edwards Demining dijo “nada cambia sin transformación personal”.

Para incurrir en los procesos de cambio organizacional tomaremos como base fundamental las teorías de Emilio Ronco (s.f.) (Aprender a gestionar el cambio) y Peter Senger. (2000) (La danza del Cambio), tomando en consideración efectiva la gestión del talento humano, es esta quien logrará el éxito o el fracaso del cambio; los cambios internos sean puntos de vista, procesos, estrategias se deben ajustar a los cambios externos a los que tenemos que adaptarnos constantemente.

La sociedad actual requiere de verdaderos agentes de cambio dentro de la administración de las organizaciones, será quienes faciliten y viabilicen los procesos de cambio. Las organizaciones al ser un sistema están compuestas por subsistemas como: estrategias, tecnología, estructura, procesos y personas relacionados entre sí y con un entorno dinámico, en donde cualquier cambio que se dé en uno de ellos afecta al sistema, ningún cambio se debe planificar solo para un subsistema, debe ser pensado para el subsistema y su trascendencia en el resto del sistema especialmente en las personas, porque si estas no cambian el cambio fracasa.

Una sociedad internacionalizada que cuenta con información y comunicación a tiempo real es más exigente, los bienes o servicios por lo que está pagando se ajusten al monto pagado, que los bienes y servicios fruto de sus impuestos sean los adecuados, en conclusión los usuarios somos cada día más exigentes, esto no es ajeno a las

organizaciones, en los ciclos de vida de determinadas funciones fenecen, a la no adaptación al cambio traerá como consecuencia su desaparición o remplazados por la competencia.

En lo que respecta a gestión del conocimiento y del capital intelectual, pende del cambio de paradigmas organizacionales estén afectando directamente a las personas (trabajadores, clientes), quienes son la razón de ser de la organización, ésta con un funcionamiento no lineal, sino flexible en todo ámbito.

El agente de cambio sea, en su unidad de trabajo o en la organización, será quien lidere el proceso basándose en la innovación, este agente deberá cubrir las necesidades identificadas y por otro lado gestionar el cambio liderado o pensado por sus superiores, logrará preparando a sus colaboradores, para que sean ellos quienes protagonicen el proceso de cambio, para ser un agente de cambio se necesita básicamente habilidades, actitudes, conocimientos e innovaciones y la autoridad que le confiere la organización.

La preparación del proceso de cambio se da tomando en consideración las necesidades y aspiraciones de los trabajadores, las tendencias dinámicas exógenas a la organización y las necesidades propias del giro de negocio de la entidad. Es importante que el gestor de cambio concentre su atención en fomentar las capacidades de aprendizaje de sus colaboradores en un proceso continuo.

El cambio puede ser espontaneo que ocurre sin que lo hayamos percibido o planificado, mismo que no garantiza los resultados, este último pueden ser impuestos o están definidos técnicamente y los participantes que incluye a quienes serán los artífices y que son fruto de las necesidades y que pueden ser modificados y replanteados en todo momento.

El éxito del cambio está en enfocarse en que las organizaciones no cambien, sino que el cambio este en las personas que la integran, por ende, todo cambio debe enfocarse en el individuo y a partir de su aceptación enfocarse en los subsistemas y sistema.

El proceso de cambio cuenta con tres fases definidas por Kurt Lewin:

a. Descongelar.

Parte de la creación de la necesidad de cambio o su visualización y con la gestión de la resistencia al cambio (diagnóstico), estableciendo relación con los subsistemas, con el uso de técnicas de recolección de datos como: entrevistas, encuestas, observación directa, análisis de datos secundarios. Formando una verdadera implicación de las personas en el proceso, mediante la comunicación bidireccional en todo momento “a las personas no se lo dirigen, se los convence”.

b. Cambiar.

Personas, grupos, tareas, tecnología, estructura.

c. Congelar.

Se da con la evaluación de resultados, el refuerzo y de ser necesario implantar modificaciones.

Para conocer y gestionar el proceso de cambio profundo, es necesario tomar en cuenta que el cambio combina modificaciones internas de los valores de la gente, sus aspiraciones y conductas con variaciones “externas” en los procesos, estrategias, prácticas y sistemas; en el cambio profundo debe haber aprendizaje.

El cambio es natural en las personas pero en las organizaciones en general puede adaptar su propio mecanismo, lo cual les hace resistirse al cambio, que se da por factores como: sentimentalismos, adaptación a las metodologías de trabajo, por temores y frustraciones anteriores, incomprensión de la naturaleza del cambio, no identificación clara de los nuevos procesos.

Cuando mayor impacto tenga el cambio mayor resistencia provocará el cambio pequeño y que genere un cambio pequeño tiene una probabilidad muy alta de éxito, por su parte un cambio pequeño con un alto impacto tendrá una probabilidad de éxito mediana, y un cambio amplio con impacto pequeño traerá como consecuencia la resistencia, en este último caso es trascendental el desempeño del agente de cambio.

Para la implementación del cambio según French y Raven se requiere que el agente de cambio cuente con cinco aspectos que son:

- 1. Experto.** Dado por los conocimientos que posee para la conducción del proceso.
- 2. Carismático.** Es la capacidad de atracción sobre los colaboradores.
- 3. Premiador.** Capacidad de recompensar a las personas a su cargo.
- 4. Correctivo.** Contrario al inmediato anterior su esencia radica en su capacidad castigadora.
- 5. Legítimo.** Radica su importancia en que tenga el poder y la responsabilidad para llevar a cabo el proceso de cambio.

Las estrategias para contrarrestar la resistencia al cambio son:

Proporcionar ventaja. El cambio debe otorgar algún tipo de ventaja a los trabajadores, la percepción de beneficio por sí sola motiva.

Compatibilidad con prácticas actuales.

Los cambios complejos deberán ser descompuestos en unidades de cambio sencillos. Basarse en aspectos

concretos y observables.

Las estrategias deberán estar ligados a criterios como: educación y socialización, participación activa de las personas, apoyo, negociaciones y acuerdos, implicación de la jerarquía, sistemas de recompensa, coerción. El uso de todos o algunos de ellos deberá responder a criterios de impacto, resultados, etc.

Las organizaciones están diseñadas para utilizar los conocimientos, energías y valores..., el aunar las necesidades, valores y comportamientos produce resultados multiplicadores. Pero ello no siempre ocurre porque tenemos trabajadores insatisfechos y con potencialidades no explotadas ni desarrolladas.

La implicación de las personas en los procesos organizativos, la mejora de capacidades, la comunicación interpersonal y la ejecución profesional apoyadas por una organización abierta y receptiva que generen expectativas y no temores ni rechazos, dará como resultado la aceptación a los cambios y la evaluación del aprendizaje con sujetos protagonistas y comprometidos con la organización.

Con el trabajo de líderes que encabecen y genuinamente estén comprometidos con el cambio profundo primero en sí mismos y luego en la empresa, ejercerán entre si cierto tipo de influencia reciproca por su prestigio, capacidad y dedicación.

Para el éxito en la implicación de las personas la organización debe llevar a cabo ciertos paradigmas tales como: 1. Principios, valores y ética, 2. Anticipación y cambio permanente, confianza en las personas como profesionales, 3. Personas comprometidas y motivadas, 4. Descentralización, 5. Trabajo en equipo, 6. Solución de problemas y conflictos, 7. Estructura flexible, 8. Comunicación abierta y compartida, 9.

Desarrollo

Goleman con la inteligencia emocional sugiere que el agente de cambio debe poseer competencias básicas como: conciencia de uno mismo, autorregulación, motivación, empatía, habilidades sociales.

La Gestión de la comunicación, información y formación, son los elementos clave para facilitar y fomentar la participación proactiva, priorizando la comunicación por encima de la información y los datos, recordar que las personas son las generadoras del cambio por ende mientras más informados y comunicados oficialmente estén, mejor será su adopción al cambio y la extensión del proceso que se persigue.

La gestión de la comunicación, información y formación deberá estrictamente ser llevada a cabo cuidadosamente, puesto que su difusión transparente, sencilla y sincera es esencial, todo proceso de cambio conlleva rumores negativos, incertidumbre, temores, miedos y oposición, no conduce a nada llegar con verdades a medias o con verdades ocultas.

La transparencia logra un efecto de compromiso en los miembros del equipo, el olvidar algo tan obvio como la comunicación ha llevado al ofuscamiento de muchos procesos, esto más la escasa información y la inadecuada formación de los grupos y de cada uno en particular ocasionan el fracaso total del proceso de cambio en la organización.

La comunicación debe ser persuasiva, no con sentido impositivo, sino con la capacidad seductora al grupo, con empatía, ejemplaridad; es necesario segmentar el grupo objetivo de la comunicación a quienes nos dirigimos, no podemos actuar por igual con todos. Los segmentos posibles de la organización son:

- a. Equipo del proyecto.
- b. Directivos, cuadros de mando y línea jerárquica. c. Resto de empleados.
- d. Exógeno (accionistas, proveedores, comunidad,)
- e. Competencia.
- f. Clientes.

Comunicar no significa repetir y repetir los mensajes por que sí, es necesario la reiteración, pero de lo importante, la reiteración desmedida de lo que ya se sabe deja como impresión que hay poco o nada que decir, esto crea decepción.

La información debe ser gradual al segmento a informar, no se puede informar a todos todo; para otorgar información es necesario que esta cuente con ciertas características como: Justa, optima, sencilla, completa, coherente, estructurada, flexible.

Es un error creer que con un proceso de cambio podemos intervenir en todo o arreglarlo todo, peor aún es pensar que un subsistema es más importante que la organización o pensar que es independiente. El proceso de cambio no debe convertirse en el fin mismo de la organización, pues son una herramienta, un paso, una etapa, un medio una actividad.

Las organizaciones innovadoras son aquellas que cambian, no las que se adaptan al cambio peor aun las que aceptan el cambio. Ser cambiante es poner, insertar o crear la moda, no es aceptar esa moda e ir posteriormente a la moda.

El proceso de cambio en general debe enfocarse a uno de los tres sentidos que son ejes fundamentales y son: la organización y su estructura, cultura y conducta, procesos y tecnología, deberán ser evaluados desde el punto de vista de la organización con parámetros de calidad en los procesos, productos y servicios.

El liderazgo es un factor básico para el correcto desarrollo de un proceso de cambio y transformación además de afectar e influir directamente en su cultura. El líder es quien corrige, conduce y vende el proceso de cambio internamente, además debe ser capaz de.

1. Coordinar el equilibrio de los subsistemas, 2. Aunar el cambio con la visión de la organización, 3. Ejercer la autoridad para dirimir conflictos y establecer prioridades, 4. Tener capacidad de recompensar.

En contexto un líder es quien actúa en los escenarios de la vida real, en el cual hacen frente a retos específicos y desarrollan individual y colectivamente capacidades para contrarrestar los efectos. Son necesarios los tres tipos de líder que anteriormente mencionamos para lograr la consecución efectiva de los cambios profundos organizacionales.

Como una de las últimas etapas en la incursión en los cambios es necesario reforzar los éxitos y consolidar la nueva situación. La evaluación en sus tres tiempos (previo, concurrente y posterior) la evaluación al finalizar el proceso puede ser de dos tipos: uno de fácil medición se lo hace con el ahorro del costo, incremento en la producción, generación de beneficios, mejores acabados en los productos, mejor atención al cliente...y otro que es difícil de medir como el ámbito actitudinal, comportamiento, motivación.

No se puede calificar todo por igual, tampoco recompensar a todos por igual, las formas de recompensa por los logros alcanzados podrán ser. Económicos, promociones, desarrollo profesional, reconocimiento social, planes de carrera, tratamiento personal (humanismo).

La evaluación de los cambios entrega experiencias, madurez para el abordaje de los constantes cambios a los que deberá someterse la organización, el seguimiento es fundamental tener acciones futuras correctoras con el fin de equilibrar los procesos.

Conclusiones

En todos los ámbitos solo los trabajadores generan valor en las organizaciones, las máquinas y hasta las tecnologías de la información y comunicación vitales hoy en día son solo herramientas, que sin el talento que los organice o programe, no son capaces de entregar un resultado válido.

El área de talento humano debe lograr la constancia y las competitividades para aplicar, pensar y ejecutar estratégicamente las acciones que logren acompañar el negocio organizacional, al mismo tiempo custodiar el bienestar de los colaboradores en consecuencia lograr la prosperidad incluido los clientes de todos de forma simultánea.

Cada organización marca su propio desarrollo, pero es la integración de todos, como un solo equipo quien

garantiza la sostenibilidad.

Bibliografía

- BigRiverTV La TV de RRHH. (2 de Diciembre de 2014). Tendencias de RRHH al 2020. México, México. Recuperado el 4 de Julio de 2017, de <https://www.youtube.com/watch?v=p3Le-US12Ds&t=5s>
- Bohórquez, L. (2013). La organización empresarial como sistema adaptativo complejo. *Estudios Gerenciales*, 8.
- Calderón, G., Naranjo, J., & Alvarez, C. (2007). La gestión humana en Colombia: características y tendencias de la práctica y de la investigación. *Estudios gerenciales*, 23(103), 39-64.
- Díaz, O., Cardona, M., & Aguirre, D. (2014). Aportes teórico-conceptuales a la dinámica de la gerencia desde. *Suma de Negocios*, 7.
- Dave Ulrich. (1997). *Human Resources Champions. The next agenda for adding value and delivering result*. Estados Unidos: Harvard Business School Press.
- Peter Senger. (2000). *La Danza del Cambio*. (J. C. Nannetti, Trad.) Colombia: Editorial, Norma, S.A.
- Ronco Emilio. (s.f.). *Aprender a Gestionar el Cambio*.
- Silva, J. A. (2011). *Las prácticas gerenciales en gestión humana en venezuela, desde la perspectiva pública y privada, a partir de la última década del siglo xx hasta el primer lustro del siglo xxi*. Caracas.
- Morín, E. (2009). *Introducción al Pensamiento Complejo*. París: GEDISA.
- Saldarriaga, J. (2008). *Gestión Humana: Tendencias y Perspectivas*. *Estudios gerenciales*, 24(107), 137 - 159.

Evaluación de la Eficiencia en Bancos Privados y Cooperativas de Ahorro y Crédito, Caso Ecuador: Aplicación del método análisis envolvente de datos (DEA)

Denis Borenstein

Universidad Federal do Rio Grande Del Sur-Brasil

denis.borenstein@gmail.com

Armando Romero Galarza

Universidad de Cuenca-Ecuador

armando.romerog@ucuenca.edu.ec

Jorge Campoverde Campoverde

Universidad de Cuenca-Ecuador

jorge.campoverde@ucuenca.edu.ec

Resumen

La crisis petrolera mundial y nacional, se evidencia en la economía ecuatoriana, y desde luego en el sector financiero, adicionalmente el cambio de gobierno (Presidente de la República) que hemos tenido en días anteriores, la incertidumbre propia que genera en la población estos cambios políticos; configuran un escenario en el cuál el sector financiero (bancario y cooperativo) busque ser más eficiente y competitivo. Y desde luego, se crea también la necesidad de estudiar, medir y evaluar la eficiencia; determinar circunstancias y variables en las que se pueda mejorar para de esta forma incrementar el rendimiento del sector financiero. El presente trabajo tiene como objetivo evaluar la eficiencia de 38 instituciones financieras ecuatorianas, 19 bancos y 19 cooperativas de ahorro y crédito, mediante la metodología Análisis Envolvente de Datos (DEA) en el periodo 2012 -2016. Al término del estudio, se pudo determinar que el sector cooperativo tuvo un mayor nivel de eficiencia que el bancario, y que los niveles de eficiencia óptimos alcanzados no necesariamente están relacionados con el tamaño de las mismas. Una conclusión a la que hemos llegado es que el análisis envolvente de datos puede ser una muy interesante técnica de medición de eficiencia a ser utilizada inclusive de manera interna en cada institución.

Palabras clave: Eficiencia, sector financiero, unidad de toma de decisiones, análisis envolvente de datos

Abstract

The global and national oil crisis is evident in the ecuadorian economy, and certainly in the financial sector, additionally the change of government (President of the Republic) that we have had in past days, the own uncertainty that generates in the population these political changes; configure a scenario in which the financial sector (banking and cooperative) seeks to be more efficient and competitive. And certainly, also creates the need to study, measure and evaluate the efficiency; determine the circumstances and variables in which can be improved for in this way to increase the financial sector performance. The objective of this paper is to evaluate

the efficiency of 38 Ecuadorian financial institutions, 19 banks and 19 savings and credit cooperatives, through the methodology Data Envelopment Analysis (DEA) in the period 2012-2016. At the end of the study, it was possible to determine that the cooperative sector had a higher level of efficiency than the banking sector, and that the optimum performance levels reached were not necessarily related to the size of the cooperatives. A conclusion to which we have reached is that the Data Envelopment Analysis can be a very interesting technique of measuring of efficiency to be used even in an internal way in each institution.

Keywords: Efficiency, financial sector, decision making unit, data envelopment analysis

Introducción

El sistema financiero en cada país, representa uno de los ejes fundamentales para el sustento y crecimiento económico del mismo. El análisis de los diferentes escenarios en los cuales éste se desenvuelve, constituye un amplio tema sujeto a investigación continua. La naturaleza misma del sector financiero no ha cambiado, pero las diferentes circunstancias en las que se desarrolla, están en constante evolución. La falta de análisis y control interno ocasiona falencias en los niveles de eficiencia de estas instituciones, por lo que la evaluación de los mismos nos permitirá tener una visión clara de la situación actual, para determinar las causas de posibles ineficiencias; y como solventarlas.

La eficiencia, definida como el grado de bondad u optimización alcanzado en el uso de los recursos para la producción de los servicios bancarios, se asocia con la proximidad entre el nivel de productividad; definido por la relación técnica que existe entre los recursos utilizados y la producción de bienes o servicios financieros obtenidos de una entidad en particular; y el máximo alcanzable en ciertas condiciones dadas. Una entidad será más eficiente en la medida en que produzca mayores outputs, utilizando una cantidad igual o menor de recursos (input). (Server & Melián, 2000)

A lo largo de la historia económica del Ecuador se han presentado una serie de eventos que han marcado de manera significativa la vida del país; principalmente el feriado bancario en el año 1999, que posteriormente impulso la dolarización en el año 2000 (Acosta, 2006). Este evento provocó que las principales instituciones financieras privadas del país: Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito, enfrenten comportamientos no habituales de la gente; por ejemplo, los cuenta-ahorristas al verse afectados por el feriado bancario, volcaron sus ahorros y su confianza al sector cooperativo, el mismo que acento un mayor crecimiento desde ese entonces. En la actualidad el Código Orgánico Monetario y Financiero establecido por la Asamblea Nacional Constituyente, en la parte correspondiente se menciona que el Sistema Financiero Nacional está integrado por los siguientes actores: sector financiero público, sector financiero privado, y sector financiero popular y solidario (Asamblea Nacional, 2014); los mismos que se encuentran regulados por la Superintendencia de Bancos y por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), organismos de control que fueron fuentes de consulta para la obtención de la información analizada

La diversidad de instituciones financieras que existen en el país y la guerra publicitaria que cada una de éstas mantiene por obtener una mayor captación de clientes y/o socios, crea en los ciudadanos cierto nivel de incertidumbre al momento de abrir una cuenta de ahorros, acceder a algún tipo de crédito o servicio financiero; además el desconocimiento de la población con respecto a las instituciones, y las no tan buenas referencias históricas del sector financiero, dificultan la elección hacia alguna institución en particular.

Esta investigación tiene como principal objetivo evaluar la eficiencia técnica de 38 instituciones financieras privadas, mediante la aplicación de la metodología Análisis Envolvente de Datos DEA (*del inglés "Data Envelopment Analysis"*), en bancos privados nacionales y cooperativas de ahorro y crédito; debido a la similitud de servicios que brindan y objetivos que persiguen; los índices o ratios de eficiencia obtenidos para la evaluación de cada institución o Unidad de Toma de Decisiones DMU (*del inglés "Decision Making Unit"*), fueron obtenidos mediante el análisis de variables cuantitativas correspondientes a la información financiera de cada institución en el periodo 2012 – 2016; nos hemos planteado además los siguientes objetivos secundarios: (i) determinar las instituciones que poseen un mayor nivel de eficiencia; (ii) poner a disposición de la población información que le ayude a decidir la mejor opción al momento de abrir una cuenta o solicitar un crédito.

El contenido de este artículo está organizado en cinco secciones: la primera se refiere a la revisión de literatura, en la sección dos se realiza una breve contextualización del entorno local en el cual se realiza la investigación; en la tercera parte se describe la metodología a ser utilizada y el proceso respectivo; posteriormente se presentan los resultados obtenidos, una discusión de los mismos y las conclusiones.

Revisión de la literatura

Eficiencia

La eficiencia, un juicio acerca de la relación entre los medios empleados y los fines obtenidos. Un procedimiento, una persona o un sistema serán eficientes si, utilizando la menor cantidad de entrada (input), es capaz de producir la máxima cantidad de salida (output). (Raffo & Ruiz, 2014)

Según Farrell (1957), quien fue el primero en introducir algunos conceptos para el estudio y la medición de la eficiencia, ésta implica la maximización del beneficio y la minimización de los costos. Además, la dividió en dos elementos: eficiencia técnica y eficiencia asignativa o eficiencia de asignación. El producto de ambas eficiencias proporciona una medida de la eficiencia económica, que hace referencia a los esfuerzos que debe hacer la sociedad para satisfacer sus necesidades, con los recursos escasos que posee. (Berbel & Arzubi, 2002)

La eficiencia técnica es la reducción proporcional en uno o todos los inputs, sin sacrificar los outputs, mientras que la eficiencia asignativa considera la optimización de costos. (Farrell, 1957)

(Navarro & Torres, 2006) afirman en base a los estudios de (González, 1995), que la eficiencia productiva o eficiencia técnica de una empresa está dada por su capacidad para transformar unos inputs: trabajo, capital y otros factores en outputs: bienes o servicios en el contexto de una tecnología, que puede sintetizarse mediante una función de producción, que marca el valor máximo de output alcanzable a partir de diversas combinaciones de inputs. Desde el punto de vista económico, la eficiencia de una DMU se la identifica por medio de la comparación entre los valores óptimos y los obtenidos, tanto desde la perspectiva de la asignación de inputs como de los outputs. La eficiencia técnica, constituye una magnitud fundamental del análisis empresarial en el sentido de evaluar la aplicación de los recursos para obtener los productos que constituyen la actividad principal de la unidad evaluada.

Diversos métodos están disponibles para el cálculo de medidas de eficiencia, tomando importancia creciente en las últimas décadas el concepto de frontera de producción, por medio de la cual se puede obtener una medida de eficiencia relativa comparando los niveles de rendimiento de cada DMU con respecto a la frontera de eficiencia, que precisamente se forma a partir de las unidades más eficientes de acuerdo con la tecnología productiva aplicada. (Guzmán, Arcas, & García, 2006)

Cabe señalar que la noción de eficiencia es diferente a la de productividad, puesto que esta última hace referencia al número de unidades de producto por unidad de factor, y son equivalentes sólo cuando se trabaja con tecnologías de coeficientes fijos. Igualmente, la noción de eficiencia es diferente a la de competitividad, pues esta última se refiere a ventajas por diferenciación del producto y reducción de costos sin deterioro de la calidad del mismo. (Chediak & Valencia, 2008)

La literatura económica nos dice que los modelos de eficiencia están categorizados en dos grandes grupos: los modelos paramétricos y los no paramétricos. Dentro de los modelos paramétricos se encuentran los modelos de frontera estocástica (FE) y Frontera Gruesa (FG), y los que usan la metodología “Distribution Free Approach” (DFA). Dentro de los no paramétricos están los modelos que usan la metodología de “Data Envelopment Analysis” (DEA) y la metodología “Free Disposal Hull” (FDH) que es un caso particular de la anterior, entre otros. (Arieu, 2004)

Análisis envolvente de Datos DEA

La metodología de análisis DEA es una técnica de medición no paramétrica determinística que se enfoca al estudio de la eficiencia desde un punto de vista interno de la empresa (Martínez & Blasco, 2000), ha sido utilizado para evaluar diferentes tipos de instituciones y empresas del sector público y privado, en donde cada caso muestra tener una diferente combinación de variables de análisis, métodos utilizados y periodos de tiempo; esta metodología se encarga de medir la eficiencia de cada DMU en base a la generación de ratios resultantes del

planteamiento de problemas de programación lineal, los cuales son evaluados dentro de una frontera óptima de producción resultante de la mejor combinación existente entre las variables de entrada y salida.

DEA se remonta inicialmente al modelo propuesto por Charnes, Cooper y Rhodes (1978), método que sigue los fundamentos básicos del trabajo realizado por Farrel (1957); inicialmente se planteó un método de análisis basado en variables de retornos constantes a escala, modelo CRS o conocido también como CCR por los nombres de sus autores, mismo que años más tarde sería mejorado por Banker, Charnes y Cooper (1984) quienes incluyeron el supuesto de retornos variables a escala, modelo VRS o modelo BCC (Cooper, Seiford, & Tone, 2007); esta modificación permitió descomponer el concepto general de eficiencia técnica en: eficiencia técnica global ETG y eficiencia técnica pura ETP, las cuales son calculadas de manera directa con los modelos CRS y VRS respectivamente (Navarro & Torres, 2006).

La tabla que se describe a continuación muestra un conjunto de estudios de eficiencia utilizando la metodología DEA.

Tabla 1. Casos de estudio consultados

Autores	Estudio	Metodología	Resultados
(Restrepo & Villegas, 2011)	Análisis Envolvente de Datos: Introducción y herramienta pública para su utilización	Evaluación de 12 hospitales aplicando el modelo CCR orientado a entradas.	El estudio determinó que solo 3 hospitales alcanzan una eficiencia del 100%, los hospitales no eficientes pueden llegar a serlo, reduciendo personal médico y enfermeras.
(Nitoi, 2008)	Efficiency in the Romanian Banking System: An Application of Data Envelopment Analysis	Evaluación de 15 instituciones financieras comerciales en los años 2006, 2007 y 2008 en Rumania; aplicando los modelos VRS y CRS, como parte de la metodología DEA.	El estudio determina que los resultados de eficiencia en los 3 años, no han sufrido grandes variaciones; además reafirma la idea de que la privatización de los bancos aumenta la eficiencia de estos en la mayoría de los casos.
(Guzmán et al., 2006)	La eficiencia técnica como medida de rendimiento de las cooperativas agrarias	Evaluación de 108 cooperativas agrarias a través de medidas de eficiencia técnica, entre ellas el DEA, con el enfoque BCC y una orientación output.	El propósito del estudio fue demostrar la complementariedad entre un estudio de eficiencia a través de metodología DEA, con los análisis económicos. El modelo BCC permite establecer una relación positiva con los ratios económicos de rentabilidad.

Autores	Estudio	Metodología	Resultados
(Andries & Cocris, 2010)	A comparative analysis of the efficiency of Romanian Banks	Evaluación de la eficiencia técnica a través de la metodología DEA, enfoque BCC, de 18 bancos en Rumania, Checa y Hungría en el período 2000-2006, y su relación con el costo de eficiencia.	El estudio determinó los factores que incluyen en la eficiencia de los bancos; además se estableció que los bancos rumanos, son menos eficientes que los bancos checos y húngaros.
(Navarro & Torres, 2006)	Análisis de la eficiencia técnica global mediante la metodología DEA: evidencia empírica en la industria eléctrica mexicana en su fase de distribución, 1990 – 2003	Cálculo y evaluación de la eficiencia técnica global de las 13 divisiones de distribución que integran la Comisión Federal de Electricidad en México, durante el período 1990-2003 a través de los modelos VRS y CRS, considerando el enfoque de DMU eficientes.	Se pudo concluir que ninguna empresa llega a ser eficiente en este periodo de análisis, pero hay años en los que la eficiencia global del sector disminuye y otros en los que la eficiencia promedio del sector aumenta.
(Asawaruangpipop & Suwunnamek, 2014)	Analysis on Savings and Credits Cooperatives Efficiency in Thailand: A Data Envelopment Analysis (DEA) Approach	Evaluación de la eficiencia de 732 cooperativas de ahorro y crédito en Tailandia, a través de los modelos BCC y CCR.	El estudio demostró que las cooperativas privadas resultaron ser más eficientes, que el resto de instituciones.
(Belmonte & Plaza, 2008)	Análisis de la eficiencia en las cooperativas de crédito de España. Una propuesta metodológica basada en el análisis envolvente de datos (DEA)	Evaluación de 82 cooperativas de crédito durante 13 años (1995-2007), aplicación del modelo DEA, enfoque BCC.	El estudio determinó los factores que afectan la eficiencia de las cooperativas, además estableció que las cooperativas más grandes son más eficientes.
(Vilela, Nagano, & Merlo, 2007)	Aplicación del Análisis Envolvente de Datos en Cooperativas de crédito Rural	Evaluación de 24 cooperativas mediante la aplicación del modelo DEA BCC orientado a outputs, en el periodo 2001-2002	El estudio demostró que las cooperativas que indican tener mayor cantidad de recursos obtuvieron mayores niveles de eficiencia
(Favero & Papi, 1995)	Eficiencia técnica y eficiencia de escala en el sector bancario Italiano: un enfoque no paramétrico	Evaluación de eficiencia de 174 instituciones mediante los modelos CCR y BCC en el año 1991	El propósito de este documento fue proporcionar una medida de la eficiencia de escala en la industria bancaria. En base a los cambios en las leyes y los reglamentos, fomentados por el proceso de unificación en el mercado europeo.

Elaboración propia.

Descripción del objeto de estudio

En nuestro estudio se obtuvo una muestra total de 38 instituciones financieras privadas, 19 bancos y 19 cooperativas de ahorro y crédito que realizan actividades a nivel nacional; en el caso de los bancos se incluyó el total de bancos privados activos en el periodo de análisis y para el caso de cooperativas se consideró las más grandes según su monto de activos totales a diciembre del 2016, de esta manera obtuvimos muestras homogéneas en los dos tipos de instituciones.

Tabla 2. Listado de Bancos Privados

Dmu	Nombre de la institución financiera	Activos totales (dic-2016 miles usd)
1	Banco del Pichincha C.A.	\$ 10.116.056,63
2	Banco Produbanco S.A	\$ 3.999.752,58
3	Banco de Guayaquil S.A.	\$ 3.908.326,48
4	Banco Internacional S.A.	\$ 3.100.919,49
5	Banco Bolivariano S.A.	\$ 2.939.842,54
6	Banco del Austro S.A.	\$ 1.706.066,19
7	Banco General Rumiñahui S.A	\$ 707.730,40
8	Banco Solidario S.A.	\$ 677.587,52
9	Banco de Machala S.A.	\$ 640.642,85
10	Banco de Loja S.A.	\$ 421.663,39
11	Banco Procredit S.A.	\$ 395.181,80
12	Banco Coopnacional S.A	\$ 168.411,44
13	Banco Amazonas S.A.	\$ 160.033,35
14	Banco D-Miro S.A	\$ 110.610,81
15	Banco Capital S.A	\$ 84.249,64
16	Comercial de Manabí S.A.	\$ 60.801,96
17	Banco del Litoral S.A.	\$ 45.987,55
18	Banco DelBank S.A	\$ 39.320,19
19	Banco Finca S.A	\$ 29.451,43

Fuente: Superintendencia de Bancos 2016

Tabla 3. Listado de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Dmu	Nombre de la institución financiera	Activos totales (dic-2016 miles usd)
20	Cooperativa de ahorro y crédito Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.	\$ 1.187.758,36
21	Cooperativa de ahorro y crédito Jardín Azuayo Ltda.	\$ 639.156,94
22	Cooperativa de ahorro y crédito Cooprogreso Ltda.	\$ 364.240,40
23	Cooperativa de ahorro y crédito 29 de Octubre Ltda.	\$ 354.485,21
24	Cooperativa de ahorro y crédito San Francisco Ltda.	\$ 295.886,82
25	Cooperativa de ahorro y crédito Oscus Ltda.	\$ 286.800,11
26	Cooperativa de ahorro y crédito Riobamba Ltda.	\$ 264.582,46
27	Cooperativa de ahorro y crédito vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega Ltda.	\$ 247.177,99

Dmu	Nombre de la institución financiera	Activos totales (dic-2016 miles usd)
28	Cooperativa de ahorro y crédito de la pequeña empresa de Cotopaxi Ltda.	\$ 211.259,11
29	Cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda.	\$ 201.602,64
30	Cooperativa de ahorro y crédito Andalucía Ltda.	\$ 191.198,13
31	Cooperativa de ahorro y crédito Mushuc Runa Ltda.	\$ 175.740,01
32	Cooperativa de ahorro y crédito Atuntaqui Ltda.	\$ 152.237,84
33	Cooperativa de ahorro y crédito de la pequeña empresa Biblian Ltda.	\$ 150.449,79
34	Cooperativa de ahorro y crédito el Sagrario Ltda.	\$ 144.183,23
35	Cooperativa de ahorro y crédito Cámara de Comercio de Ambato Ltda.	\$ 129.837,64
36	Cooperativa de ahorro y crédito 23 de Julio Ltda.	\$ 129.815,22
37	Cooperativa de ahorro y crédito Pablo Muñoz Vega Ltda.	\$ 124.812,79
38	Cooperativa de ahorro y crédito Tulcán Ltda.	\$ 124.384,79

Fuente: SEPS 2016

Variables de Análisis

En el estudio se consideró como variables de entrada: propiedad planta y equipo (PE), y gastos de personal (GP); como variables de salida: obligaciones con el pueblo (OP) que hace referencia al total de depósitos y cuentas por cobrar (CC). Los datos de las mismas fueron tomados de la página web de cada organismo regulador; Superintendencia de Bancos y SEPS, quienes periódicamente publican los estados financieros de cada institución, los datos recopilados corresponden a los cierres de los ejercicios contables al 31 de diciembre de cada año (2012-2016).

Metodología

Cooper, Seiford y Tone, 2007; plantean la siguiente descripción metodológica de los modelos CCR y BCC

Modelo CCR (CRS)

Considerado el modelo básico de la metodología DEA, partiendo de la información de sus variables de entrada y salida, se determina el peso de las variables de cada DMU mediante la utilización de programación lineal para la maximización de las ratios.

Los pesos se los determina con la siguiente formulación:

$$\frac{\text{salidas virtuales } (U)}{\text{entradas virtuales } (V)}$$

Una vez obtenidos los datos de cada DMU medimos la eficiencia mediante (n) optimizaciones, una para cada DMU _{j} a ser evaluada, permitiendo que cada DMU _{j} se designe como DMU _{o} en donde $o = 1,2,3$ hasta n . El

problema de optimización se resuelve con el planteamiento de las variables de entrada como $(V_i)(i = 1, \dots, m)$ y las variables de salida como $(U_r)(r = 1, \dots, s)$.

Función objetivo:

$$\max_{u,v} \theta = \frac{u_1 y_{10} + u_2 y_{20} + \dots + u_s y_{s0}}{v_1 x_{10} + v_2 x_{20} + \dots + v_m x_{m0}} \quad (1)$$

Sujeto a:

$$\frac{u_1 y_{1j} + \dots + u_s y_{sj}}{v_1 x_{1j} + \dots + v_m x_{mj}} \leq 1 \quad (j = 1, \dots, n) \quad (2)$$

$$v_1, v_2, \dots, v_m \geq 0 \quad (3)$$

$$u_1, u_2, \dots, u_s \geq 0 \quad (4)$$

Para la medición de la eficiencia, la función objetivo se la transforma en un problema de programación lineal, en donde se maximiza el numerador manteniendo el denominador constante.

Función objetivo:

$$\max_{u,v} \theta = u_1 y_{10} + u_2 y_{20} + \dots + u_s y_{s0} \quad (5)$$

Sujeto a:

$$v_1 x_{10} + v_2 x_{20} + \dots + v_m x_{m0} = 1 \quad (6)$$

$$u_1 y_{1j} + \dots + u_s y_{sj} \leq v_1 x_{1j} + v_2 x_{2j} + \dots + v_m x_{mj}$$

$$(j = 1, \dots, n) \quad (7)$$

$$v_1, v_2, \dots, v_m \geq 0 \quad (8)$$

$$u_1, u_2, \dots, u_s \geq 0 \quad (9)$$

Modelo BCC (VRS)

Este modelo se basa en una modificación del modelo básico CCR, en el cual Banker (1984) agrega el concepto de rendimientos variables de escala, con los conceptos de ETP y ES. El modelo de programación lineal BCC calcula la ETP, evaluando la eficiencia de cada DMU_o ($o = 1, \dots, n$), resolviendo el siguiente modelo matemático.

Función objetivo:

$$\min_{\theta_B, \lambda} \theta_B \quad (10)$$

Sujeto a:

$$\theta_B x_o - X\lambda \leq 0 \quad (11)$$

$$X\lambda \leq x_o \quad (12)$$

$$e\lambda = 1 \quad (13)$$

$$\lambda \geq 0 \quad (14)$$

En donde θ_B es una medida escalar

Proceso metodológico

Una vez definidas las variables de estudio y los modelos de análisis a ser utilizados se procedió a la obtención de los datos correspondientes a la información financiera de cada una de las unidades de decisión, misma que fue recopilada de manera digital en las sitios web de cada organismo de control; posteriormente luego de validar y ordenar los datos, se procedió a ejecutar los modelos CCR y BCC por medio del software DEA-SOLVER-LV8; y posteriormente esquematizada en Microsoft EXCEL 2013.

Resultados

Las tablas 4 y 5 muestran los resultados obtenidos de la aplicación de los métodos CCR Y BCC orientados a entradas.

Tabla 4. Ratios de eficiencia instituciones bancarias

DMU	Modelo BCC						Modelo CCR					
	2012	2013	2014	2015	2016	Average	2012	2013	2014	2015	2016	Average
1	1	1	1	1	1	1	0,7418	0,6962	0,7048	0,6119	0,5787	0,6667
2	1	1	1	1	1	1	1	0,9227	1	0,7453	1	0,9336
3	0,7546	0,9521	0,8288	0,754	0,6072	0,7793	1	1	1	1	0,9256	0,9851
4	0,9867	1	1	1	1	0,9973	0,8686	1	0,9767	0,9582	0,9516	0,9510
5	1	1	0,9601	0,968	0,9785	0,9812	1	0,9843	0,9598	0,9562	0,9676	0,9736
6	0,8888	1	1	0,976	0,962	0,9654	0,8232	1	1	1	1	0,9646
DMU	Modelo BCC						Modelo CCR					
	2012	2013	2014	2015	2016	Average	2012	2013	2014	2015	2016	Average
7	0,8876	1	1	1	1	0,9775	0,9855	1	1	1	1	0,9971
8	0,3937	0,645	0,5684	0,498	0,5474	0,5305	0,5974	0,5703	0,5538	0,5158	0,5715	0,5618
9	0,6365	0,6104	0,5946	0,559	0,5991	0,5998	0,5744	0,4368	0,4577	0,5693	0,4931	0,5063
10	0,861	0,775	0,7947	0,794	0,8112	0,8073	0,4951	0,6299	0,4434	0,4378	0,6656	0,5344
11	0,3644	0,4066	0,3468	0,458	0,4423	0,4037	1	0,6865	0,671	0,685	0,6696	0,7424
12	0,8191	0,8311	1	1	0,9481	0,9197	0,7694	0,7014	0,7305	0,7185	0,7476	0,7335
13	0,7845	0,6634	0,7327	0,819	0,7333	0,7465	0,3744	0,6445	0,5094	0,4351	0,4451	0,4817
14	0,4277	0,4663	0,53	0,53	0,4169	0,4743	0,623	0,6452	0,8406	0,8359	0,7555	0,7400
15	1	1	1	1	1	1	0,3182	0,3827	0,311	0,4219	0,3893	0,3646
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	1	1	1	1	1	1	0,1469	0,2464	0,3231	0,3835	0,5001	0,3200
18	1	1	1	1	1	1	0,346	1	1	1	1	0,8692
19	0,2803	0,2742	0,3332	0,414	0,6506	0,3904	0,2826	0,4623	0,4627	0,4349	0,4099	0,4105
Average	0,7939	0,8223	0,8258	0,83	0,8261	0,8196	0,6814	0,7373	0,7339	0,7215	0,7406	0,7229

Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos (2012-2016)

Tabla 5. Ratios de eficiencia cooperativas de ahorro y crédito

DMU	Modelo BCC	Modelo CCR
-----	------------	------------

	2012	2013	2014	2015	2016	Average	2012	2013	2014	2015	2016	Average
20	1	1	1	1	1	1	0,6246	0,9478	0,7018	0,748	0,7509	0,7545
21	1	1	1	1	1	1	0,7295	0,7599	0,8857	0,861	0,8384	0,8149
22	1	1	1	1	1	1	0,8257	0,9027	1	1	1	0,9457
23	0,8933	0,7105	1	0,744	0,679	0,8054	0,5835	0,6755	0,8089	0,689	0,5727	0,6660
24	0,725	0,8829	0,8611	0,882	0,747	0,8196	0,558	0,816	0,7392	0,871	0,6881	0,7345
25	0,7182	0,9144	1	1	0,889	0,9044	0,5078	0,84	0,8833	1	0,8092	0,8081
26	0,6281	0,7719	0,8247	0,778	0,694	0,7395	0,4539	0,7136	0,7521	0,774	0,6448	0,6677
27	0,994	1	1	1	0,99	0,9969	0,7395	0,8528	0,972	1	0,8815	0,8892
28	0,6894	0,7725	0,9561	0,89	0,786	0,8189	0,5577	0,763	0,9467	0,881	0,748	0,7793
29	1	1	1	0,997	1	0,9994	1	1	1	0,993	1	0,9986
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
31	0,7034	0,6399	0,7473	0,553	0,622	0,6530	0,575	0,63	0,7216	0,526	0,621	0,6148
32	0,542	0,6612	0,7061	0,66	0,669	0,6476	0,498	0,6266	0,6426	0,631	0,6124	0,6022
33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
34	0,4286	0,5267	0,6616	0,774	0,908	0,660	0,4266	0,5129	0,6019	0,698	0,7474	0,5974
35	1	1	1	0,978	1	0,996	1	1	1	0,72	1	0,9441
36	0,3526	0,4001	0,4711	0,481	0,612	0,463	0,3367	0,3879	0,4509	0,42	0,4918	0,4174
37	0,4081	0,5493	0,6445	0,804	0,797	0,641	0,3956	0,4322	0,5321	0,643	0,5903	0,5187
38	0,5397	0,9442	1	1	0,77	0,851	0,5341	0,7083	0,7397	0,937	0,599	0,7036
Average	0,7696	0,8302	0,888	0,871	0,851	0,8418	0,6498	0,7668	0,8094	0,81	0,7682	0,7609

Fuente: Elaboración propia con datos de la SEPS (2012-2016)

En base a los resultados obtenidos mediante la aplicación de los modelos derivados de la metodología DEA se puede observar que cada una de las unidades de toma de decisiones varían su nivel de eficiencia en cada año de análisis, como por ejemplo las DMU4, DMU12, DMU38 entre otras, que en el periodo de análisis muestran tener variabilidad en cada año, incluso siendo 100% eficientes en uno o más años; también podemos observar que algunas instituciones han logrado ser totalmente eficientes durante todo el periodo de análisis, como por ejemplo: DMU1, DMU16, DMU33, etc.

De manera general el existieron 7 entidades bancarias 100% eficientes: seis bajo el modelo BCC y una bajo CCR; también existieron 7 cooperativas totalmente eficientes, cinco bajo el modelo BCC y dos bajo el modelo CCR. Los niveles de eficiencia promedio más altos fueron obtenidos por las cooperativas de ahorro y crédito bajo los dos modelos: para el caso de bancos 81,96% en BCC y 72,29% en CCR mientras que para cooperativas fue de 84,18% en BCC y 76,09% en CCR.

El grupo de investigación pone a vuestra disposición los documentos con los resultados obtenidos en la medición de la eficiencia, de manera que pueda ser consultado por cualquier lector, los mismos que están disponibles en el siguiente link:

Conclusión

En el mercado actual, caracterizado por ser globalizado y cambiante, es necesario que las empresas sean más dinámicas, que mantengan un desarrollo constante (mejora) y que implementen políticas de evaluación interna más efectivas, y que más allá del hecho de alcanzar niveles altos de ventas y captación de clientes, deben ser críticos sobre la manera en que están invirtiendo sus recursos, en consecuencia, una institución será más eficiente mientras mayor productividad obtenga con la correcta asignación de recursos.

La revisión de la literatura, refleja que la mayoría de los estudios realizados sobre la medición de la eficiencia se enfocan en la aplicación de la metodología DEA basándose en alguno de sus modelos de análisis CCR o BCC, en donde mayormente los ratios promedios obtenidos bajo la medición BCC resultan ser mayores que en la medición CCR; esto se evidencia en nuestro estudio debido a que los resultados obtenidos en la evaluación de eficiencia de bancos y cooperativas muestran ratios más altos en el modelo BCC.

En base a los resultados obtenidos, es evidente que las cooperativas de ahorro y crédito mantienen un nivel de eficiencia más alto que los bancos, sin embargo, tampoco llegan a un nivel cercano al óptimo; la diferencia porcentual entre los ratios obtenidos por los dos tipos de instituciones financieras no es mayor. Se puede afirmar entonces que desde hace tiempo atrás, finales de los 90, con el feriado bancario que se dio en el país, las cooperativas tomaron un mayor crecimiento y fortalecieron sus estructuras organizativas; además es importante recalcar que actualmente los servicios que ofertan las cooperativas en cuanto a facilidad para aperturar cuentas de ahorros o acceder préstamos, toman mucho menos tiempo y trámites burocráticos, además las tasas de interés son más bajas y convenientes para los clientes.

Los datos obtenidos como resultado, mediante la aplicación el software DEA SOLVER a más de indicarnos los niveles de eficiencia alcanzados por cada DMU, nos permite observar en cada año el puesto que ocupa cada institución en un ranking creado por el programa; este ranking junto a los ratios mostrados en las tablas de resultados, han permitido evidenciar que no necesariamente las instituciones más grandes son las más eficientes, lo cual también se pudo observar en el estudio de (Vilela, Nagano, & Merlo, 2007). Dentro de los mismos resultados podemos observar y analizar valores de holguras, mismas que indican el porcentaje en el cual cada institución ineficiente debe incrementar o disminuir las diferentes variables de entrada para llegar a ser eficientes. Finalmente se puede observar las comparaciones realizadas entre las diferentes DMU de análisis, y conocer con que DMUs eficientes fueron tomadas como punto de comparación para las resultantes ineficientes.

Referencias

Acosta, A. (2006). Breve historia económica del Ecuador. *Corporación Editora Nacional, Segunda Ed*, 406. Retrieved from <http://www.sidalc.net/cgi->

- bin/wxis.exe/?IsisScript=EARTH.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=010159
- Andries, A. M., & Cocris, V. (2010). A Comparative Analysis of the Efficiency of Romanian Banks. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 54–75.
- Arieu, A. (2004). Eficiencia técnica comparada en elevadores de granos de Argentina , bajo una aplicación de análisis de envolvente de datos . La situación del puerto de Bahía Blanca . *Consortio de Gestión Del Puerto de Bahía Blanca*.
- Asamblea Nacional. (2014). “Código Orgánico Monetario y Financiero.” *Corporación de Estudios Y Publicaciones*, 365. Retrieved from <http://www.politicaeconomica.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CODIGO-ORGANICO-MONETARIO-Y-FINANCIERO.pdf>
- Asawaruangpipop, P., & Suwunnamek, O. (2014). Efficiency in Coop Credit Thailand. *Research Journal of Business Management*, 8(3), 242–253.
- Belmonte, L., & Plaza, J. (2008). Análisis de la eficiencia en las cooperativas de crédito en España . Una propuesta metodológica basada en el análisis envolvente de datos (DEA). *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, (63), 113–133. Retrieved from http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/6305_Belmonte_y_Plaza.pdf
- Berbel, V., & Arzubi, A. (2002). Determinación de índices de eficiencia mediante DEA en explotaciones lecheras de Buenos Aires. *Investigación Agraria. Producción Y Sanidad Animales*, 17(1–2), 103–124. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=287798>
- Chediak, F., & Valencia, L. S. (2008). Metodología para medir la eficiencia mediante la técnica del Análisis envolvente de Datos - DEA-. *Vector*, 3, 70–81.
- Cooper, W., Seiford, L., & Tone, K. (2007). *DATA ENVELOPMENT ANALYSIS*.
- Farrell, M. J. (1957). The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 120(3), 253–290. <http://doi.org/10.2307/2343100>
- Favero, C. A., & Papi, L. (1995). Technical efficiency and scale efficiency in the Italian banking sector: a non-parametric approach. *Applied Economics*, 27(4), 385–395. <http://doi.org/10.1080/00036849500000123>
- González, J. (1995). Privatización y eficiencia: ¿Es irrelevante la Titularidad? *Economistas*, 63.
- Guzmán, I., Arcas, L., & García, D. (2006). La eficiencia técnica como medida de rendimiento de las cooperativas agrarias. *Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, (55), 289–311.
- Izquierdo, R. S., & Navarro, A. M. (2001). Evaluación de eficiencia de las entidades financieras en Las Secciones De Crédito De Las Cooperativas. *Instituto Nacional de Investigación Y Tecnología Agraria Y Alimentaria*, 16(1).
- Martínez, J. C., & Blasco, O. (2000). Evaluación de la eficiencia mediante el análisis envolvente de datos: Introducción a los modelos básicos (p. 203). Retrieved from https://books.google.es/books?id=HKs1VbFeFg8C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Navarro, J., & Torres, Z. (2006). Análisis de eficiencia técnica global mediante la metodología DEA: evidencia empírica de la industria eléctrica mexicana en su fase de distribución, 1990-2003. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, 1(1), 9–28.
- Nitoi, M. (2008). Efficiency in the Romanian Banking System: An Application of Data Envelopment Analysis. Retrieved from <http://www.revecon.ro/articles/2009-2/2009-2-9.pdf>
- Raffo, E., & Ruiz, E. (2014). Fronteras De Eficiencia Para Operadores De Decisiones. *Industrial Data*, 8(2), 77. <http://doi.org/10.15381/idata.v8i2.6194>

Restrepo, M. I., & Villegas, J. G. (2011). Análisis Envolvente de Datos: Introducción y herramienta pública para su utilización, 27. Retrieved from <https://juangvillegas.files.wordpress.com/2013/08/restrepo-villegas-dea.pdf>

Vilela, D. L., Nagano, M. S., & Merlo, E. M. (2007). Aplicação da análise envoltória de dados em cooperativas de crédito rural. *Revista de Administração Contemporânea*, 99–120. <http://doi.org/10.1590/S1415-65552007000600006>

Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto: Aplicación a una cooperativa de ahorro y crédito

Absalón Wilberto Guerrero Rivera

Universidad Estatal de Milagro

aguerreros@unemi.edu.ec

Xavier Fernando Ortega

Universidad Estatal de Milagro

xortegah@unemi.edu.ec

César Efraín Ledesma Marcalla

Instituto de Fomento al Talento Humano

clesma@fomentoacademico.gob.ec

Resumen

La economía popular y solidaria está integrada por organizaciones que establecen relaciones de solidaridad y cooperación buscando el interés colectivo o beneficio mutuo de sus integrantes, los cuales aportan sus ahorros para constituirse en una entidad financiera del sector financiero popular y solidario, esta asociación debe ser resguardada, protegida por los administrados y el cuerpo colegial que obliga la ley a conformar para que estén vigilantes a la efectividad en la aplicación de controles internos y evitar fraudes.

El trabajo investigativo se enfoca en que la administración moderna aplica o desarrolla mecanismos que permite que, no solo en casa adentro exista un buen manejo, sino el nivel de satisfacción que tienen los socios, clientes o cuenta ahorristas los que al existir una buena atención. Efectivamente así se trabajó en esta Evaluación de la Calidad de Atención mediante la aplicación de técnicas de auditoría para detectar anomalías o desviaciones en las agencias de la entidad financiera.

Podemos rescatar que, en términos generales, la cooperativa en ahorro y crédito cumple medianamente los parámetros establecidos en los protocolos de atención a clientes y en las normas que señala la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Palabras claves: Control Interno, cliente oculto, riesgo de control, cooperativa de ahorro y crédito

Abstract

The popular and solidarity economy is composed of organizations that establish relationships of solidarity and cooperation seeking the collective interest or mutual benefit of its members, which contribute their savings to

become a financial institution of the popular and solidarity financial sector, this association must be safeguarded, Protected by the administered and the collegial body that obliges the law to conform so that they are vigilant to the effectiveness in the application of internal controls and to avoid fraud.

The research work focuses on the fact that the modern administration applies or develops mechanisms that allow not only good home management but also the level of satisfaction that the partners, clients or account savers have with good care. In fact, we worked on this Quality of Care Evaluation through the application of audit techniques to detect anomalies or deviations in the agencies of the financial institution.

In general terms, the cooperative in savings and credit complies with the parameters established in the customer service protocols and in the standards set by the Superintendency of Popular and Solidarity Economy.

Keywords: Internal Control, hidden client, credit and savings cooperative

Introducción

En el Ecuador a partir del año 2011, el Estado reconoce a través de la Ley de Economía Popular y Solidaria (LOEPS), a las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) como una forma organizacional económica en la que sus integrantes, ya sean individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos que fortalezcan la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario, este es el organismo encargado de velar por la estabilidad, solidez y correcto funcionamiento de las EPS (Economía Popular y Solidaria), así como establece mecanismos de rendición de cuenta de los directivos hacia los socios y demás miembros de las organizaciones de EPS. Por tal razón las Cooperativas de Ahorro y Crédito como parte del sector Financiero Popular y Solidario deben contemplar funciones lógicas de administración y la planificación y el control son acciones inseparables, no es eficiente la vigilancia sin organizar el trabajo, así como, no hay manera que las COAC sepan si hacen bien su trabajo sin la debida vigilancia y monitoreo, vigilancia que ayudará para garantizar el fiel cumplimiento de su gestión, superar sus riesgos y debilidades, fortaleciendo así al sector en su conjunto, y siempre con la finalidad de proteger los intereses de los socios.

La SEPS usa técnicas para el control, con el fin de lograr que los organismos financieros optimicen sus servicios hacia los socios y las COACs formulan, direccionan y ejecuta su trabajo en equipo, lo que le permite analizar, competir y comparar sus actividades para evaluarlas con los mejores estándares y fortalecer su administración y controlar sus operaciones a través de una estructura dinámica y eficiente, por lo que con la aplicación de políticas adecuadas promueve, fortalece y establece prácticas de un buen Gobierno Corporativo.

La aplicación de una evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto fue aplicada a una Cooperativa de Ahorro y Crédito y sus agencias, pero por confidencialidad no se revelará el nombre en este artículo y a la cual la llamaremos COAC. Como Institución del Sector Financiero Popular y Solidario, ésta debe determinar y

establecer objetivos estratégicos y operativos, los principios básicos, que serán evaluados por medio del cliente oculto, que no es otra cosa que la acción donde “Permite obtener información sobre la calidad del servicio, el grado de conocimiento sobre el producto o servicio ofrecido por la empresa, la formación del personal de contacto, los problemas o vendedores con relación a la oferta de la empresa” (García Sánchez, 2008) para atender al socio/cliente adoptados por la cooperativa a través del funcionario de servicio y atención al cliente estarán encaminados a:

- a) rapidez
- B) cortesía
- C) accesibilidad
- D) credibilidad
- E) profesionalismo
- F) comprensión al socio

Es así como la COAC, con el fin de evaluar estos principios implementa la técnica del cliente fantasma la cual es una investigación de mercados válida para instituciones abiertos al público, esta permite mejorar la calidad de los servicios, verificar que los empleados cumplen con los protocolos de atención al cliente.

Importancia del Problema

Las organizaciones eficientes emplean personas eficientes. Esos son los empleados que comprenden cómo embona su trabajo en el esquema general implementado para ofrecer productos y servicios a los clientes; además realizan bien sus labores, y aportan conocimiento, habilidades y esfuerzo invaluable a la empresa. Las organizaciones eficientes tienen la capacidad para aprovechar el conocimiento y habilidades de sus empleados. Después de todo, ellos son precisamente los más capacitados para identificar con claridad los factores que podrían obstaculizar su desempeño y el de su equipo de trabajo (máquinas, computadoras, etc). (Summers, 2006)

Cuando un cliente encuentra los servicios que buscaba, y además recibe buena atención al cliente, queda satisfecho y esa satisfacción hace que regrese, manteniendo confianza en nuestras actividades, con la seguridad que este difundirá y recomendará con otros consumidores los beneficios y tratos recibidos.

Por otro lado, si un cliente, no ha encontrado el servicio que buscaba, recibe una mala atención, no solo dejará de visitarnos, sino que muy probablemente no emitirá juicios de valor de la entidad y contará la experiencia negativa que tuvo a un promedio de entre 9 a 20 personas dependiendo de su grado de indignación.

Por este motivo COAC busca medir la satisfacción del cliente siendo este un eje primordial para su funcionamiento, a través de la técnica de cliente fantasma u oculto, la cual permite evaluar los aspectos que garanticen la calidad de la atención que recibe cada socio, cliente y futuros inversionistas de la cooperativa, en

fusión de que existen protocolos de atención; los componentes para éste control interno seleccionado en esta investigación son los que generan mayor cantidad volumen tienen contacto con personas y estas son: personal de Cajas, Servicios al Cliente y Crédito y/o Inversión, de las agencias en las ciudades de Salcedo, Latacunga y la parroquia de Mulalillo, los resultados de esta evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto servirá para la Asamblea General, Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia, Gerencia apliquen correctivos necesarios en caso de existir un alto nivel de riesgo o motiven y premien a sus trabajadores comprometiendo a seguir siendo mejores.

Marco metodológico

Métodos científicos

En la presente investigación se requirió de la aplicación de varios métodos de investigación debido a que existió conocimiento científico previamente generado y que tenía plena concordancia con el tema de estudio y que debió ser comparado y contrastado con el conocimiento que se generó producto de este tratado, es así que se detalla a continuación:

Método inductivo

En esta investigación los responsables de aplicar la técnica del cliente fantasma deben extraer sus propias conclusiones de los hechos particulares que se fueron dando en forma de hallazgos, para poder así determinar la posición final de la cooperativa respecto a las áreas que fueron evaluadas.

Tipo de Investigación

La investigación se llevó a cabo de la siguiente forma:

Investigación Exploratoria: Se indago en la realidad de la cooperativa para poder tener una visión clara de cada uno de los servicios, a través de la retroalimentación brindada por los ejecutivos que fueron entrevistados.

Investigación Descriptiva: Se describió a la cooperativa como un todo, incluyendo sus servicios y beneficios.

Investigación Explicativa: Se determinó la calidad de servicio de la cooperativa, investigando las causas y efectos que este produce en la relación con el cliente.

Investigación cualitativa: Se calificó la calidad de servicio cualitativamente verificando las actitudes, aptitudes, valores y principios de los ejecutivos de la cooperativa.

Investigación cuantitativa: Se determinó mediante porcentajes el nivel de cumplimiento de los protocolos de atención al cliente.

Diseño de la Investigación

La investigación se desarrolló de la siguiente manera:

- **Investigación de campo:** El equipo investigador se trasladó a las instalaciones de la cooperativa en las

ciudades de Salcedo, Latacunga y la parroquia Mulalillo, para obtener la evidencia que respalden dicho trabajo.

• **Investigación Bibliográfica:** El presente informe tuvo como base obras, escritos, prólogo, así también en la legislación y los ámbitos de aplicación que se adapten a la COAC 9 de octubre Cía Ltda.

Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

Técnicas

• **Observación Directa**

Se llevó a cabo un análisis de los elementos que son objeto del estudio, esto se realizó directamente en las instalaciones de la cooperativa, con la participación directa de los implicados.

• **Entrevistas**

Se realizó al personal perteneciente a las áreas de atención al cliente, créditos e inversiones y cajas, con el fin de recopilar evidencia.

Instrumentos

- Cuestionario de Entrevista
- Observación
- Programas de Auditoría

Técnicas para procesamiento e interpretación de datos

Estas técnicas se las realizo acorde a las necesidades y complejidades que se presenten en la recolección de evidencia:

Estadísticas.- Se realizó a través de cuadros y gráficos que contaran con su respectiva descripción para su fácil interpretación

Interpretación.- Con los resultados obtenidos por la aplicación de técnicas y procedimientos de recolección, se generarán recomendaciones aplicables a las actividades evaluadas.

Resultados y discusión

Planificación

En la fase de planificación se obtuvo como resultado el programa de ejecución de la técnica Cliente fantasma,

en este programa constan las actividades que fueron realizadas en cada área.

Tabla 2. Programa de ejecución de la evaluación de la calidad

Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto en la COAC	Planificado por: Fecha: 04/05/2017	Ref. P.e 1/1
Programa de ejecución		
<p>OBJETIVO GENERAL Identificar, verificar y evidenciar la aplicación y cumplimiento de los protocolos de atención por parte del equipo de colaboradores de las áreas de Cajas, Servicio al Cliente, Crédito y/o Inversión que brindan a sus socios; así como la infraestructura e imagen de COAC “9 DE OCTUBRE”.</p> <p>OBJETIVO ESPECÍFICOS: Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente de acuerdo a los siguientes atributos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actitud • Destrezas del servicio / Venta • Imagen y Orden • Promociones, entre otros. 		

Nº	Procedimiento	Referencia	Realizado por	Fecha de aplicación
1	ASPECTOS GENERALES Identificar áreas y funciones a ser evaluadas. Solicitar información acerca de manuales a la Cooperativa	REF. P.A.S 1/1		05-05-17
2	ÁREA DE ATENCIÓN AL CLIENTE			
	<ul style="list-style-type: none"> • Saluda amablemente • Se presenta por sus nombres y apellidos • Orden y limpieza de la oficina o cubículo • Actitud corporal adecuada • Aspecto de la persona que atiende adecuado • Volumen de voz adecuado • Forma de atención amable • Preparación del personal para desempeñar su trabajo 	REF. P.A.L 1/1		08-05-17 09-05-17
	<ul style="list-style-type: none"> • Explicaciones claras y sencillas • Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información • Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa • Se despide amablemente 	REF. P.A.M 1/1		
3	ÁREA DE ATENCIÓN AL CLIENTE MEDIANTE VÍA TELEFÓNICA			
	<ul style="list-style-type: none"> • Saluda amablemente • Se presenta por sus nombres y apellidos • Sabe Escuchar • Sabe Preguntar • Saber Interpretar • Apuntar Los Nombres • Sugerir No Ordenar • Resuelve problemas 	REF. P.T.S. 1/1		15-05-17
		REF. P.T.L. 1/1		
		REF. P.T.M. 1/1		
		REF. P.I.S. 1/1		

N°	Procedimiento	Referencia	Realizado por	Fecha de aplicación
4	<ul style="list-style-type: none"> • Brinda información clara y sencilla • Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa ÁREA DE CRÉDITOS E INVERSIONES <ul style="list-style-type: none"> • Saluda amablemente • Se presenta por sus nombres y apellidos • Orden y limpieza de la oficina o cubículo • Actitud corporal adecuada • Aspecto de la persona que atiende adecuado • Volumen de voz adecuado • Conoce requisitos para acceder a este tipo de servicios • Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones • Presta atención mientras atiende • Oferto un servicio agregado a parte de su inquietud • Trata al cliente por su nombre • Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información • Satisfacía su necesidad, inquietudes y expectativas 	REF. P.I.L. 1/1 REF. P.I.M. 1/1 REF. P.C.S. 1/1 REF. P.C.L. 1/1 REF. P.C.M. 1/1 REF. P.A.S 1/1		08-05-17 09-05-17
5	ÁREA DE CAJAS <ul style="list-style-type: none"> • Saluda amablemente desde la ventanilla • Aspecto de la persona que atiende adecuado • Volumen de voz adecuado • Es amable al momento de atender • Confirma la transacción que se realiza • Orden y limpieza en su lugar de trabajo • Presta atención mientras atiende • Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información adecuado • Se despidió cordialmente 	REF. P.A.L 1/1 REF. P.A.M 1/1 REF. P.T.S. 1/1 REF. P.T.L. 1/1 REF. P.T.M.		08-05-17 09-05-17

Fuente: Autores, 2017

Ejecución

En esta etapa se aplicó directamente el programa de ejecución, para encontrar posibles hallazgos o desviaciones, de la misma forma se pudo obtener evidencia suficiente relevante que sea competente, tomando como base el

cumpliendo de las políticas y manuales de la Cooperativa, poder sustentar las conclusiones y recomendaciones que se dan para la elaboración de este informe.

Actividades a desarrollarse

Se realizaron las siguientes actividades:

- Se aplicó el programa de ejecución que fue detallado para cada área, en donde se emplearon las técnicas de recolección de datos, que nos permitieron detectar situaciones que se van encontrando durante la ejecución.
- Como respaldos de la evidencia recolectada se utilizó una grabadora de voz, la misma que permite sustentar la visita realizada.
- Se realizaron papeles de trabajo, los cuales van a tener evidencia competente, relevante y suficiente con el propósito de sustentar posibles desviaciones.

Tabla 3. Resultado de la Evaluación - Agencia Salcedo

RESULTADOS MATRIZ SALCEDO		
ÁREA EVALUADA	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN
ATENCIÓN AL CLIENTE	12,00	9,00
ATENCIÓN AL CLIENTE VÍA TELEFÓNICA	10,00	7,00
CRÉDITO E INVERSIONES	13,00	9,50
CAJAS	9,00	7,50

Fuente: Investigación de Campo, 2017

Tabla 4. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente" - Salcedo

Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto en la coac	Planificado por :	Ref. P.a.s 1/1																																										
	Fecha: 04/05/2017																																											
Evaluacion atencion al cliente matriz salcedo																																												
OBJETIVO: Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Parámetro a ser medido</th> <th>Calificación</th> <th>Ponderación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Saluda amablemente</td> <td>0,50</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Se presenta por sus nombres y apellidos</td> <td>0,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Orden y limpieza de la oficina o cubículo</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Actitud corporal adecuada</td> <td>0,50</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Aspecto de la persona que atiende adecuado</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Volumen de voz adecuado</td> <td>0,50</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Forma de atención amable</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Preparación del personal para desempeñar su trabajo</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Explicaciones claras y sencillas</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Tiempo empleado en resolver trámite su obtener información</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>Se despide amablemente</td> <td>0,50</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>CALIFICACION Y PONDERACION TOTAL</td> <td>9,00</td> <td>12,00</td> </tr> </tbody> </table>			Parámetro a ser medido	Calificación	Ponderación	Saluda amablemente	0,50	1,00	Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00	Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00	Actitud corporal adecuada	0,50	1,00	Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00	Volumen de voz adecuado	0,50	1,00	Forma de atención amable	1,00	1,00	Preparación del personal para desempeñar su trabajo	1,00	1,00	Explicaciones claras y sencillas	1,00	1,00	Tiempo empleado en resolver trámite su obtener información	1,00	1,00	Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa	1,00	1,00	Se despide amablemente	0,50	1,00	CALIFICACION Y PONDERACION TOTAL	9,00	12,00
Parámetro a ser medido	Calificación	Ponderación																																										
Saluda amablemente	0,50	1,00																																										
Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00																																										
Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00																																										
Actitud corporal adecuada	0,50	1,00																																										
Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00																																										
Volumen de voz adecuado	0,50	1,00																																										
Forma de atención amable	1,00	1,00																																										
Preparación del personal para desempeñar su trabajo	1,00	1,00																																										
Explicaciones claras y sencillas	1,00	1,00																																										
Tiempo empleado en resolver trámite su obtener información	1,00	1,00																																										
Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa	1,00	1,00																																										
Se despide amablemente	0,50	1,00																																										
CALIFICACION Y PONDERACION TOTAL	9,00	12,00																																										
NIVEL DE CONFIANZA		NIVEL DE RIESGO																																										
$NC = \frac{9}{12} * 100\% \quad NC = 75\%$		$RC = 75\% - 100\% \quad RC = 25\%$																																										
<p>NOTA : En la evaluación realizada en la matriz Salcedo se evidencio un nivel de confianza del 75% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 25% para el área de atención al cliente debido a que se incumplió con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saluda amablemente • Se presenta por sus nombres y apellidos • Actitud corporal adecuada • Volumen de voz adecuado • Se despide amablemente 																																												

Fuente: Investigación de Campo, 2017

Tabla 5. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente" vía telefónica – Salcedo

Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto en la coac	Planificado por : Fecha: 15/05/2017	Ref. P.t.s 1/1
Evaluacion atencion al cliente vía telefónica matriz salcedo		
OBJETIVO: Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.		
NIVEL DE CONFIANZA		NIVEL DE RIESGO
PARÁMETRO A SER MEDIDO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Saluda amablemente	1,00	1,00
Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00
Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00
Sabe escuchar	1,00	1,00
Sabe preguntar	1,00	1,00
Sugiere, NO ordena	0,50	1,00
Resuelve problemas	1,00	1,00
Brinda información clara y sencilla	1,00	1,00
Explicaciones claras y sencillas	1,00	1,00
Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa	0,50	1,00
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL	7,00	9,00
$NC = \frac{7}{9} * 100\%$ $NC = 77,78\%$ $RC = 77,78\% - 100\%$ $RC = 22,22\%$		
<p>NOTA : En la evaluación realizada a la matriz Salcedo se evidencio un nivel de confianza del 77,78% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 22,22% para el área de atención al cliente debido a que se incumplió con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se presenta por sus nombres y apellidos. • Sugerir no ordenar. • Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa. <p>De la misma forma se evidencio que el requerimiento no fue atendido con brevedad, puesto que el tiempo de espera es extenso y el responsable de atención no contestó la llamada.</p>		

Fuente: Investigación de Campo, 2017

Tabla 6. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente " en créditos e inversiones - Salcedo

Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto en la coac	Planificado por : Fecha: 08/05/2017	Ref. P.i.s 1/1																																																
Evaluacion atencion al cliente créditos e inversiones matriz salcedo																																																		
OBJETIVO : Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.																																																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">NIVEL DE CONFIANZA</th> <th colspan="2" style="text-align: center;">NIVEL DE RIESGO</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">PARÁMETRO A SER MEDIDO</th> <th style="text-align: center;">CALIFICACIÓN</th> <th style="text-align: center;">PONDERACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Saluda amablemente</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Se presenta por sus nombres y apellidos</td><td style="text-align: center;">0,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Orden y limpieza de la oficina o cubículo</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Actitud corporal adecuada</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Aspecto de la persona que atiende adecuado</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Volumen de voz adecuado</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Conocer requisitos para acceder a este tipo de servicios</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones</td><td style="text-align: center;">0,50</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Presta atención mientras atiende</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Oferta los servicios agregado a parte de su inquietud</td><td style="text-align: center;">0,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Trata al cliente por su nombre</td><td style="text-align: center;">0,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>Satisface su necesidad, inquietudes y expectativas</td><td style="text-align: center;">1,00</td><td style="text-align: center;">1,00</td></tr> <tr><td>CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL</td><td style="text-align: center;">9,50</td><td style="text-align: center;">13,00</td></tr> </tbody> </table>			NIVEL DE CONFIANZA	NIVEL DE RIESGO		PARÁMETRO A SER MEDIDO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	Saluda amablemente	1,00	1,00	Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00	Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00	Actitud corporal adecuada	1,00	1,00	Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00	Volumen de voz adecuado	1,00	1,00	Conocer requisitos para acceder a este tipo de servicios	1,00	1,00	Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones	0,50	1,00	Presta atención mientras atiende	1,00	1,00	Oferta los servicios agregado a parte de su inquietud	0,00	1,00	Trata al cliente por su nombre	0,00	1,00	Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información	1,00	1,00	Satisface su necesidad, inquietudes y expectativas	1,00	1,00	CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL	9,50	13,00
NIVEL DE CONFIANZA	NIVEL DE RIESGO																																																	
PARÁMETRO A SER MEDIDO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN																																																
Saluda amablemente	1,00	1,00																																																
Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00																																																
Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00																																																
Actitud corporal adecuada	1,00	1,00																																																
Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00																																																
Volumen de voz adecuado	1,00	1,00																																																
Conocer requisitos para acceder a este tipo de servicios	1,00	1,00																																																
Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones	0,50	1,00																																																
Presta atención mientras atiende	1,00	1,00																																																
Oferta los servicios agregado a parte de su inquietud	0,00	1,00																																																
Trata al cliente por su nombre	0,00	1,00																																																
Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información	1,00	1,00																																																
Satisface su necesidad, inquietudes y expectativas	1,00	1,00																																																
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL	9,50	13,00																																																
$NC = \frac{9,50}{13} * 100\% \quad NC = 73,08\% \quad RC = 73,08\% - 100\%RC = 26,92\%$																																																		
<p>NOTA : En la evaluación realizada en la matriz Salcedo se evidencio un nivel de confianza del 73,08% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 26,92% para el área de créditos e inversiones debido a que se incumplió con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se presenta por sus nombres y apellidos • Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones • Oferto un servicio agregado a parte de su inquietud • Trata al cliente por su nombre 																																																		

Fuente: Investigación de Campo, 2017

Tabla 7. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente " en cajas - Salcedo

Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto en la coac	Planificado por :	Ref. P.i.s
--	--------------------------	-------------------

		Fecha: 08/05/2017	1/1
Evaluacion atencion al cliente cajas agencia salcedo			
OBJETIVO : Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.			
NIVEL DE CONFIANZA		NIVEL DE RIESGO	
Parámetro a ser medido	Calificación	Ponderación	
Saluda amablemente desde la ventanilla	0,00	1,00	
Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00	
Volumen de voz adecuado	0,50	1,00	
Es amable al momento de atender	1,00	1,00	
Confirma la transacción realizada	1,00	1,00	
Orden y limpieza su lugar de trabajo	1,00	1,00	
Presta atención mientras atiende	1,00	1,00	
Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información	1,00	1,00	
Se despide cordialmente	1,00	1,00	
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL	7,50	9,00	
$NC = \frac{7,5}{9} * 100\%$ $NC = 83,33\%$ $RC = 83,33\% - 100\%$ $RC = 16,67\%$			
<p>NOTA : En la evaluación realizada en la matriz Salcedo se evidencio un nivel de confianza del 83,33% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 16,67% para el área de cajas debido a que se incumplió con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saluda amablemente • Volumen de voz adecuado 			

Fuente: Investigación de Campo, 2017

Resultado de la Evaluación - Agencia Salcedo

Resultados Agencia Latacunga		
Area Evaluada	Ponderación	Calificación
Atención al cliente	12,00	10,00
Atención al cliente vía telefónica	10,00	8,00
Crédito e inversiones	13,00	9,00
Cajas	9,00	7,00

Fuente: Autores, 2017

Tabla 8. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente" - Latacunga

Evaluación de la calidad de servicio mediante cliente oculto en la coac	Planificado por: Fecha: 04/05/2017	Ref. P.a.1
--	--	-----------------------------

Evaluación atención al cliente agencia latacunga

OBJETIVO:

Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.

NIVEL DE CONFIANZA

NIVEL DE RIESGO

PARÁMETRO A SER MEDIDO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Saluda amablemente	0,00	1,00
Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00
Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00
Actitud corporal adecuada	1,00	1,00
Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00
Volumen de voz adecuado	1,00	1,00
Forma de atención amable	1,00	1,00
Preparación del personal para desempeñar su trabajo	1,00	1,00
Explicaciones claras y sencillas	1,00	1,00
Tiempo empleado en resolver trámite su obtener información	1,00	1,00
Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa	1,00	1,00
Se despide amablemente	1,00	1,00
CALIFICACION Y PONDERACION TOTAL	10,00	12,00

$$NC = \frac{10}{12} * 100\% \quad NC = 83,33\% \quad RC = 83,33\% - 100\% \quad RC = 16,67\%$$

NOTA: En la evaluación realizada en la agencia Latacunga se evidencio un nivel de confianza del 83,33% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 16,67% para el área de atención al cliente debido a que se incumplió con:

- Saluda amablemente
- Se presenta por sus nombres y apellidos

Tabla 9. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente" vía telefónica - Latacunga

EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DE SERVICIO MEDIANTE CLIENTE OCULTO EN LA COAC	Planificado por:	REF. P.T.L
--	-------------------------	-------------------

EVALUACION ATENCION AL CLIENTE VÍA TELEFÓNICA AGENCIA LATACUNGA**OBJETIVO :**

Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.

NIVEL DE CONFIANZA**NIVEL DE RIESGO**

PARÁMETRO A SER MEDIDO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Saluda amablemente	1,00	1,00
Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00
Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00
Sabe escuchar	1,00	1,00
Sabe preguntar	1,00	1,00
Sugiere, NO ordena	1,00	1,00
Resuelve problemas	1,00	1,00
Brinda información clara y sencilla	1,00	1,00
Explicaciones claras y sencillas	1,00	1,00
Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa	1,00	1,00
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL	8,00	9,00

$$NC = \frac{8}{9} * 100\%$$

$$NC = 88,89\%$$

$$RC = 88,89\% - 100\% RC = 11,11\%$$

NOTA : En la evaluación realizada a la agencia Latacunga se evidencio un nivel de confianza del 88,89% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 11,11% para el área de atención al cliente debido a que se incumplió con:

- Se presenta por sus nombres y apellidos.

Fuente: Investigación de Campo, 2017

Tabla 10. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente " en créditos e inversiones - Latacunga

EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DE SERVICIO MEDIANTE CLIENTE OCULTO EN LA COAC	Planificado por : Fecha: 08/05/2017	REF. P.I.L 1/1
EVALUACION ATENCION AL CLIENTE CRÉDITOS E INVERSIONES AGENCIA LATACUNTA		
OBJETIVO: Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.		
NIVEL DE CONFIANZA		NIVEL DE RIESGO
PARÁMETRO A SER MEDIDO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Saluda amablemente	1,00	1,00
Se presenta por sus nombres y apellidos	0,00	1,00
Orden y limpieza de la oficina o cubículo	1,00	1,00
Actitud corporal adecuada	1,00	1,00
Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00
Volumen de voz adecuado	1,00	1,00
Conocer requisitos para acceder a este tipo de servicios	1,00	1,00
Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones	0,00	1,00
Presta atención mientras atiende	1,00	1,00
Oferta los servicios agregado a parte de su inquietud	0,00	1,00
Trata al cliente por su nombre	0,00	1,00
Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información	1,00	1,00
Satisface su necesidad, inquietudes y expectativas	1,00	1,00
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL	9,00	13,00
$NC = \frac{9,00}{13} * 100\%$ $NC = 69,23\%$ $RC = 69,23\% - 100\%$ $RC = 30,77\%$		
<p>NOTA : En la evaluación realizada en la agencia Latacunga se evidencio un nivel de confianza del 69,23% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 30,77% para el área de créditos e inversiones debido a que se incumplió con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se presenta por sus nombres y apellidos • Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones • Oferto un servicio agregado a parte de su inquietud • Trata al cliente por su nombre 		

Fuente: Investigación de Campo, 2017

Tabla 11. Evaluación de la calidad "Atención al Cliente " en cajas - Latacunga

EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DE SERVICIO MEDIANTE CLIENTE OCULTO EN LA COAC	Planificado por:	REF. P.I.S 1/1
	Fecha: 08/05/2017	

EVALUACION ATENCION AL CLIENTE CAJAS AGENCIA SALCEDO

OBJETIVO :

Evaluar el cumplimiento de los protocolos de servicio durante el proceso de atención al cliente.

NIVEL DE CONFIANZA

NIVEL DE RIESGO

PARÁMETRO A SER MEDIDO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Saluda amablemente desde la ventanilla	0,00	1,00
Aspecto de la persona que atiende adecuado	1,00	1,00
Volumen de voz adecuado	1,00	1,00
Es amable al momento de atender	1,00	1,00
Confirma la transacción realizada	1,00	1,00
Orden y limpieza su lugar de trabajo	1,00	1,00
Presta atención mientras atiende	1,00	1,00
Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información	1,00	1,00
Se despide cordialmente	1,00	1,00
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL	7,00	9,00

$$NC = \frac{7}{9} * 100\% \quad NC = 77,78\% \quad RC = 77,78\% - 100\% \quad RC = 22,22\%$$

NOTA : En la evaluación realizada en la agencia Latacunga se evidencio un nivel de confianza del 77,78% lo cual representa que el ejecutivo entrevistado no cumple con todos los protocolos de atención al cliente provocando un riesgo de control del 22,22% para el área de cajas debido a que se incumplió con:

- Saluda amablemente desde la ventanilla.
- Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información adecuado.

Conclusiones

El trabajo investigativo se realizó en la Matriz ubicado en Salcedo y dos agencias ubicadas en Latacunga y Mulalillo pero por resumir en la sección de resultados solo se presentaron de dos establecimientos. En las conclusiones evidenciamos todos los hallazgos de todo el trabajo en las correspondientes áreas.

Área de atención al cliente

En la evaluación al área de atención al cliente realizado a la matriz y dos agencias de la Cooperativa, se entrevistaron a tres ejecutivos seleccionados al azar, considerando los parámetros descritos en la planificación del trabajo.

Se evidencia las siguientes desviaciones:

- Agencia Salcedo: La ejecutiva que fue evaluada cumple medianamente con los parámetros establecidos, ya que manifestó ser nueva en el cargo que desempeña y por este motivo su destreza es limitada.
- Agencia Latacunga: En el momento de la evaluación la ejecutiva se encontraba con varios clientes, lo cual limitó el cumplimiento de los parámetros evaluados.
- Agencia Mulalillo: En el momento de la evaluación la agencia, apenas constaba con dos ejecutivos, el oficial de crédito y una cajera, la misma que tuvo que desempeñar doble función atención al cliente y cajas, puesto que el ejecutivo de crédito se encontraba atendiendo a clientes.

Las deficiencias encontradas en las tres agencias de la Cooperativa son:

- Saluda amablemente. (Salcedo, Latacunga)
- Se presenta por sus nombres y apellidos. (Salcedo, Latacunga, Mulalillo)
- Actitud corporal adecuada. (Salcedo)
- Volumen de voz adecuado. (Salcedo)
- Se despide amablemente. (Salcedo)

Área de atención al cliente vía telefónica

En la evaluación al área de atención al cliente – vía telefónica realizada a la matriz y dos agencias de la Cooperativa, se entrevistaron a tres ejecutivos seleccionados al azar, considerando los parámetros descritos en la planificación del trabajo.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Se evidencia las siguientes desviaciones:

- Agencia Salcedo: Al utilizar el servicio call center perteneciente a la matriz de la Cooperativa, se evidenció que el tiempo de espera es extenso, además de que la llamada no fue receptada en el primer intento, la ejecutiva no se presentó por sus nombres e hizo una intervención muy corta, evitando que el cliente realice más indagaciones que resuelvan sus inquietudes.
- Agencia Latacunga: El servicio fue inmediato, el trato fue excelente y la información requerida fue entregada a detalle, dando a conocer los beneficios y servicios que la cooperativa provee, exceptuando que incumplió con el parámetro de dar a conocer sus nombres.
- Agencia Mulalillo: El personal de la agencia se encuentra completamente capacitado para el servicio brindado, cumpliendo a cabalidad el protocolo de servicio al cliente.

Las deficiencias encontradas en las agencias de Salcedo y Latacunga de la Cooperativa son:

Se presenta por sus nombres y apellidos.

Área de créditos e inversiones

En la evaluación al área de créditos e inversiones realizada a la matriz y dos agencias de la Cooperativa, se

entrevistaron a tres oficiales de créditos seleccionados al azar, considerando los parámetros descritos en la planificación del trabajo.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Se evidencia las siguientes desviaciones:

- Se presenta por su nombre y apellido. (Salcedo, Latacunga, Mulalillo)
- Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones. (Salcedo, Latacunga)
- Ofertó un servicio agregado aparte de su inquietud. (Salcedo, Latacunga)
- Trata al cliente por su nombre. (Salcedo, Latacunga, Mulalillo)

Área de cajas

En la evaluación al área de cajas realizada a la matriz y dos agencias de la Cooperativa, se entrevistaron a tres cajeros seleccionados al azar, considerando los parámetros descritos en la planificación del trabajo.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

En la gráfica se evidencia las siguientes desviaciones:

- Saluda amablemente desde la ventanilla. (Salcedo, Latacunga, Mulalillo)
- Volumen de voz adecuado. (Salcedo)
- Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información adecuado. (Latacunga)

Bibliografía

- García Sánchez, M. (2008). *Manual de marketing*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Acurio, C. Conociendo al consumidor.-cliente oculto. (*Dic 2002*) no. 848 p. 14.
- Albrecht, K., Albrecht, L. J. K., & Bradford, L. J. (1990). *La excelencia en el servicio*. Legis.
- Aguirre, J. (2005). Auditoría y control interno. *Edición MMVI*.
- Caso Pardo, C., Martínez Arias, A., & Jesús Río Fernández, M. (2011). Los riesgos de concentración en el mercado de auditoría. *Partida doble*, 22(236).
- De Leon, J. G. M. P. (2007). *Introducción al análisis de riesgos*. Editorial Limusa.
- Díaz Elena, I. M. (2014). *GESTIÓN ADMINISTRATIVAS Y COMERCIO EN RESTAURACIÓN*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.
- Furnival, A. C. M., Ouchi, M. T., & Pinto, E. L. (2012). O uso da técnica cliente oculto como ferramenta de avaliação do atendimento aos usuários de bibliotecas públicas: uma experiência brasileira na graduação de Biblioteconomia/The "mystery shopping" technique used as a tool of service assesment in public libraries: a Brazilian experience involving Biblioteconomy undergraduates. *Revista interamericana de bibliotecología*, 35(1), 27
- Gaitán, R. E. (2015). *Administración de riesgos ERM y la auditoría interna (2a*. Ecoe Ediciones.)
- Gaitán, R. E. (2015). *Control interno y fraudes*. ECOE ediciones.
- González, C. (2015). Atención al cliente.

Guzmán, C., Gabriela, A., & Granda Tenorio, G. E. (2016). *Análisis y evaluación de la identidad e imagen corporativa de las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Latacunga* (Bachelor's thesis, LATACUNGA/UTC/2016).

Granados, V. M. A. M., & Rendón, M. E. M. (2010). Control en la administración para una información financiera confiable/Management Control for Reliable Financial Information. *Contabilidad y negocios*, 5(9), 68.

Henríquez, J. S., & Calderón, V. C. (2013). Auditoría a la etapa de planificación y diseño del proceso de compensación. *Estudios Gerenciales*, 29(127), 139-150.

Martínez, M. P. (2014). *Atención al cliente*. Ediciones Paraninfo, SA.

Magdalena, F. G. (1996). *Sistemas administrativos*.

Moreno, L. E. P., Jiménez, N. C. C., Bustamante, R. Y. C., Ramírez, J. B. V., & Vélez, M. J. P. (2017). ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO Y EN LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA. *SurAcademia*, 4.

Perdomo, A. (2004). *Fundamentos de control interno*. Cengage Learning, México, 2.

Pamies, D. S. (2004). *De la calidad de servicio a la fidelidad del cliente*. ESIC editorial.

Summers, D. C. (2006). *ADMINISTRACIÓN DE LA CALIDAD*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria. (abril de 2017). *NORMATIVA&cat=LEY_Y_REGLAMENTO*. Recuperado el 31 de mayo de 2017, de normativas: http://www.seps.gob.ec/normativas?raiz=NORMATIVA&cat=LEY_Y_REGLAMENTO

Tabla 12. Parámetros de evaluación para el área atención al cliente

Parámetro a ser medido	Calificación	Ponderación
Saluda amablemente		1
Se presenta por sus nombres y apellidos		1
Orden y limpieza de la oficina o cubículo		1
Actitud corporal adecuada		1
Aspecto de la persona que atiende adecuado		1
Volumen de voz adecuado		1
Forma de atención amable		1
Preparación del personal para desempeñar su trabajo		1
Explicaciones claras y sencillas		1
Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información		1
Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa		1
Se despide amablemente		1
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL		

Tabla 13. Parámetros de evaluación para el área atención al cliente vía telefónica

Parámetro a ser medido	Calificación	Ponderación
Saluda amablemente		1
Se presenta por sus nombres y apellidos		1
Sabe Escuchar		1
Sabe Preguntar		1
Saber Interpretar		1
Apuntar Los Nombres		1
Sugerir No Ordenar		1
Resuelve problemas		1
Brinda información clara y sencilla		1
Oferta los servicios que ofrece la Cooperativa		1
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL		

Tabla 14. Parámetros de evaluación para el área créditos e inversiones

Parámetro a ser medido	Calificación	Ponderación
Saluda amablemente		1
Se presenta por sus nombres y apellidos		1
Orden y limpieza de la oficina o cubículo		1
Actitud corporal adecuada		1
Aspecto de la persona que atiende adecuado		1
Volumen de voz adecuado		1
Conoce requisitos para acceder a este tipo de servicios		1
Explica los diferentes tipos de créditos e inversiones		1
Presta atención mientras atiende		1
Oferto un servicio agregado a parte de su inquietud		1
Trata al cliente por su nombre		1
Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información		1
Satisfacía su necesidad, inquietudes y expectativas		1
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL		

Tabla 15. Parámetros de evaluación para el área de cajas

Parámetro a ser medido	Calificación	Ponderación
Saluda amablemente desde la ventanilla		1
Aspecto de la persona que atiende adecuado		1
Volumen de voz adecuado		1
Es amable al momento de atender		1
Confirma la transacción que se realiza		1
Orden y limpieza en su lugar de trabajo		1
Presta atención mientras atiende		1
Tiempo empleado en resolver trámites u obtener información adecuado		1
Se despidió cordialmente		1
CALIFICACION Y PONDERACIÓN TOTAL		

Tabla 16. Calificación y evaluación del riesgo de control

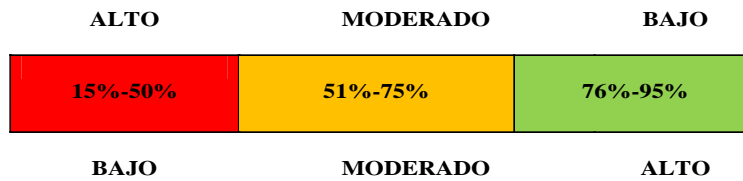
Calificación y evaluación del riesgo de control y el nivel de confianza por áreas

Las calificaciones de los evaluados buscan medir el nivel de confianza y el riesgo que pueda existir en cada área evaluada los mismos serán expresados de la siguiente manera:

Porcentajes de evaluación	Riesgo de control	Nivel de Confianza
Calificación 15%-50%	ALTO	BAJO
Calificación 51%-75%	MODERADO	MODERADO
Calificación 76%-95%	BAJO	ALTO

GRÁFICO

RIESGO DE CONTROL



NIVEL DE CONFIANZA

FORMULA DE EVALUACIÓN

- NIVEL DE CONFIANZA

$$NC = \frac{CT}{PT} * 100$$

- NIVEL DE RIESGO

$$RIESGO DE CONTROL = NC - 100$$

Modelo de gestión de talento humano para las pequeñas y medianas empresas (PyMes) del Cantón La Maná

MSc. Enry Gutember Medina López

Universidad Técnica de Cotopaxi

enry.medina@utc.edu.ec

MSc. Monica Cristina Recalde Pacheco

Universidad Técnica de Cotopaxi

monica.recalde@utc.edu.ec

PhD. Marioxy Janeth Morales Torres

Universidad Técnica de Cotopaxi

marioxy.morales@utc.edu.ec

MSc. Pedro Geovanni Espinoza Roca

Instituto Tecnológico Superior La Maná

geovatour@gmail.com

Resumen

A través del presente trabajo investigativo se expone el diseño de un modelo de gestión del Talento Humano orientado a la aplicación de las PyMEs del Cantón La Maná. Para dar consecución a los objetivos trazados se estudiaron los procesos y procedimientos de captación y selección del personal, así como la existencia de los mecanismos de motivación en tales unidades económicas empleando la investigación descriptiva para tal fin. Mediante los resultados se evidenció la disponibilidad de los principales beneficiarios: los propietarios quienes consideraron que un manejo adecuado de la gestión del talento humano contribuirá a la dinamización de los procesos y por consiguiente incrementará el rendimiento productivo en las PyMEs del Cantón La Maná.

El proceso de captación – selección y la motivación al talento humano fueron los ejes fundamentales de la propuesta en la que se diseñaron estrategias y procedimientos pertinentes a cada temática considerando las características y condiciones de las pequeñas y medianas empresas.

En la parte final se presentó la factibilidad operativa paso a paso de cada una de las estrategias del diseño de gestión del Talento Humano, posteriormente se realizaron los cálculos respectivos que mostraron la viabilidad económica de la propuesta.

Palabras clave: Gestión Administrativa, Gestión de Talento Humano, Modelo Administrativo de Talento Humano, Pequeñas y Medianas Empresas

Abstract

Through this research work designing a management model Talent application-oriented small and medium enterprises in the Canton La Maná is exposed. To achieve the objectives set processes and procedures for recruitment and selection of staff and the existence of mechanisms of motivation in such economic units using descriptive research were studied for this purpose. By providing the results of the main beneficiaries was evident: the owners who considered that a proper management of human talent management will contribute to the revitalization process and therefore increase the yield in small and medium enterprises in the Canton La Maná.

The recruitment process - selection and motivation to human talent were the cornerstones of the proposal in which strategies and procedures relevant to each topic considering the characteristics and conditions of small and medium enterprises were designed.

At the end of the operational feasibility of each step of the design strategies Talent management is introduced, then the respective calculations which showed the economic viability of the proposal.

Keywords: Administrative Management, Human Resource Management, Administrative Model of Human Small and Medium Enterprises Talent

Introducción

Introducción del problema

El desarrollo de nuestro país y el de la mayoría de los países de América Latina se ve impulsado por el aporte económico y social que brindan las PyMEs, siendo que son fuente generadora de sustento para miles de familias y también por la creación de fuentes de trabajo, respaldando así el hecho de que los seres humanos y las familias adquieran identidad y la responsabilidad por el mejoramiento continuo de la economía local y nacional. Sin embargo, existen limitantes con respecto a este tipo de organizaciones, caso que se evidencia en el cantón La Maná. Mediante la Investigación se determinó que entre las barreras que impiden el crecimiento deseado en las actividades económicas, es la administración del talento humano, su captación, selección y motivación comprenden aspectos complejos a lo que se presta poco interés, siendo este un elemento indispensable para la evolución y competitividad de una empresa.

Debido a factores como la globalización de los mercados y los avances tecnológicos no solamente las grandes empresas, sino también las PyMEs se han visto sumergidas en un ambiente de mejoramiento continuo para no quedarse al margen de la competitividad, uno de los aspectos a los cuales apuntan la mayoría de ellas es el mejoramiento de la gestión del talento humano.

En vista de aquello, esta investigación pretende dar solución a dicha problemática a través del diseño de un modelo de gestión del talento humano cuya aplicación se orienta hacia las PyMEs del Cantón La Maná que

están relacionadas directamente con la dinámica de la economía y de la vida social del país de forma general. Está estructurado por las bases teóricas de investigación y fuentes bibliográficas de diversos autores, el mismo que permitió tener una mejor comprensión sobre el tema de la gestión del talento humano; además esta conformado por una breve caracterización sobre las PyMEs del cantón La Maná; así como también las técnicas y método empleados para la realización de la presente propuesta.

La realización de la propuesta que incluye el proceso de captación y selección del talento humano; finalmente se realiza las conclusiones y recomendaciones pertinentes al tema.

Importancia del problema

La importancia de la presente propuesta radica en que la gestión de talento humano es indispensable para cualquier organización; puesto que el desempeño del personal influye de forma significativa en el logro o fracaso de los objetivos establecidos por la empresa; por lo cual es fundamental establecer estrategias y herramientas que permitan optimizar el desempeño laboral.

En el transcurso de los años, la humanidad ha descubierto la potencialidad de la gestión del talento humano para lo cual se han utilizado multiples modelos que se adapten a los diversos problemas que surgen en este ámbito; no obstante, la gestión del talento humano en la actualidad a través de la motivación ha generado cambios en los negocios, argumento que se toma como base del estudio de las PyMEs.

La gestión del talento humano permite dinamizar los procesos del contexto en la sociedad de Cotopaxi; especialmente en el cantón La Maná; constituyendo una fuente de apoyo indispensable para el desarrollo de la realidad laboral.

Esta investigación se la realizó con la finalidad de contribuir con el mejoramiento de la gestión del talento humano y así brindar una atención de primera a los clientes y se sientan satisfechos, y de esta manera ayudar al desarrollo de las PyMEs.

En el cantón La Maná las PyMEs han crecido de forma acelerada convirtiéndose en fuentes de empleo para la población y generando desarrollo económico para la ciudad; no obstante, en la mayoría de ellas se mantiene una administración del talento humano de manera tradicional lo cual dificulta el desarrollo y rentabilidad de las mismas.

Para resolver el problema que se presenta en las PyMEs del cantón La Maná, es necesario implantar una adecuada gestión del talento humano que permitirá establecer un proceso de captación y selección adecuado del personal; adicionalmente el plan de motivación que contribuirá a mejorar el nivel del desempeño laboral, siendo

este un valioso aporte para incrementar la rentabilidad de las empresas.

Por consiguiente, se deduce que la gestión del talento humano para las PyMEs constituye una fuente de desarrollo y bienestar para la sociedad lamanense permitiendo generar una mayor eficiencia del recurso humano que poseen; y por ende brindando un mejor servicio a la población del cantón La Maná.

Sustentación teórica

Según (Maison, 2013, pág. 13). Gestión del talento humano en la actualidad consiste en fusionar las facultades y cualidades que poseen las personas que son parte de la empresa, potenciando sus fortalezas y contribuyendo a minimizar sus debilidades, esta visión se ha ido desarrollando, ya que hace algunas décadas se consideraba a este factor como individual, mientras que ahora se tiene un enfoque colectivo, las empresas que cuentan con talento humano son aquellas que han conseguido estimular capacidades colectivas que integradas generan ventajas competitivas para la empresa, es decir que ahora ya no se reserva el término talento para cierto grupo de personas con más habilidades, sino que se pretende que todos alcancen ese nivel.

Para (Nogales y Pacheco, 2013, pág. 7). Gestión del talento humano desde un punto de vista integral es un proceso de gran importancia ya que consiste fundamentalmente en la creación de valor para la organización que representen una ventaja competitiva en la empresa mediante una serie de actividades encaminadas a contar en todo momento con el personal adecuado que tenga las habilidades, conocimientos y capacidades que contribuyan a alcanzar los objetivos que persigue la empresa.

La Gestión del Talento Humano es un proceso que se enfoca en la planeación, organización, dirección y control del desarrollo, compensación, integración y mantenimiento del personal, además de desarrollar habilidades y destrezas en sus empleados que agreguen valor a la empresa, a través de fomentar una relación de cooperación mutua entre los directivos y los demás miembros de la empresa, todo ello a fin de contribuir al logro de los objetivos de la organización. Las definiciones abordadas precisan los aspectos esenciales de esta actividad empresarial, la cual requiere siempre del talento humano para su perfeccionamiento continuo.

Según (Barco y Villegas, 2010, pág. 129). Gestión del talento humano es importante debido a que los miembros de la empresa denominados hoy en día como talento humano comprenden el valor intrínseco y diferencial por excelencia frente a la competencia existente en el mercado, ya que el talento es escaso y en función de ello el nivel de lealtad ha ido disminuyendo, de allí que la gestión del talento va a estar ligada de forma estrecha con la facultad que las empresas tengan para desarrollar y conservar el talento de sus empleados.

La importancia de la gestión del talento humano se debe a que centra su interés en generar satisfacción a través de diversos métodos en los miembros de la empresa, de esta manera se harán personas competitivas que

agreguen valor en cada una de las tareas que desarrollen contribuyendo así en el establecimiento de una ventaja competitiva para la empresa.

La gestión de talento humano persigue objetivos de carácter social ya que maneja al personal acorde a principios éticos y responsables, corporativos al reconocer que su fin no constituye exclusivamente un instrumento para que la organización logre sus objetivos, sino que busca establecer la excelencia en cada uno de los trabajadores; y finalmente los objetivos funcionales al determinar la contribución de los miembros de la empresa en un grado satisfactorio para las necesidades de la empresa.

Desempeño del Talento Humano

Según (Lacalle y Caldas, 2012, pag.154). Desempeño del talento o recurso humano es un proceso integral, que debe estar sujeto a evaluación, esta debe ser una de las principales metas de los directivos de una empresa, es decir que el alcance de los objetivos empresariales depende en gran medida de este factor, para lo cual se debe emplear la eficacia y la eficiencia tales términos son medibles. Generalmente en nuestra vida cotidiana sin darnos cuenta hacemos evaluaciones del desempeño en diferentes formas, de modo que la empresa no puede constituir una excepción

Para (Alles, 2010, pág. 11). Talento humano es necesario para obtener un óptimo desempeño en un determinado puesto de trabajo independientemente de cual fuere su actividad específica a realizar, por lo tanto, en este se combinan los conocimientos, habilidades valores y experiencia, una mezcla integral de estos elementos lograra que el desempeño sea optimo y como tal quien desarrolle este cargo sea considerada como talento.

Para poder evaluar el desempeño de los miembros de una empresa es necesario tener en cuenta dos factores claves que son: la eficiencia mide el grado de aprovechamiento de los recursos disponibles de la empresa, en tanto que la eficacia considera la pertinencia de los objetivos y el nivel en el cual se ha cumplido con cada uno de ellos.

Esta es una de las principales acciones que deben ser desarrolladas por quienes se hallan al frente de la empresa ya que algo que no se puede medir no se puede mejorar; de modo que la medición y análisis del desempeño del talento humano es una de sus metas es decir que el alcance de los objetivos empresariales depende en gran medida de ello, y es precisamente allí que radica su importancia.

En cuanto a (Fernández, 2010, pág. 44). La política de gestión del talento humano en las empresas desde el punto de vista de la gestión estratégica se deben establecer políticas en materia de gestión humana, estas deben reflejar el compromiso de la empresa con el talento humano de acuerdo a los valores institucionales entre los cuales generalmente tenemos el respeto hacia la vida y la dignidad de todos los seres humanos

Según (Porret, 2014, pág. 310). Políticas del talento gestión humano son sumamente importantes debido a que rigen los comportamientos que se debe tener frente a la administración del talento humano de la empresa, entre las más relevantes tenemos las políticas retributivas, salariales, de selección, etc.

Es imprescindible que las empresas para su normal desarrollo implementen políticas para la gestión del talento humano ya que estas sirven de orientación administrativa para los todos los miembros de la misma, el objetivo de su implementación es que se desarrollen de la mejor forma las actividades laborales y se alcancen los objetivos que se han trazado, es así que cada empresa cuenta con políticas diferentes dependiendo de muchos factores únicos en cada caso.

Por (Fernández, 2010, pág. 44). Planear, hacer, verificar y actuar se define como un proceso de mejora constante, es decir que se convierte en temática de todos los días, a través de este proceso se establecen nuevos estándares con la finalidad de refutarse, analizarse y posteriormente ser reemplazados por nuevos y mejores estándares, es considera por muchos como el punto de inicio para realizar un mejor desempeño la próxima vez.

Es imprescindible que aparte de conocer sobre el ciclo planear, verificar, hacer y actuar (PHVA) se establezcan ciertas condiciones como compromiso por parte de todos los miembros principalmente de la gerencia, determinación de los factores de supervivencia y sobre todo conciencia de la necesidad del cambio, basándonos en la relevancia que poseen los factores externos se ha desarrollado continuos procesos de mejoramiento con enfoque hacia la estandarización de los procesos y actividades de carácter interno, este proceso es denominado ciclo PHVA, que es la esencia de la mejora constante como estrategia empresarial ya que transforma al personal de una empresa en talento humano.

Este ciclo es comprendido como una de las principales herramientas de mejoramiento constante en las empresas, utilizada ampliamente por los sistemas de gestión de la calidad, con el objetivo de facilitar a las empresas una mejora conjunta de la competitividad, frente a otras empresas del mercado de los productos que comercializa, se basa en el mejoramiento permanentemente de la calidad lo cual tener desarrolla una mayor participación en el mercado a través una optimización mayor en los costos

En este caso (Ibáñez, 2015, pág. 88). Estas fases se llevan a efecto acciones que tienen como centro la función de satisfacer las necesidades de personal que presenta la empresa, para cumplir tal cometido se debe realizar un estudio de la plantilla como elemento integral de la empresa.

El reclutamiento y selección de personal se constituyen de una serie de actividades que son realizadas para conseguir que las personas con las características que satisfagan el desempeño del cargo para el cual se está

solicitando personal, es relevante destacar que los programas de reclutamiento, selección, capacitación y evaluación deben tener como objetivo primordial la selección de los miembros que formaran parte de la empresa.

Según (Berbel, 2011, pág. 236). Reclutamiento es una serie de acciones orientadas hacia la atracción del mayor número posible de candidatos que tengan las características necesarias para desarrollar una plaza de trabajo en la empresa, se podría considerar como un sistema de comunicación a través del cual la empresa da a conocer los requerimientos de personal y ofrece al mercado de trabajo la plaza de trabajo, es decir una oportunidad de trabajo.

La fase de reclutamiento de recursos humanos comprende un proceso a través del cual la empresa da a conocer de forma pertinente su necesidad de contratar a una persona con determinadas características y habilidades capaces de desempeñar un cargo vacante en la entidad, su finalidad es tener varias opciones de candidatos que satisfagan los requerimientos solicitados.

El reclutamiento se define como un conjunto de procedimientos específicos y sistemáticos que han sido implementados por la empresa con el propósito de atraer a un buen número de personas que cumplan con los requerimientos especificados tales como conocimientos, habilidades, entre otros, para que compitan por un puesto específico en una empresa.

Por (Martínez et al, 2010, pág. 14). Definición de PyMEs varía por países, aunque normalmente se apoya en la utilización individual o conjunta, de dos criterios: número de trabajadores y facturación. Dado que la información referida al empleo es más fácil de obtener, en la práctica este es el criterio más utilizado. En los países de la UE y gran parte de los de la OCDE, el límite máximo para la consideración de una empresa como PyMEs se sitúa en los 200 o 250 empleados. Las excepciones más significativas son Japón, que fija el límite máximo en 300 trabajadores y Estados Unidos que los hace en 500 trabajadores.

Metodología

Investigación Descriptiva

Mediante la investigación descriptiva se definió las situaciones y costumbres sobre los procesos y las necesidades reales sobre la ausencia de un plan de gestión del talento humano para el sector de las PyMEs; generó datos de primera mano para plantear las estrategias más acordes a la realidad que se vive en este cantón.

Investigación Bibliográfica

Se utilizó esta investigación en la etapa científica para la recolección de datos y literatura relacionada que sustenta la elaboración del presente proyecto investigativo.

Métodos de Investigación

Con el propósito de lograr mayor fidelidad en la recolección de datos se utilizó los siguientes métodos de investigación:

Método Deductivo

Este método se utilizó para el análisis de la información y la emisión de criterios firmes sobre realidad investigada acerca de la elaboración de un modelo de Gestión del Talento Humano.

Método Analítico

Para realizar el análisis de la información recopilada de las encuestas realizadas a la población sobre la situación actual de la gestión del talento humano en el cantón La Maná.

Método Sintético

Se empleó este método para realizar un análisis de los aspectos delimitados en el actual proyecto investigativo lo cual permitió comprender de mejor manera las bases de la descripción y sus componentes.

Técnicas de Investigación

Las técnicas que se utilizaron en la realización del presente proyecto son:

Encuesta

Se aplicó de acuerdo a los datos facilitados por la Cámara de Comercio del Cantón La Maná, siendo 522 PyMEs el total de la población, de lo cual se tomó como muestra 227 PyMES, se realizaron para esta encuesta preguntas cerradas, las mismas que permitieron obtener datos e información para la elaboración del modelo de gestión del talento humano.

Entrevista

Mediante esta técnica aplicada a los propietarios de las PyMEs del Cantón La Maná, se obtuvo datos referentes a la temática investigativa se logró recopilar información directa sobre la situación real de la gestión el talento humano.

Instrumentos Utilizados

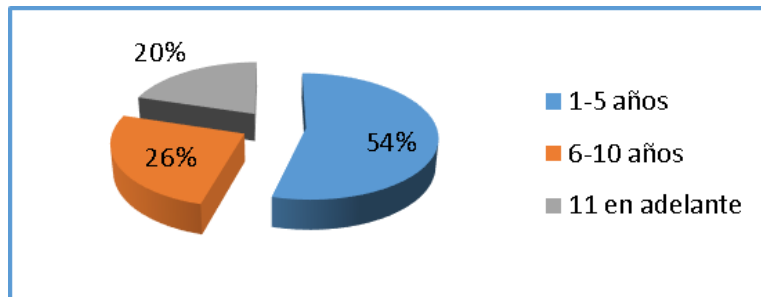
Con el propósito de recopilar información se utilizó un cuestionario estructurado con preguntas de selección múltiple para la realización de las encuestas dirigidas a los propietarios de las PyMEs las cuales permitieron conocer la situación real de la gestión del talento humano en el cantón La Maná.

Resultados

Resultados de las Encuestas realizadas a los Propietarios de las PyMEs

1. ¿Cuántos años lleva funcionando su empresa?

Tiempo funcionamiento

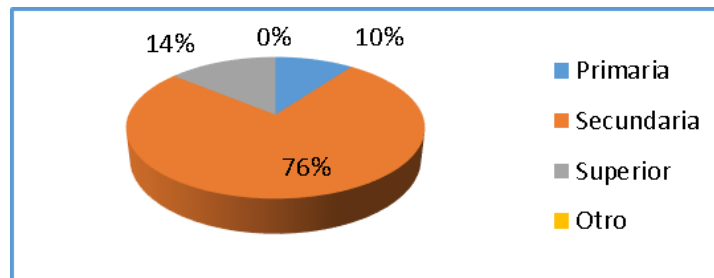


Análisis e Interpretación:

Acorde a los resultados obtenidos de las encuestas se evidencia que el 54% tiene de 1- 5 años de funcionamiento, el 26% de 6-10 años y el 20% de 11 en adelante; los datos anteriores reflejan que durante los últimos años se han incrementado de forma acelerado el surgimiento de las PyMEs en el cantón La Maná.

2. ¿Cuál es su nivel de formación o estudios?

Nivel de estudios

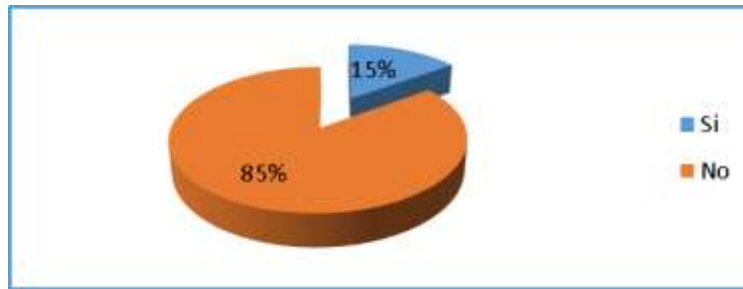


Análisis e Interpretación:

Los resultados evidencian que el 76% de los propietarios de las PyMEs poseen un nivel de educación secundaria, el 14% superior y el 10% primaria; la mayoría de los encuestados se encuentra en un nivel de educación secundario muchos de ellos ya han terminado o se encuentran cursando por tanto existe desconocimiento de técnicas de la gestión del talento humano.

3. ¿Realiza capacitaciones para el personal que labora en su empresa?

Capacitaciones para el personal

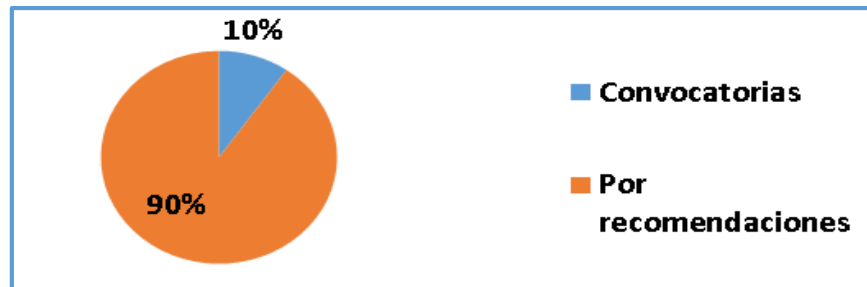


Análisis e Interpretación:

Se aprecia que el 85% no realiza capacitaciones para su personal y el 15% respondió que sí; cabe resaltar que las capacitaciones realizadas consisten en adiestramiento inicial para el desempeño de sus labores de manera informal; por tanto, es indispensable que se implemente un plan de capacitaciones para mejorar el desempeño del talento humano de las PyMEs.

4. ¿Cómo selecciona el ingreso de nuevo personal en su empresa?

Selección del personal

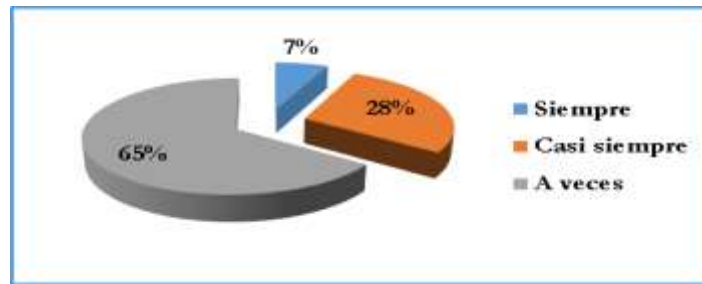


Análisis e Interpretación:

El 90% de los propietarios ingresa nuevo personal mediante recomendaciones, el 10% a través de convocatorias; los datos reflejan que la mayoría selecciona su talento humano a través de recomendaciones de familiares o amigos de forma tradicional sin realizar el respectivo proceso que amerita la inserción de trabajadores.

5. ¿Se pagan horas extras al personal que labora en su empresa?

Pago horas extras

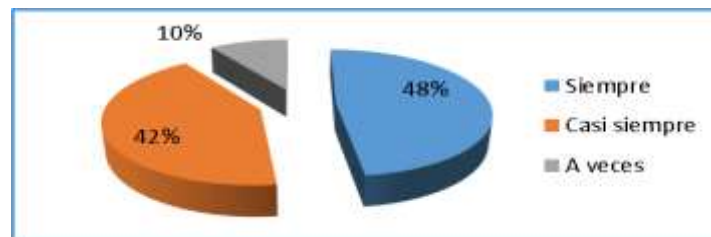


Análisis e Interpretación:

Acorde a los resultados del gráfico el 65% solo a veces realiza el pago de horas extras, el 28 % lo realiza casi siempre, mientras que el 7% siempre; los datos evidencian que un porcentaje muy bajo cumple con el pago de horas extras.

6. ¿Se preocupa por ofrecer un ambiente laboral adecuado y agradable para su personal?

Condiciones del ambiente de trabajo

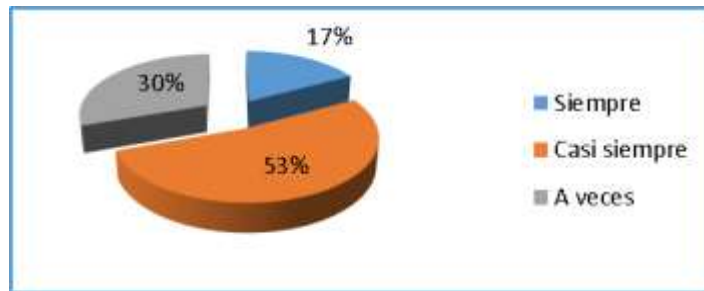


Análisis de Interpretación:

Acorde a los resultados obtenidos el 48% de los encuetados manifiesta que siempre se preocupan por ofrecer un ambiente adecuado, el 42% respondió que casi siempre y el 10% a veces; de acuerdo a los resultados se evidencia que si existe disposición de los propietarios por ofrecer un ambiente laboral agradable para su personal.

7. ¿A la hora de la toma de decisiones se toma en cuenta la opinión de su personal?

Aceptación opinión del personal

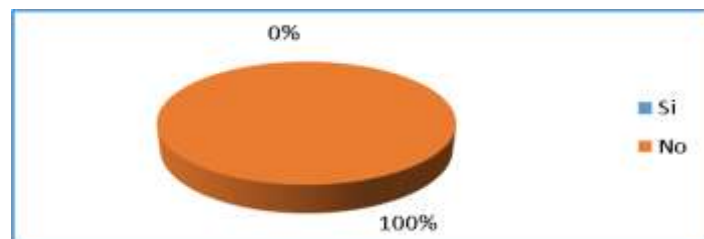


Análisis e Interpretación:

Los resultados del gráfico demuestran que el 53% de los encuestados casi siempre toma en cuenta la opinión de su personal, mientras que el 30% respondió que a veces y el 17% siempre; es fundamental que se cree una cultura de mejor comunicación con el talento humano puesto que estos podrían aportar ideas innovadoras para el crecimiento de las Pymes a la hora de la toma de decisiones.

8. ¿Se han definido las funciones y responsabilidades a través de un manual de procedimientos?

Existencia manual de funciones

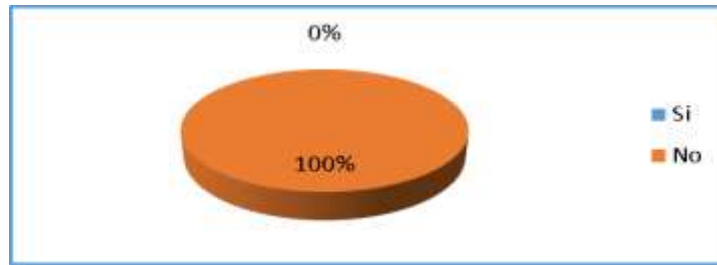


Análisis e Interpretación:

Los resultados muestran que el 100% de las Pymes no poseen un manual de funciones para su personal lo cual constituye una debilidad para la empresa puesto que muchas veces la ausencia de esta importante herramienta empresarial crea confusión en las labores diarias perjudicando el normal desempeño de las actividades diarias.

9. ¿Existe un organigrama estructural definido para su empresa?

Definición organigrama estructural

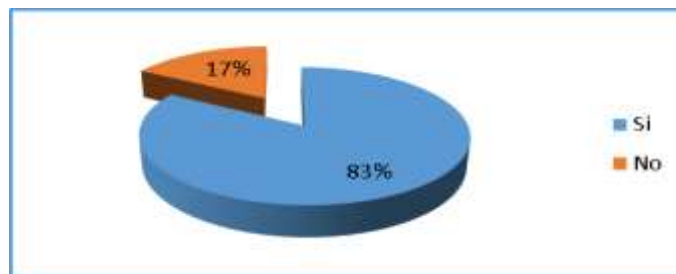


Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados se aprecia que la totalidad de los encuestados respondió que no existe un organigrama estructural definido dentro de su empresa; por tanto es importante tomar en cuenta este aspecto a la hora de diseñar la propuesta actual.

10. ¿Se realiza reconocimientos o incentivos como motivación al personal para mejorar sus actividades laborales?

Uso de incentivos para motivar



Análisis e Interpretación:

El 83% de los propietarios encuestados manifestó que, si realiza algún tipo de reconocimiento o incentivo, el 17% respondió que no; los incentivos son parte fundamental para mejorar y motivar el desempeño del talento humano por tanto es indispensable que los propietarios fortalezcan este factor fundamental para mejorar el desempeño de su personal.

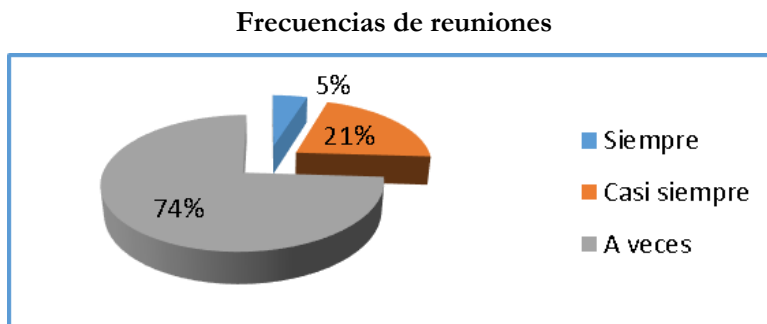
11. ¿La empresa facilita los uniformes adecuados al personal para el desempeño de sus actividades?



Análisis e Interpretación:

Los resultados obtenidos demuestran que el 95% no facilita los uniformes para su personal, el 5% manifestó que sí; la mayoría del personal de las Pymes no utiliza un uniforme que identifique ser parte de la empresa lo cual perjudica la imagen de la misma.

12. ¿Realiza reuniones con el personal para conocer las inquietudes y sugerencias de los mismos?

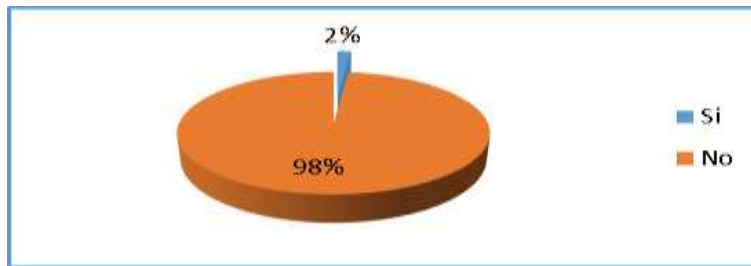


Análisis e Interpretación:

Los resultados evidencian que el 74% de los propietarios a veces realizan reuniones, el 21% casi siempre, el 5% siempre; los datos reflejan que no existe una cultura en lo que respecta a las reuniones frecuentes con sus empleados lo cual constituye una falencia para las PyMEs.

13. ¿Conoce Usted la función de un Modelo de Gestión del Talento Humano?

Conocimiento modelo de gestión talento humano

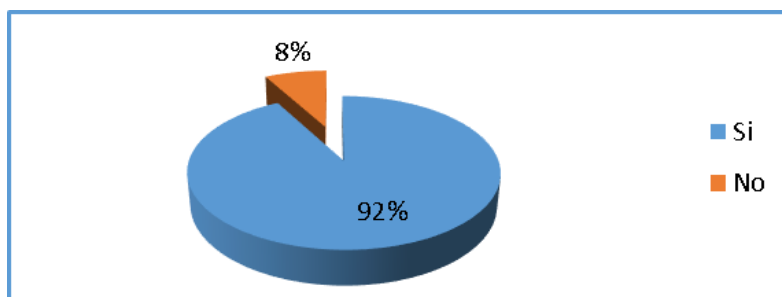


Análisis e Interpretación:

Los datos del gráfico releen que el 98% de los encuestados no conoce la función de la gestión del talento humano y tan solo el 2% manifestó que sí; los resultados evidencian que existen desconocimiento casi de la totalidad de los encuestados lo cual evidencia una problemática existente y la importancia de la viabilidad de la presente propuesta en beneficio de la PyMEs.

14.- Le gustaría implementar un Modelo de Gestión del Talento Humano en su empresa?

Aceptación de la propuesta



Análisis e Interpretación:

El 92% de los propietarios respondió que sí está dispuesto a implementar un modelo de gestión del talento humano y el 8% manifestó que no; los datos reflejan que existe disposición de la mayoría de los encuestados para la implementación de la propuesta y un porcentaje bajo no está de acuerdo esto debido al desconocimiento de las ventajas de esta importante herramienta empresarial.

Modelo de gestión del talento humano para las pymes del cantón la maná

Justificación

La importancia de la presente propuesta radica en que la gestión de talento humano es indisponible para cualquier organización; puesto que el desempeño del personal influye de forma significativa en el logro o fracaso de los objetivos establecidos por la empresa; por lo cual es fundamental establecer estrategias y herramientas que permitan optimizar el desempeño laboral.

En el transcurso de los años la humanidad ha descubierto la potencialidad de la gestión del talento humano para lo cual se han utilizado múltiples modelos que se adaptan a los diversos problemas que surgen en este ámbito; no obstante, la gestión del talento humano en la actualidad es el impulso que genera cambios en los negocios.

Esta investigación se la realizó con la finalidad de contribuir con el mejoramiento de la gestión del talento humano y así brindar una atención de primera a los clientes y se sientan satisfechas, y de esta manera ayudar al desarrollo de las PyMEs.

Objetivo General

Diseñar un modelo de Gestión del Talento Humano para las pymes del cantón La Maná provincia de Cotopaxi.

Objetivos Específicos

-Definir el proceso de captación y selección del personal para generar desarrollo y progreso de las pymes del cantón La Maná.

-Plantear estrategias de motivación que permitan el desarrollo del talento humano de las pymes del cantón La Maná.

-Analizar la factibilidad del modelo de Gestión de Talento Humano para las PyMEs del cantón La Maná, provincia de Cotopaxi.

Plan operativo de la propuesta

A través de esta propuesta se pretende brindar servicios de asesoría y capacitación que contribuyan de manera directa al mejoramiento de la Gestión del Talento Humano en las PyMEs del Cantón La Maná considerando que estas unidades económicas constituyen el principal origen de los ingresos de los habitantes de esta localidad. Uno de los aspectos básicos de la gestión del talento humano sobre los que versa la presente propuesta es el proceso de reclutamiento y selección de personal, ya que este representa la base de dicha gestión, mediante un adecuado proceso el trato entre mujeres y hombres es llevado de manera equilibrada y equitativa a la hora de conseguir un empleo.

Alcance de la gestión del talento humano en las PyMEs del cantón La Maná

- Lograr una mayor productividad de las pymes obteniendo así una ventaja competitiva frente a otras empresas regionales.
- Fortalecer la gestión de los procesos captación, selección y motivación del recurso humano existente en las pymes permitiendo mejorar la toma de decisiones para los gerentes propietarios.
- Permite determinar las responsabilidades y detectar falencias facilitando un mejor control del recurso humano.
- Incrementa la eficiencia de los trabajadores asignando que y como deben hacer cada tarea.

Actividades grupales de motivación para las PyMEs

La primera actividad sugerida para las pymes es la motivación mediante estrategias que se mencionan en el siguiente cuadro:

				
N°	Naturaleza	Evento	Participantes	Objetivo
1	Expresión	La frase del día	Gerente	Motivarlos a través de frases colocadas en una parte visible de la empresa.
2	Fechas especiales	Festejo de los cumpleaños	empleados de las Pymes	Hacer que los empleados se sientan importantes y a gusto en la empresa como que parte de ella.
3	Deportivo	Partidos de futbol y básquet femenino y masculino	empleados de las Pymes	Promover la socialización y los lazos de compañerismo.
5	Actividades recreativa	Organización de salidas a lugares que permitan disfrutar de la naturaleza	empleados de las Pymes	Hacer que los empleados se sientan importantes y a gusto en la empresa.
6	Actividades festivas	Intercambios de regalos para celebrar la navidad.	empleados de las Pymes	Fomentar el compañerismo y la unión de los empleados de las Pymes
7	Intercambio de ideas	Organización de reuniones	Empleados de las Pymes	Aprovechar las ideas de los empleados para solucionar problemas
8	Premiación al mejor equipo de trabajo metas.	Entradas gratis para ir al cine a cada uno de los integrantes del equipo.	Empleados de las Pymes	Incentivar a todos los empleados a dar su mejor esfuerzo en cada una de las labores que realicen

Actividades individuales de motivación para las PyMEs

Como parte del programa de motivación para las PyMEs de cantón La Maná se propone realizar actividades de motivación individual



N°	Naturaleza	Evento	Participantes	Objetivo
1	Incentivo individual	Otorgar un bono al empleado del mes	Empleado de las Pymes	Reconocer el esfuerzo que ponen los empleados al desempeñar su labor.
2	Sueldo	Aumento del sueldo que perciben los empleados conforme a las actividades que realizan.	Empleados de las Pymes	Valorar el trabajo de los empleados.
3	Estabilidad laboral	Brindar a los empleados la seguridad de mantener sus trabajos	Empleados de las Pymes	Fomentar en los empleados sentido de pertenencia y compromiso en ellos.
4	Condolencia	Hacer llegar un acuerdo de condolencia de parte de la empresa hacia algún empleado que haya sufrido la pérdida de un ser querido.	Empleados de las Pymes	Expresar solidaridad a los miembros de la empresa.

La capacitación como forma de motivación al personal

En el siguiente cuadro se exponen las actividades referentes al plan de capacitación para las PyMEs del cantón La Maná.



N°	Tipo de actividad	Tema	Participantes	Responsable	Duración
1	Seminario	Que es el liderazgo y su importancia	Gerentes y empleados	Profesional	2 horas
2	Taller teórico practico	Comportamiento organizacional	Gerentes y empleados	Profesional	2 horas
3	Taller teórico practico	Superación personal	Gerentes y empleados	Profesional	1 hora
4	Taller teórico practico	Actitud mental positiva	Gerentes y empleados	Profesional	1 hora

Discusión

De acuerdo a los resultados de la encuesta un porcentaje alto de las PyMEs han surgido durante los últimos 5 años, lo cual demuestra que muchos de ellos no poseen mucha experiencia en el ámbito de la gestión del talento humano; además es importante resaltar que la mayoría de los propietarios poseen un nivel de educación secundario.

La selección del personal para las PyMEs en el Cantón La Maná, según el estudio, se realiza mediante recomendaciones de amigos y familiares, evadiendo muchos de los procesos que se debe seguir para la contratación del personal; además la ausencia parcial o total del Manual de Clasificación y Valoración de Puestos y del Estatuto Orgánico Funcional no permite desarrollar el normal desenvolvimiento de las actividades laborales del personal.

En lo referente a la motivación muchos de los encuestados respondieron que si se realizan incentivos o reconocimientos, pero estos no se encuentran estipulados de manera formal; además existe incumplimiento del pago de las horas extras lo cual constituye un factor para la deserción del personal de manera continua.

En lo que respecta a las reuniones con el personal se realiza de manera esporádica y poco frecuente lo cual representa una debilidad para las PyMEs puesto que es fundamental mantenerse en constante comunicación con el personal para escuchar sus opiniones que pueden ser de mucha utilidad a la hora de la toma de decisiones

Conclusiones

El modelo propuesto consta de un proceso de captación y selección del personal de forma detallada acorde a las necesidades de las PyMEs del cantón la Maná lo cual permite mejorar el desarrollo y progreso de las mismas.

La estrategia de motivación para las PyMEs del cantón La Maná puesto que contribuyen de forma significativa al desarrollo personal de los trabajadores creando mayor compromiso y lealtad con la empresa lo cual genera un mejor servicio y por ende la satisfacción de los clientes.

Los presupuestos de los planes de capacitación y motivación permiten determinar la factibilidad del modelo de Gestión de Talento Humano, estableciendo que no es necesario realizar grandes inversiones para obtener resultados significativos y satisfactorios para las PyMEs del cantón La Maná, provincia de Cotopaxi.

Agradecimiento

Los autores quieren agradecer la valiosa e imprescindible colaboración prestada para la revisión de los artículos y libros a los alumnos de la carrera de Contabilidad y Auditoría, así como a colegas que colaboraron en la revisión crítica del manuscrito. Finalmente agradecen al Comité Organizador y al Comité Científico por la oportunidad brindada para asistir a tan importante Congreso.

Bibliografía

- ALLES Martha. (2010). Conciliar la vida profesional y personal. Dos miradas, organizacional e individual. Ediciones Granica. Primera edición. Buenos Aires. Argentina. 440 pág. ISBN: 978-950-641-572-3.
- BARCO Martha. VILLEGAS María. (2010). Mentalidad empresarial en tiempos de crisis. Trayectos y dilemas de empresarios en Manizales. Primera edición. Manizales - Colombia. 455 pág. ISBN: 958-9322-97-2. 978-652-328-716-8
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ Esteban. (2010). Administración de empresas. Un enfoque interdisciplinar. Editor Editorial Paraninfo. Primera edición. Madrid. 856 pág. ISBN: 978-849-732-802-9.
- IBÁÑEZ MARCOS Belén. (2015). Apoyo administrativo a la gestión de recursos humanos. Editor Ediciones Paraninfo S.A. Primera edición. Madrid. 108 pág. ISBN: 978-842-839-789-6.
- LACALLE Guillermo. (2012). Las relaciones laborales en la empresa (Operaciones administrativas de recursos humanos). Editorial Editex. Primera edición. 80 pág. ISBN: 849-003-608-X. 978-849-003-608-2.
- MAISON Pablo. (2013). El Trabajo en la posmodernidad: Reflexiones y propuestas sobre las relaciones humanas en tiempos de la Generación. Editor Ediciones Gránica. Primera edición. Buenos Aires. 176 pág. ISBN: 978-950-641-770-3.
- MARTÍNEZ GUILLÉN María del Carmen, (2013), Motivación: La gestión empresarial, Editorial Ediciones Díaz de Santos, N.º de páginas 46, ISBN: 8499694349, 9788499694344
- MARTÍNEZ María, SÁNCHEZ Rosa, SÁNCHEZ Luis, MARCOS Miguel. (2010). EOI escuela de negocios.

Colección EOI. EE. Empresas. Factores de competitividad de la Pyme española. Primera edición. 163 pág. ISBN: 978-84-88723-99-4.

NOGALES AYALA Víctor Francisco. PACHECO CHILUISA Miriam Patricia. (2013). “Modelo de gestión de talento humano para el hotel Rosim de la ciudad de Latacunga en el año 2012- 2013”. Tesis presentada previa a la obtención del título de Ingeniera Comercial. Universidad Técnica De Cotopaxi. N° de págs... 188.

PORRET GELABERT Miquel. (2014). Gestión de personal Manual para la gestión del capital en las organizaciones. ESIC Editorial. Sexta edición. Madrid. 612 pág. ISBN: 978-841-598-649-2.

Estudio de riesgos laborales en el sector de metalmecánica industrial artesanal.

Caso de estudio: Taller tecni-industrial Pelé

Yolanda María Laines Alvarez

ylaines@utmachala.edu.ec

Universidad Técnica de Machala

Marcia Esther Jarrín Salcán

mjarrin@utmachala.edu.ec

Universidad Técnica de Machala

Grace Marianela Quinde Ganchozo

gquinde@utmachala.edu.ec

Universidad Técnica de Machala

Resumen

Los riesgos laborales desde siempre están implícitos en el desarrollo del trabajo; con la evolución de las sociedades y las nuevas formas y condiciones laborales, también han cambiado estos riesgos que en algunos casos como el de las grandes corporaciones y empresas han logrado reducirse por efecto de la aplicación de normativas de cuidado de la salud ocupacional que es mandatorio para muchos segmentos de los empleadores; y en otros casos como los talleres de metalmecánica industrial que estamos estudiando, por falta de controles, conocimientos y obligatoriedad de aplicación de reglamentos de seguridad ocupacional permanecen siempre latentes, y pueden afectar gravemente la salud e integridad de los trabajadores, lo que ocasionaría ingentes pérdidas a los empleadores ya sea por tener que cubrir cuantiosas indemnizaciones como también porque su actividad laboral se vería afectada de manera irreversible al sufrir un accidente laboral en las instalaciones donde desarrolla sus jornadas de trabajo. Es así que toda institución independientemente del número de empleados que la conformen, se debe actualizar sobre los riesgos de trabajo. En este estudio mediante el uso de la matriz del Instituto de Seguridad Social Español adaptada a la realidad ecuatoriana, se precisa cuáles son los riesgos laborales existentes en el taller tecni-industrial Pelé, concluyendo que los riesgos intolerables son los relacionados con el cableado eléctrico y determinando además las acciones correctivas que deben tomarse en el tiempo estipulado de acuerdo a la ponderación de cada riesgo.

Palabras clave: trabajo, riesgo laboral, salud ocupacional, metalmecánica industrial, artesanal.

Abstract

Labor risks are always implicit in the development of work; with the evolution of societies and new forms and conditions of work, have also changed these risks that in some cases such as that of large corporations and

companies have been reduced by the application of occupational health care regulations that is mandatory for many segments of employers; and in other cases such as industrial metalworking workshops that we are studying because of lack of controls, knowledge and mandatory application of occupational safety regulations, are always latent and can seriously affect the health and integrity of workers, which would cause huge losses to workers. Employers either because they have to cover large damages as well as because their work activity would be irreversibly affected by an accident at work in the facilities where they develop their work days. Thus, any institution, regardless of the number of employees that conform it, must be updated on the risks of work. In this study, using the matrix of the Spanish Social Security Institute adapted to the Ecuadorian reality, it is necessary to define the occupational risks in the Pelé technical-industrial workshop, concluding that the intolerable risks are those related to electrical wiring and determining also the corrective actions that must be taken in the stipulated time according to the weight of each risk.

Keywords: Work, occupational risk, occupational health, industrial metalworking, craftsmanship

Introducción

Introducción al problema

El trabajo existe desde los inicios de la humanidad, puesto que cada uno está designado a una actividad dentro de la sociedad, el mismo que debe realizarse de manera eficiente y con el debido cuidado; con el pasar de los años se han venido creando nuevas actividades y nuevos lugares de trabajo donde el ser humano debe adaptarse, pero a estos avances en el trabajo se han sumado riesgos, que tienen que ver con el uso de nuevos materiales, maquinarias y químicos.

La mecánica industrial es uno de estos trabajos en los cuales se utiliza maquinarias, equipos y químicos que suponen un riesgo para los trabajadores que se dedican a ésta actividad, los talleres que tienen menos de diez trabajadores y desarrollan sus actividades artesanalmente aún no se han dado cuenta de la necesidad de tomar medidas sobre Seguridad Social y Salud ocupacional que va ganando terreno cada día; los pequeños negocios desconocen la magnitud de los riesgos laborales que pueden causar desde un accidente leve hasta terminar con la muerte de un trabajador; a la fecha no hay datos de pequeños negocios que cuentan con pocos trabajadores y tengan un reglamento de seguridad social y ocupacional muchos menos matrices de prevención de riesgos laborales.

El objetivo de este trabajo de investigación es realizar un diagnóstico de la situación actual del sector metalmecánico en temas de prevención a futuros desastres. El taller en estudio según la tabla sectorial de IESS, forma parte del sector secundario, porque está dedicado a la construcción y reparación de turbinas y sus piezas o partes. Se pretende analizar los fundamentos legales y reglamentarios de la seguridad Social y Salud Ocupacional, identificar las necesidades de aplicación de las matrices de riesgos laborales que existen para este sector, identificar los puestos de trabajo, el proceso de actividades y tareas, evaluación de los riesgos de trabajo

y determinar las medidas de protección en seguridad y salud ocupacional a implementarse en el taller tecni-industrial Pelé.

La metodología utilizada en el inicio es de campo, documental y cuantitativa; indica el lugar de los hechos, normativa relacionada a protección de seguridad y salud, también recolecta datos para determinar el control de estos riesgos laborales, siendo cuidadosas en la tabulación y recolección de los datos.

En Ecuador ¿Existen matrices de riesgos laborales? ¿Las matrices establecen todas las medidas necesarias de Seguridad y Salud Ocupacional? ¿El Taller Tecni-Industrial Pelé ubicado en la ciudad de Machala, ¿cuenta con un plan mínimo de prevención de riesgos laborales y con alguna matriz? ¿Ha contratado personal especializado en Seguridad y Salud Ocupacional? ¿Incide en algo conocer los fundamentos legales sobre salud ocupacional y riesgos laborales? ¿Tiene algún efecto asignar recursos económicos para la prevención de riesgos laborales?

La normativa Legal en Ecuador sobre Seguridad y Salud Ocupacional se encuentra en el artículo 33 de la Constitución de la República del Ecuador, establece como principios que el trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía, El estado garantizará a las personas trabajadoras en pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado. (Asamblea Constituyente, 2008)

El artículo 326 Numeral .5 Toda persona tendrá derecho a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propio que garantice su salud, integridad, seguridad, higiene y bienestar, el numeral 6 decreta que toda persona rehabilitada después de un accidente de trabajo o enfermedad tendrá derecho a ser integrada al trabajo y a mantener la relación laboral de acuerdo con la ley. (Asamblea Constituyente, 2008)

Además, la Carta Magna en su artículo 369 indica que El seguro universal obligatorio cubrirá las contingencias de enfermedad, maternidad, paternidad, riesgos de trabajo, cesantía desempleo, vejez, invalidez, discapacidad, muerte y aquellas que defina la ley.

Las prestaciones de salud de las contingencias de enfermedad y maternidad se brindarán a través de la red integral pública integral de salud. El seguro universal obligatorio se extenderá a toda la población urbana y rural, con independencia de su situación laboral. Las prestaciones para las personas que realizan trabajo doméstico no remunerado y tareas de cuidado se financiarán con aportes y contribuciones del Estado. La Ley definirá el mecanismo correspondiente.

La creación de nuevas prestaciones estará debidamente financiada.

Mediante Decreto Supremo No.2213 del 31 de enero de 1978 se ratifica el Convenio 121 sobre las prestaciones en caso de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, que se adoptó en la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra el 17 de junio 1964.

La Decisión 584 del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores abarca el Instrumento Andino de Seguridad y Salud y su Reglamento expedido mediante resolución 957, donde se encuentra los lineamientos generales para los países que integran la Comunidad Andina; además las políticas de prevención de riesgos del trabajo, seguridad y salud en centros de trabajo; obligaciones del trabajador y empleador, además las sanciones en caso de incumplimiento.

La Ley de Seguridad Social en su artículo 155 establece como lineamientos de política del Seguro General de Riesgos del Trabajo, la protección al afiliado y al empleador mediante programas de prevención de riesgos derivados del trabajo, y acciones de reparación de los daños derivados de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, incluida la rehabilitación física y mental y la reinserción laboral. El 156 de la misma Ley en el inciso primero, establece que el Seguro General de Riesgo de Trabajo cubre toda lesión corporal y todo estado mórbido originado con ocasión o por consecuencia del trabajo que realiza el afiliado, incluidos los que se originan durante los desplazamientos entre su domicilio y su lugar de trabajo; el artículo 157 están las prestaciones básicas que otorga la protección del Seguro General de Riesgos del Trabajo. (Registro Oficial, 2001)

El Código de Trabajo en el artículo 38 establece los riesgos provenientes del trabajo son de cargo del empleador y cuando, a consecuencia de ellos, el trabajador sufre daño personal, estará en la obligación de indemnizarle de acuerdo con las disposiciones de este Código, siempre que tal beneficio no le sea concedido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. El artículo 410 establece la prevención de los riesgos laborales que los empleadores están obligados a asegurar a sus trabajadores condiciones de trabajo que no presenten peligro para su salud o su vida.

Los trabajadores están obligados a acatar las medidas de prevención, seguridad e higiene determinadas en los reglamentos y facilitadas por el empleador. Su omisión constituye justa causa para la determinación del contrato de trabajo. El artículo 432 establece las normas de prevención de riesgos dictadas por el IESS.

El 17 de noviembre de 1986, mediante Decreto Ejecutivo No.2393 se gestionó el Reglamento de Seguridad y salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo donde el numeral 2 del artículo 5 establece las funciones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

La Resolución No. 741 expedida el 18 de septiembre de 1990 por el Consejo Superior del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social abarca el Reglamento General del Seguro del Riesgo del Trabajo, el mismo que debe estar siempre actualizado de acuerdo a la normativa vigente.

Importancia del problema

Estudiar los riesgos inherentes al desarrollo del trabajo en el Taller Tecni-Industrial Pelé, cuya actividad se encuentra consignada en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) dentro de la comisión sectorial 8: Metalmecánica nos permitirá aportar significativamente para todas las empresas del sector que por tener menos de diez trabajadores no están obligadas por el Ministerio de Trabajo a implementar el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional.

Este segmento de empresas, podrán usufructuar libremente del producto de ésta investigación que es usar una herramienta de medición más completas como la que proporciona el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo de España adaptada los requerimientos ecuatorianos, que permite identificar con mayor precisión los riesgos laborales físicos y mecánicos, inherentes al desarrollo del trabajo en el taller donde se realizó la investigación.

Al revisar con acuciosidad tanto los referentes teóricos como los resultados de la observación en campo, podemos destacar lo importante que resulta para las empresas contar con éste tipo de herramientas que les permiten organizar de mejor manera su trabajo a fin de evitar daños mayores en la salud y seguridad de sus trabajadores, lo que redundará en beneficios para todos quienes participan de ésta actividad (trabajadores, empleadores, familias, sociedad en general) ya que se procura el mayor bienestar y mínimo riesgo laboral a fin de que los objetivos de lograr un trabajo digno, seguro y bien remunerado por parte de los trabajadores y por parte de los empleadores evitar problemáticas que surgen del desconocimiento y la falta de aplicación práctica de los estándares de seguridad mínimos para sus negocios, evitando también el desembolso de ingentes recursos económicos por situaciones desastrosas como un siniestro en el trabajo

El taller en estudio cuenta con 5 trabajadores: Soldador (1); Tornero (1), Mecánicos especializados (2), Transportador (1). Todos tienen su respectiva afiliación al IESS y contrato de trabajo individual, en que se establecen sus cargos, funciones, condiciones laborales y sueldo base que para el año 2017 se encuentra en USD389,10 establecido para el soldador, tornero y los mecánicos y USD576.37 establecido para el transportista. El rango de edad de los trabajadores que laboran en el taller está entre 23 a 42 años.

La Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, en su “Análisis del Sector Metalmecánico”, define el término metalmecánico:

Es un proceso de diseño y fabricación de estructuras metálicas, aunque el concepto es sencillo los procesos y calidad son muy complejos, ya que implica un proceso un conjunto de diversas acciones donde se utilizan productos de la siderurgia empleando algún tipo de transformación ensamblaje o reparación. (2013, pág. 1)

Entonces este taller pertenece al sector metalmecánico el cual forma parte del sector secundario, por estar dedicados a la construcción y reparación de turbinas.

Cabe recalcar, que el taller también realiza la instalación de las turbinas, por tanto se entiende que se realiza la prestación de un servicio. Dentro de los sectores productivos encontramos un sector denominado sector terciario o de servicios, Serrano (2011) nos dice: “El sector servicios es el principal sector económico en las economías de los países desarrollados. Incluye actividades tan variadas como la educación, el comercio. El turismo o los servicios personales” (pág. 1).

Además en una segunda entrevista el trabajador designado por el empleador nos dijo que el taller también se encuentra calificado como taller artesanal.

La Junta Nacional de Defensa del Artesano, nos dice que:

Será considerado ARTESANO, al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, será calificado por la JNDA, desarrolle su actividad artesanal, con o sin operarios (15) y aprendices (5), y que hubiere invertido en su taller implementos, maquinaria y materia prima, una cantidad que no supere el (25%) del capital fijado para la pequeña industria, es decir el \$ 87.500. La JNDA a través de la Unidad de Calificaciones otorga el certificado de calificación artesanal, en las 164 ramas artesanales determinadas en el Reglamento de Calificaciones y Ramas de Trabajo, divididas en ramas de producción y servicio. (2014)

En el siguiente cuadro se detalla una breve descripción de las tareas y tiempos de trabajo que desarrollan los trabajadores del taller.

Tabla 1: Cuadro de Puestos de Trabajo, Tareas y Tiempos.

PUESTO DE TRABAJO/LUGAR DE TRABAJO	ACTIVIDADES LABORALES	TAREAS	TIEMPO DE TRABAJO (MINUTOS)
Soldador (1 persona) /Área de Producción	Soldar	Ensamblar piezas mediante soldadura	60-65
		Reparar material mediante soldadura	90
	Cortar	Cortar planchas de fierro	15-20
		Cortar tiras de metal	30
		Cortar piezas	15-45
	Medir	Medir para cortar piezas	20
Mide y calcula el lugar donde debe realizar la soldadura		20	
Pulir	Pule las piezas	30-45	
	Quita el óxido de las piezas para luego soldarlas	60-70	
Operador de Torno (1 persona) /Área de Producción	Tornear	Tornear piezas de metal para las máquinas	30
	Taladrear	Taladrar piezas para las máquinas	15
	Enhebrar	Enhebrar piezas para las turbinas	45
Mecánico Especializado (2 personas) /Camaroneras de los clientes)	Estudiar el Área	Estudia y mide la superficie o lugar donde instalará la turbina	60
		o Instalar la turbina en el lugar adecuado	90
Transportador (1 persona) /Camaroneras de los clientes)	Transportar turbinas	Subir a maquinaria al camión para transportarla	15
		Transportar las turbinas a las camaroneras	180
	Trasladar trabajadores	Trasladar a los encargados de instalar turbinas a las camaroneras	180

Elaborado por: Las Autoras

Antes de analizar los riesgos específicos y explícitos de la actividad desarrollada por el Taller Tecni-industrial Pele, revisaremos brevemente los principales tipos de riesgos laborales que existen

Tabla 2: Clasificación General de los Riesgos Laborales

TIPOS DE RIESGOS LABORALES		
DENOMINACION	DEFINICION	FACTORES
Físicos	Exposiciones de mayor grado a las que el organismo resiste habitualmente, estas se encuentran directamente con el trabajadores y comúnmente son las que más aquejan a los mismos al realizar sus laborales correspondientes	Ruido Vibraciones Temperatura Humedad Ventilación Iluminación
Químicos	Causados por inhalación, absorción o ingestión de sustancias químicas que además afectan también al medio	Asfixia Intoxicación Virus
Riesgos Biológicos	Constituidos por microorganismos, de naturaleza patógena, que pueden infectar a los trabajadores	El hombre Los animales Materia orgánica de hombres y animales Ambiente de trabajo
Riesgos Ergonómicos	Todos aquellos agentes o situaciones que estan relacionadas con la adecuación del trabajo, o los elementos de trabajo a la fisonomía humana	Sobre-esfuerzos Cargar Objetos pesados Mover maquinarias y equipos pesados Daños en la columna Mala postura
Riesgos Psicosociales	Condiciones presentes en una situación laboral directamente relacionadas con la organización del trabajo y su entorno social, con el contenido de trabajo y la realización de la tarea y que se presentan con capacidad para afectar el desarrollo del	Orden en el trabajo Relación etre compañeros Relación con empleadores Relación con demás personas (clientes-proveedores) Relaciones con la familia y amigos
Riesgos Mecánicos	Este tipo de riesgos pueden ser muy peligrosos, debido que al estar en contacto con maquinaria o herramientas manuales, estas causen en la persona daños leves como golpes, u graves como cortes y pérdidas de partes del cuerpo	Cortes Abrasiones Punciones Contusiones Golpes por objetos desprendidos o proyectados Atrapamientos Aplastamientos Quemaduras
Riesgos Ambientales	No se pueden controlar o predecir totalmente. El empleador debe acoger todas las medidas prácticas oportunas que permitan disminuir la exposición a factores ambientales peligrosos y que aseveren en todos los casos que no se excan los límites de exposición prescritos para los trabajadores	Lluvia Tempestad Inundaciones Terremotos Maremotos Erupciones volcánicas

Elaborado por: Las autoras

Como podemos apreciar del cuadro que antecede, existen diversos tipos de riesgos a los que están expuestos los trabajadores que desarrollan actividades en cualquier empresa. El objeto de este estudio es establecer con precisión los riesgos laborales de los trabajadores del taller tecni-industrial Pelé, donde se realizó la investigación.

Luego de tener en claro el concepto de riesgo laboral y salud ocupacional, encontramos que en el taller en el cual se está realizando la mediación de riesgos laborales se encuentran distintos tipos de riesgos los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 3: Riesgos Laborales del Taller Tecni-Industrial Pelé

Riesgos laborales taller tecni-industrial pelé	
Denominacion	Caracteristicas
Riesgo mecanico y fisico: Manipulación manual de objetos y materiales	Las piezas de metal, tiras de metal y planchas de fierro pueden caerles a los trabajadores y ocasionarles un daño
	Al momento de manipular las planchas de metal los trabajadores pueden sufrir cortes en su cuerpo
Riesgo mecánico y físico: Manejo de herramientas y máquinas	Golpes, cortes, choques contra objetos móviles
	Atrapamientos por o entre objetos
	Atrapamientos por vuelco de máquinas o vehículos
Riesgo mecánico, físico, ergonómico, eléctrico y químico: Soldadura eléctrica, oxigas y oxicorte	Caídas de objetos en manipulación
	Daño ocular
	Quemaduras
	Riesgos respiratorios
	Incendio y explosión
	Shock Eléctrico
Riesgo eléctrico y físico Incendios y explosiones, ruidos y situación de los equipos (lugares de trabajo)	Ruido
	Ergonomía
	Chispas sobre ropa causa quemaduras
	Chispas sobre gas pueden causar incendio o explosión
	Ruido severo causa perturbación e incomodidad
Riesgo eléctrico y físico Eléctrico	Ruido excesivo dificulta la concentración
	Ruido permanente puede causar sordera
	Choques eléctricos contacto elementos tensión
	Quemaduras por choque o arco eléctrico
Riesgo ergonómico Mala postura	Caídas o golpes por quemaduras
	Explosiones o incendios causados por la electricidad
	Postura incómoda para soldar
	Operador de torno, largos periodos de pie con tronco inclinado
	Mecánico especializado, soporta pesos excesivos para pasar trípode de cadena en turbina
	Contusiones
Riesgo psico-social Psicológico	Instalador largos periodos en mala postura
	Transportador tensión muscular por conducción
	Estrés
	Fatiga crónica

Elaborado por: Las autoras

Evaluación General de Riesgos

Para realizar la medición de los riesgos que se encuentran en el taller, nos hemos basado en las variables que nos presenta el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo de España, las cuales se dividen en:

- Probabilidad
- Consecuencia
- Estimación del riesgo

Además, esta institución divide a estas variables de la siguiente forma:

Probabilidad, que puede ser:

- Probabilidad Alta. - El daño puede ocurrir de manera muy frecuente.
- Probabilidad Media. - El daño puede ocurrir ocasionalmente.
- Probabilidad Baja. - El daño puede producirse de manera escasa.

Consecuencias, que puede ser:

- Ligeramente Dañino. - es aquel daño que se produce en el trabajador de forma leve, es decir de forma superficial, como cortes, dolor de cabeza, entre otras.
- Dañino. - ocurre cuando el daño es de nivel medio, pero no alarmante como quemaduras, torceduras.
- Extremadamente Dañino. - son daños altamente considerables que perjudican la salud del trabajador como por ejemplo: amputaciones, cáncer.

Estimación de Riesgos, que se pueden determinar:

- Trivial. - los riesgos que se encuentran dentro de esta variable, no son de mucha importancia, por tanto no se necesita implementar acciones preventivas
- Tolerable. - dentro de este rango, se pueden tomar revisiones constantes para controlar que las medidas de control están llevándose con orden.
- Moderado. - en este caso se puede llevar un plan de acción que disminuya los riesgos existentes para salvaguardar la integridad de los trabajadores.
- Importante. - Cuando el riesgo se encuentre inminente al estar realizando una función, el problema debe solucionarse de forma rápida por tanto se deben destinar recursos importantes para mantener controlado el problema.
- Intolerable. - En este tipo de riesgos, se debe interrumpir obligatoriamente todas las actividades hasta que se solucionen todos los problemas y riesgos altamente peligrosos para la salud y vida de los trabajadores, una vez eliminado o reducido estos riesgos se puede reiniciar las labores.

Metodología

La Metodología que se utilizó es de Campo, se realizó las mediciones de los riesgos laborales directamente en el taller, se observó, se entrevistó y se tomó evidencias de las actividades y tareas que realiza cada trabajador, de

las maquinarias, materiales, herramientas y químicos que se utilizan para la realización del trabajo.

La metodología fue documental, se utilizó argumentos teóricos que sustentaron la problemática y el marco teórico de la investigación. El método es deductivo, es decir partimos de los fundamentos generales hasta llegar a los particulares que son las mediciones de los riesgos laborales. Las matrices tomadas fueron del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo de España adaptadas a los requerimientos ecuatorianos, son matrices estándares a nivel internacional.

Realizamos esta metodología bajo un nivel descriptivo, se detalló cada una de las actividades y tareas que realizan los trabajadores en sus lugares de trabajo para así identificar los riesgos a los que se encuentran expuestos. Por último, se empleó el enfoque mixto, es decir el enfoque cualitativo y el enfoque cuantitativo, El enfoque cuantitativo por que se realizó la ponderación de los niveles de riesgo de los trabajadores del taller El enfoque cualitativo se revisó las funciones y tareas asignadas a cada empleada.

Resultados

En las actividades que realizan cada uno de los trabajadores, los más relevantes y riesgosas fueron las actividades realizadas por el soldador y el operador de torno, donde se determinó lo siguiente:

- Desorden en el taller los tubos encuentran mal ubicados el resultado fue una estimación de riesgo moderado, tiene que hacer los cambios o puede esperarse un lapso de tiempo prudente.
- El soldador no utiliza indumentaria y protectores en los ojos en el momento de usar la suelda salen chispas de las sueldas, la estimación que se tiene al momento de realizar la tarea es moderada que puede esperarse un lapso de tiempo prudente.
- Los trabajadores y el empleador cuando se encuentran en el lugar de trabajo se han adaptado a ruidos fuertes y repetitivos generados por las maquinarias, la estimación del riesgo es moderado quiere decir que puede esperarse el empleador un tiempo prudencial para hacer los cambios.
- El soldador y el empleador tienen mala postura al realizar los trabajos les resultan incómodas para ellos, lo cual podría convertirse en dolores de las partes del cuerpo como manos, piernas, columna, cuello, el nivel de riesgo que ocasiona la actividad es moderada.
- En caso de llegar ocurrir un incendio el extintor se encuentra ubicado en el suelo, tiene ajustarse a las normas de seguridad impuestas por el Cuerpo de Bomberos, se estima que el riesgo es moderado.
- Los cables por el piso y los colgados en la pared sin protección se estima un nivel de riesgo intolerable, quiere decir que debería hacerse los cambios de forma inmediata.
- Cuando se realizan soldaduras cerca de los cables se puede generar un corto circuito o si se realizan soldaduras cerca de los tanques de gas las chispas pueden caer en el gas y hacer una explosión el nivel de riesgo es importante.

- Los trabajadores no usan guantes apropiados al manipular las maquinarias, por lo que corren el riesgo de quedar las manos atrapadas en las máquinas en movimiento, lo que puede provocar la mutilación de dedos o extremidades. Al ser los guantes un EPP indispensable para realizar las actividades en el torno, éstos deben ser del tamaño adecuado de la mano de cada trabajador, por lo que es urgente proveerles los guantes a la medida o en su defecto, dar instrucciones que eviten el riesgo descrito como puede ser que para realizar el trabajo en el torno deben retirar el guante de su mano.

Tabla 4: Evaluación General de Riesgos en Taller Tecni-Industrial Pelé

UNIDAD DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO												
Evaluación General de Riesgos												
Localización: Área de Producción, Área de Transporte, Área de Instalación						Evaluación						
Puestos de Trabajo: Soldador, Operador de Torno,						Inicial: Periódica:						
N° de Trabajadores: 2						Fecha Evaluación: 12/12/2016						
						Fecha Última Evaluación: 20/01/2017						
N°	Peligro Identificado	Probabilidad			Consecuencias			Estimación del Riesgo				
		B	M	A	LD	D	ED	T	TO	M	I	IN
1	desorden en el taller (tubos mal ubicados)		x			x						x
2	cables por el piso			x			x					x
3	uso de maquinaria en movimiento con guantes		x				x					x
4	extintor mal ubicado		x			x						x
5	soldadura sin protección		x			x						x
6	Trabajos de soldadura muy cerca de los cables y tanques de gas			x			x					x
7	cables colgados en la pared sin protección			x			x					x
8	Mala postura al momento de realizar los trabajos		x			x						x
9	Estrés y fatiga a causa del ruido de las máquinas		x			x						x

Fuente: Ing. Nixon Espinoza- Técnico Electricista

Tecnólogo Julio Laines Solís- Técnico Especialista en Riesgo del Cuerpo de Bomberos de Machala

Elaboración: Las Autoras

Discusión

Dentro del taller se ha encontrado que los trabajadores laboran en un lugar desordenado, lo que no debe ser así, ya que el desorden puede afectar gravemente las actividades que se realizan los empleados, es decir al momento de trabajar como algunas piezas y materiales se encuentran en el suelo, los trabajadores podrían chocar o tropezar con ellos ocasionándoles caídas y golpes.

Otro factor con lo que nos hemos visto en la necesidad de refutar es en el aspecto de la ubicación de uno de los extintores del taller, ya que para nosotros está mal que uno de ellos se encuentre en una mala ubicación, por ello sugerimos que para estar acorde a lo que el Cuerpo de Bomberos nos estipula en su reglamento, el extintor deberá ser removido de ese lugar y ubicado en un lugar visible y a la altura que lo establece esta misma entidad que es de 1,50 metros de la superficie.

Además, los trabajadores del taller utilizan los guantes al momento de manipular las máquinas, luego de informarnos sobre esto, podemos decir que el uso que se le da a los guantes es incorrecto ya que según la información que recopilamos los guantes no deben ser utilizados cuando se emplean máquinas en constante movimiento, pues podría generar un atrapamiento de los miembros superiores (manos y brazos) del trabajador.

El código de trabajo ecuatoriano determina que debe de implantarse para los negocios o empresas un reglamento de Seguridad ocupacional para los negocios o empresas con 10 ó más trabajadores, mientras que en la Constitución y la OIT indica la protección del trabajador en actividades que tengan niveles de riesgos altos, debe garantizarse la seguridad y salud ocupacional sin hacer distinción del tamaño de la empresa en la que trabajan.

Conclusión

Luego de haber realizado de manera minuciosa la medición de riesgos laborales, en base a los hallazgos se ha determinado al problema de la cabrería de electricidad como principal riesgo intolerable debido a su alto peligro, un pequeño corto circuito puede llegar a convertirse en un incendio que amenace la integridad del personal, por esta razón debe solucionarse de forma rápida y eficaz, a fin de que los trabajadores sientan mayor seguridad y tranquilidad en el trabajo.

El riesgo en el manejo de maquinarias se ha concluido como un riesgo importante, principalmente la maquinaria “el torno”, que al ser utilizada de manera manual podría resultar en un incidente grave, si no se ejecutan las instrucciones correspondientes, por tanto, se deben tomar las medidas correctivas instruyendo a los trabajadores. Es importante que el empleador, opte por medidas y técnicas apropiadas que aseguren la salud y vida de sus trabajadores, evitando posibles accidentes de trabajo que por su gravedad, pueden llegar a representar cantidades onerosas de dinero que le representaría al patrono al momento de aplicársele el reglamento de

responsabilidad patronal por parte del IESS, además de velar por el empleado e indemnizarlo hasta que dure su recuperación; Si en caso de que un trabajador sufra un accidente de trabajo, y el mismo no se encuentre asegurado, corre por cuenta del empleador el pago de todos los daños suscitados, estará sujeto a sanciones económicas. Es necesario que el empleador conozca las leyes de Seguridad Social y los reglamentos en cuanto a riesgos del trabajo y sus consecuencias al no cumplir a cabalidad con las mismas.

La empresa o negocio debe contar con la infraestructura adecuadas acorde a las actividades que emprenda, para que exista la organización y secuencia de las funciones de cada trabajador, sin embargo, también se aprecia que los negocios artesanales metal mecánica no le confieren la importancia a las instalaciones.

A pesar que el Código Ecuatoriano tiene sus limitantes en la aplicación de normas para los negocios que tienen menos de 10 trabajadores, sin embargo, la Constitución y la OIT determina las prevenciones y la seguridad ocupacional en los trabajadores.

Agradecimiento

Agradecemos al propietario y personal que labora en el Taller Tecni-Industrial Pelé por habernos permitido desarrollar la investigación en su centro de trabajo y facilitarnos toda la información necesaria para el estudio. Su tiempo y dedicación fue invaluable.

Al Ing. Nixon Espinoza, técnico especializado en cableado eléctrico que nos ayudó en la determinación de riesgos implícitos de la manipulación de máquinas y herramientas del taller.

Referencias

Bernaola, M. (Mayo de 2012). Riesgos Específicos en Soldadura. *Los Riesgos de la Soldadura y su Prevención*(67), 35-47. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1071518

Cardozo, J. (2008 de Diciembre de 2012). Recuperado el 13 de Enero de 2017, de <http://sisoma-colombia.blogspot.com/2012/12/factores-de-riesgos-fisiologicos-o.html>

Coordinación de actividades empresariales. (24 de Febrero de 2015). *Tipos de riesgos laborales*. Recuperado el 13 de Enero de 2017, de <http://www.coordinacionempresarial.com/tipos-de-riesgos-laborales/>

Código de Trabajo CT. (2016).

Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. (23 de Septiembre de 2005). RESOLUCIÓN 957 Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo. *DECISIÓN 584 Sustitución de la Decisión 547, Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo*, 30. Lima, Perú. Recuperado el 16 de Diciembre de 2016, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Instrumento-Andino-Decisi%C3%B3n-584-y-Reglamento-del-Instrumento-957.pdf>

Corponor. (2 de Febrero de 2015). Extintor Polvo Químico Seco (PQS) Tipo ABC 20-30 Libras con Manguera

y Abrazadera. *Hoja de Seguridad*, 1-4. Recuperado el 19 de Diciembre de 2016, de <http://corponor.gov.co/corponor/sigescor2010/Hojas%20de%20Seguridad/HS%20Extintor%20PQS%20015.pdf>

Correa, J. A. (2008). *Principio de torneado*. Argentina. Recuperado el 17 de Diciembre de 2016, de <http://www.epetrg.edu.ar/apuntes/principiosdetorneado.pdf>

Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). Análisis del Sector Metalmeccánico. En *Análisis del Sector Metalmeccánico* (pág. 28). Ecuador . Recuperado el 20 de Enero de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_METALMECANICA.pdf

Echemendía, B. (2011). Definiciones acerca del riesgo y sus implicaciones. *Revista Cubana de Higiene y Epidemiol*, 49(3), 470-481. Recuperado el 20 de Enero de 2017, de <http://scielo.sld.cu/pdf/hie/v49n3/hie14311.pdf>

Editorial Vértice. (2011). Prevención de Riesgos Laborales. En *Prevención de Riesgos Laborales* (pág. 12). Málaga, España: Editorial Vértice. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de <http://basesdedatos.utmachala.edu.ec:2058/lib/utmachalasp/reader.action?docID=10566222>

Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales y la Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa Aragonesa. (s.f). Riesgos en trabajos en Talleres de Mecanización. *Procedimientos basados en las normas OSHAS 18000 para su implantación en PYMES del subsector fabricación de productos metálicos*, 18-31. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de http://www.conectapyme.com/files/publica/OHSAS_tema_2.pdf

Fundación Iberoamericana de Seguridad y Salud Ocupacional. (s/f). *Riesgos físicos en el entorno laboral*. Recuperado el 13 de Enero de 2017, de <http://www.fiso-web.org/Content/files/articulos-profesionales/4484.pdf>

Ganime, JF, Almeida da Silva, L., Robazzi, ML do CC., Valenzuela Sauzo, S. & Faleiro, SA. (2010). El Ruido como Riesgo Laboral: Una Revisión de la Literatura . *Enfermería Global*(19), 15. Recuperado el 20 de enero de 2017, de <http://scielo.isciii.es/pdf/eg/n19/revision1.pdf>

García, M., & Ibarra, L. (s.f). *Diagnóstico de Clima Organizacional del Departamento de Educación de la Universidad de Guanajuato*, 1-147. Recuperado el 17 de Diciembre de 2016, de www.eumed.net/libros-gratis/2012a/1158/1158.zip

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2001). Registro Oficial Suplemento 465. Ley de Seguridad Social. (30 de Noviembre de 2001). Ecuador. Recuperado el 21 de Enero de 2017, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/LEY-DE-SEGURIDAD-SOCIAL.pdf>

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2016). Resolución No. C.D. 513. Reglamento del Seguro General de Riesgos del Trabajo. (4 de Marzo de 2016). Recuperado el 21 de Enero de 2017, de <https://www.iess.gob.ec/documents/10162/51889/CD513.pdf>

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación Internacional. (18 de 01 de 2011). *inSlideShare*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2016, de LinkedIn Corporation: <http://es.slideshare.net/LILIANA1016/gtc45-actualizada-y-registrada>

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (s.f). Seguro de Riesgos del Trabajo. *Preguntas Frecuentes*. Recuperado el 22 de Enero de 2017, de <https://www.iess.gob.ec/es/web/guest/preguntas-frecuentes4>

Instituto de Formación y Estudios Sociales de Castilla y León. IFES. & Federación Regional del Metal, Construcción y Afines. MCA-UGT Castilla y León. (2009). Riesgos Ergonómicos . *Guía de prevención de riesgos en los trabajos de soldadura* , 1-66. Recuperado el 19 de Diciembre de 2016, de [http://www.dipuleon.es/img/File/UPD/soldadura_sueldaseguro\(1\).pdf](http://www.dipuleon.es/img/File/UPD/soldadura_sueldaseguro(1).pdf)

Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo. (s/f). *Riesgos Psicosociales*. Recuperado el 13 de Enero de 2017, de http://www.insht.es/portal/site/RiesgosPsicosociales/menuitem.8f4bf744850fb29681828b5c180311a0/?vgn_extoid=afeb84fbb7819410VgnVCM1000008130110aRCRD

Instituto Sindical de Trabajo, Ambiente y Salud. (s/f). *Riesgos psicosociales*. Recuperado el 13 de Enero de 2017, de <http://www.istas.net/web/index.asp?idpagina=2170>

Junta Nacional de Defensa del Artesano JNDA . (21 de Abril de 2014). Área de Calificación Artesanal . *Calificación* . Ecuador. Recuperado el 25 de Enero de 2017, de <http://www.artesanos.gob.ec/?p=1676>

Kokermuller, N. (s.f). *Las diferencias entre la función del trabajo y puesto de trabajo*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2016, de La Voz de Houston and the Houston Chronicle: <http://pyme.lavoztx.com/las-diferencias-entre-la-funcin-del-trabajo-y-puesto-de-trabajo-8308.html>

Méndez, C. E. (2006). *Clima Organizacional en Colombia. El IMCOC: un método de análisis para su intervención*. Bogotá D.C: Universidad del Rosario. Recuperado el 15 de Diciembre de 2016, de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/914/clima?sequence=1>

Ministerio de Trabajo. (2016). Tabla Salarios Mínimos Sectoriales 2016. *Salarios Mínimos sectoriales* . Recuperado el 25 de Enero de 2017, de <http://www.trabajo.gob.ec/biblioteca/>

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social; Ministerio de Educación; Instituto Nacional de Educación Tecnológica; Oficina de País de la Organización Internacional de Trabajo para la Argentina. (2014). Salud y Seguridad en el Trabajo (SST). Aportes para una cultura de la prevención. En R. Franco (Ed.), *Salud y Seguridad en el Trabajo (SST). Aportes para una cultura de la prevención* (Primera ed., pág. 20). Argentina. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@americas/@ro-lima/@ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_248685.pdf

Mora Salas, M. (3 de Septiembre-Diciembre de 2003). El riesgo laboral en tiempos de globalización. *Redalyc*, XXI, 643-66. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/598/59806306.pdf>

Mutual de Seguridad de la Cámara Chilena de la Construcción. (s.f). Soldador. *Ficha Técnica de Prevención de Riesgos Metalmeccánica* . Chile. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de https://www.mutual.cl/Portals/0/dividendo_social/campana_mano_mano/archivos/industria/fichas_tecnicas_industria/107400484.pdf

Narváez Calle , M. (2010). Identificación y evaluación de riesgos y factores de riesgo que pueden dar lugar a accidentes y enfermedades profesionales en la empresa Curtiembre Renaciente S.A. Cuenca, Ecuador. Recuperado el 13 de Enero de 2017, de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/803/1/tn193.pdf>

Neffa, J. C. (s.f). PRINCIPALES RIESGOS QUIMICOS EN LA INDUSTRIA. *CONCEPTOS DE*

CONDICIONES Y MEDIO AMBIENTE DE TRABAJO. Recuperado el 15 de Diciembre de 2016, de http://www.stps.gob.mx/DGIFT_STPS/PDF/Concepto%20de%20condiciones%20y%20medio%20ambiente%20de%20trabajo.pdf

Occupational Health and Safety Management Systems OHSAS. (2008). Términos y Definiciones. *Sistemas de Gestión de la seguridad y salud en el trabajo. Directrices para la implementación de OHSAS 18001:2007*, 1-116. Recuperado el 19 de Diciembre de 2016, de <http://www.facet.unt.edu.ar/syso/wp-content/uploads/sites/36/2016/03/NormaOHSAS18002-2008-1.pdf>

OMS. (1995). *ESTRATEGIA MUNDIAL DE LA SALUD OCUPACIONAL PARA TODOS. El camino hacia la salud en el trabajo*. Ginebra. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/42109/1/951802071X_spa.pdf

Organización Internacional de Trabajo OIT. (s.f). Ergonomía. *La Salud y La Seguridad en el Trabajo*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2016, de http://training.itcilo.it/actrav_cdrom2/es/osh/ergo/ergonomi.htm

Organización Internacional del Trabajo . (s.f). Introducción a la Salud y Seguridad Laborales. *La Salud y la Seguridad en el Trabajo*. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de http://training.itcilo.it/actrav_cdrom2/es/osh/intro/inmain.htm

Organización Internacional del Trabajo. (2008). Mi vida, Mi Trabajo en seguridad - Gestión del Riesgo en el Medio Labofal. 1-12. Recuperado el 20 de Enero de 2017, de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_091624.pdf

Organización Internacional del Trabajo OIT. (2013). Repertorio de recomendaciones prácticas de la OIT. Programa de Seguridad y Salud en el Trabajo y Medio Ambiente. *Seguridad y salud en la utilización de maquinaria, 1*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2016, de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---safework/documents/normativeinstrument/wcms_164658.pdf

Organización Internacional del Trabajo. (s.f). El Ruido en el Lugar de Trabajo. *La Salud y la Seguridad en el Trabajo*. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de http://training.itcilo.it/actrav_cdrom2/es/osh/noise/noiseat.htm#I.%20Introducci%C3%B3n

Organización Internacional del Trabajo. (2001). Recuperado el 13 de Enero de 2017, de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---safework/documents/normativeinstrument/wcms_112584.pdf

Portal de la Seguridad, la Prevención y la Salud Ocupacional de Chile. (2012). *Paritarios*. Recuperado el 13 de Enero de 2017, de http://www.paritarios.cl/quees_comite.htm

Prevalia S.L.U. (s.f). Riesgos Mecánicos derivados de la utilización de Equipos de Trabajo en las Empresas Lideradas por Jóvenes Empresarias. 1-24. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de http://www.ajemadrid.es/wp-content/uploads/aje_mecanicos.pdf

Registro Oficial No. 249. Suplemento No. 00174. Reglamento de Seguridad y Salud para la Construcción y Obras Públicas . (10 de Enero de 2008). Recuperado el 2016 de Diciembre de 2016, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-de-Seguridad-y-Salud->

para-la-Construcci%C3%B3n-y-Obras-P%C3%BAblicas.pdf

Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo. (s.f). Recuperado el 17 de Diciembre de 2016, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-de-Seguridad-y-Salud-de-los-Trabajadores-y-Mejoramiento-del-Medio-Ambiente-de-Trabajo-Decreto-Ejecutivo-2393.pdf>

Reglamento de Prevención de Incendios. Acuerdo No. 0650. (s.f). Recuperado el 19 de Diciembre de 2016, de http://www.bomberoscalvas.gob.ec/archivos/REGLAMENTO_PREVENCION_INCENDIOS.pdf

Rodríguez, M. (2009). Factores Psicosociales de Riesgo Laboral: ¿Nuevos tiempos, nuevos riesgos? *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 2(3), 127-141. Recuperado el 20 de Enero de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/2190/219016838007.pdf>

Santiago, L. (2008). Prevención de Riesgos Laborales: Principios y Marco Normativo. *Revista de Dirección y Administración de Empresas* (15), 91-117. Recuperado el 20 de Enero de 2017, de https://www.ehu.es/documents/2069587/2113963/15_7.pdf

Secretaría de Salud Laboral y Medio Ambiente de UGT-Madrid. (2007). Riesgo Eléctrico. *Manual de Ayuda: Riesgo Eléctrico*, 1-210. Recuperado el 19 de Diciembre de 2016, de <http://www.fspmadruidgt.org/Secretarias/Salud%20laboral/documentacion/manuales%20de%20prevencion/MANUAL%20DE%20RIESGO%20ELECTRICO.pdf>

Seguridad Social. (5 de 10 de 2016). Riesgo Laboral. Málaga, España. Obtenido de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@americas/@ro-lima/@ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_248685.pdf

Serrano, C. (2011). El sector servicios en la economía global: transformaciones y consecuencias. *Clio*, 37, 1-17. Recuperado el 20 de Enero de 2017, de <http://clio.rediris.es/n37/oposiciones2/tema08.pdf>

Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Economía. *Sectores Económicos*. Bogotá, Cundinamarca, Colombia. Recuperado el 20 de Enero de 2017, de Banco de la República Actividad Cultural: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos

Universidad de Rioja. (29 de Febrero de 2016). Servicio de Prevención de Riesgos Laborales. *Riesgos biológicos y otros riesgos. Curso de seguridad en tareas de investigación en laboratorios*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de https://www.unirioja.es/servicios/sprl/pdf/seguridad_investigacion_riesgos_varios.pdf

Villar, M. (s.f). Análisis del Trabajo y de las Demandas de la Tarea: ¿Qué debe hacerse? Recuperado el 16 de Diciembre de 2016, de <http://www.insht.es/Ergonomia2/Contenidos/Promocionales/Generalidades/An%C3%A1lisis%20del%20trabajo%20y%20de%20las%20demandas%20de%20la%20tarea.pdf>

La gestión y evaluación de las extensiones universitarias de Manabí, Ecuador

Katty Gisella Zambrano Alcívar

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Extensión Chone

kattygiza@hotmail.com

Víctor Reinaldo Jama Zambrano

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Extensión Chone

jviktorz@hotmail.com

Lenin Andrés Párraga Zambrano

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Extensión Chone

lenin_andres_p@hotmail.com

Resumen

El CEAACES (Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior) es el organismo responsable de evaluar la educación superior en el Ecuador. *Los integrantes de cada extensión universitaria se centraron en cumplir los indicadores, lo que implica que el problema se centra en la escasa gestión en el cumplimiento de los indicadores de evaluación presentados por el ente evaluador, (Jama, 2017).* La evaluación se centró en el cumplimiento de 30 indicadores que integraron 3 macro criterios como academia, infraestructura, gestión y política institucional. El objetivo del estudio es: Describir los resultados de la evaluación de las extensiones universitarias de Manabí. La metodología empleada es exploratoria y descriptiva, basada fundamentalmente en los Informes emitidos por la entidad evaluadora. Se aplicó una encuesta a los directivos de 6 extensiones universitarias, entre los que se encuentran decanos, responsables de planificación o evaluación en la unidad académica. Los resultados más significativos se centran en el mejoramiento de las extensiones universitarias de Manabí a través de la aplicación de la evaluación. Con los resultados se concluyó que deben desarrollarse y aplicarse un modelo de gestión aplicable para cualquier extensión universitaria logrando cumplir con los estándares de calidad vigentes.

Palabras Clave: Gestión, evaluación, extensiones universitarias.

Abstract

The CEAACES (Council for Evaluation, Accreditation and Quality Assurance of Higher Education) is the body responsible for evaluating higher education in Ecuador. The members of each university extension focused on meeting the indicators, implying that the problem is focused on the lack of management in compliance with the evaluation indicators presented by the evaluator. The objective of the study is: To demonstrate that through the

management the results of the evaluation of the university extensions of Manabí are improved. The methodology used is exploratory and descriptive, based fundamentally on the reports issued by the evaluating entity. A survey was applied to the managers of 6 university extensions, among which are deans, responsible for planning or evaluation in the academic unit. The most significant results are that management has a significant impact on the evaluation of the university extensions of Manabí. With the results, it was concluded that a management model applicable to any university extension should be developed and applied to meet current quality standards.

Keywords: Management, evaluation, university extensions.

Introducción

En la literatura analizada Brigas Linares (1999), E. Azopardo (2002), B Tristá (2001), se evidencian diferentes etapas en el desarrollo del pensamiento administrativo, entre las que se destacan.

Anterior al siglo XVIII, condicionada por los aportes de los grandes imperios de la antigüedad: Egipto, China, Roma, en cuyas ideas se encuentra la génesis de varias tendencias de la dirección, en particular el Imperio Romano alcanzó una organización y eficiencia tal, que nunca antes se había conocido; a ellos debemos los términos gestión, dirección y administración que tan confusos resultan hoy en día, hasta la época medieval con los aportes de la Iglesia Católica y el pensamiento de Maquiavelo, etapa caracterizada por el paso de la cooperación a la división del trabajo, estructura lineal funcional, servicios bancarios y los aportes de Maquiavelo a la formas de dominación.

Enmarcada en los siglos XVIII y XIX, partiendo de los cambios originados a partir de la Revolución Industrial del siglo XVIII, los que van a propiciar la aparición de la administración como esfera relativamente independiente de la actividad del hombre y el surgimiento de distintos conceptos, principios y teorías sobre el proceso administrativo que se fueron consolidando durante el siglo XIX, caracterizada por: escuela clásica, normación, contabilidad, la centralización y centralización, el control de la calidad y la finanzas.

La época moderna (siglo XX) período en que, como resultado de los cambios socioeconómicos aparecen una serie de corrientes teóricas en varios campos de la actividad humana en la que sobresalió la relacionada con la administración empresarial e institucional destacándose los aportes de Frederick W. Taylor(1856-1915), considerado el fundador de la Moderna Teoría General de la administración (Administración Científica), Henry Fayol (1841-1925) reconocido como uno de los principales exponentes de la teoría clásica de la administración, Elton Mayo, quién aportó la psicología y el concepto de desarrollo de grupo dándole a esta ciencia sentido social, Teoría de los Recursos Humanos, la cultura organizacional.

Ulteriormente surgen otros enfoques (finales del siglo XX e inicios del siglo XXI): La teoría de los sistemas sociales, Calidad Total, el enfoque de la teoría de la dirección, el enfoque de contingencia, el enfoque de los papeles o roles administrativos (Mintzberg), el modelo de las 7S de Mackinsey y otros más, en lo que P. Drucker (1993) había avizorado como “la actividad revolucionaria de las ciencias de la dirección”.

Un acercamiento a esta cuestión ha permitido conocer que muy vinculado al término de administración desde la década de los años 50 del pasado siglo XX se comienza a introducir el término “gestión” por Peter Drucker (1954), sin que los especialistas hayan alcanzado unanimidad alrededor de cual término es el más adecuado para referirse a la administración en las organizaciones. Por consiguiente, resulta común encontrar que sea designada como dirección, administración, gestión e incluso gerencia sin que se logre establecer diferencias significativas en su contenido.

El término gestión es muy utilizado no sólo en el ambiente empresarial, sino también en otras áreas del quehacer humano, suele estar impregnado de una dimensión dinámica y acompañado de cierto referente que lo especifica y complementa: gestión de los recursos humanos, gestión de la docencia, gestión económica, gestión del conocimiento.

En un sentido amplio, por gestión se ha interpretado el proceso de hacer diligencias para el logro de algo, no quedando claro su matiz analítico y reflexivo. En su sentido estrecho autores como Bringas, (1997), Badawy (1995), G. Ponjuán (2002), B. Alhama y otros (2001), definen la gestión como un proceso que comprende varias actividades y tareas (funciones): planificación, organización, dirección y control orientados a un fin.

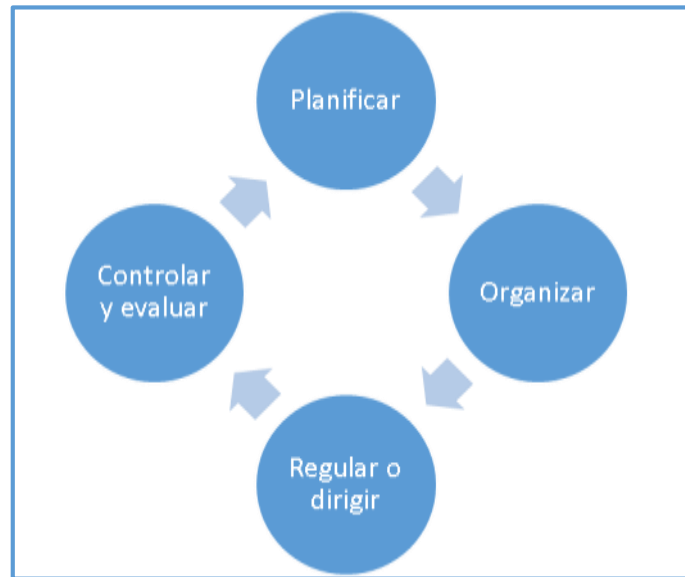
Se acepta la definición dada por N. Arrechaleta (1999:78) “La gestión constituye un proceso de trabajo cuya esencia está dada por la acción consciente que ejercen unos hombres sobre otros con el propósito de obtener un resultado relevante para la propia institución y la sociedad; contentiva además de un criterio de racionalidad institucional, acorde a las condiciones económicas-sociales existentes”.

En esta definición se resalta el carácter de la gestión como proceso de trabajo entendido esto como “la utilización combinada del objeto, los medios y el propio trabajo, dispuesto en forma tal que se ejecuten consecutivamente operaciones conducentes a la obtención de un resultado final.”

La gestión se evidencia como un campo específico de la actividad humana y como tal se ejecuta a través de un conjunto de acciones u operaciones que con independencia de las especificidades del objeto administrado, exigen un orden, un método y deben ser concebidas y ejecutadas a partir de determinada lógica, formando parte de un ciclo denominado ciclo funcional de la gestión, representado en la Figura No 1.

Dentro de este ciclo funcional se mueven diferentes componentes conocidos como funciones de la gestión: planificar, organizar, dirigir o regular y controlar y evaluar, que diferentes autores como G. Ponjuán (2002), B. Tristán (1999), Tavera (1994), coinciden en definir como:

Figura 1: Ciclo funcional de la Gestión



Fuente: Pónjuan G., 2002: 57, *Gestión de información en las organizaciones*.

El análisis efectuado evidencia que el proceso administrativo es un sistema integral, donde todas las funciones se encuentran relacionadas entre sí constituyendo en su dinámica un ciclo administrativo, que al repetirse en función de un mejoramiento pasan en su ejecución a un nivel superior, respondiendo a la llamada espiral de desarrollo.

Algunos autores consideran que los principios que se han desarrollado en las últimas décadas sobre la gestión de las empresas puede resultar un referente adecuado para aplicarlo en las corporaciones universitarias. Sin embargo, otros consideran riesgoso adoptar enfoques empresariales en el sector universitario (B. Sander, 1996) constituyendo éste un aspecto muy debatido en la actualidad.

Los estudios realizados acerca de la temática, evidencian que diferentes autor B. Tristán (2001), N. Arrechavaleta (1999), J. Pernet (2000), A. Borrero (1973) coinciden en plantear que en las Instituciones de Educación Superior (IES) el desarrollo de la gestión ha estado condicionado, entre otros factores por:

- a) El crecimiento de la escala de actividad de estas instituciones, que incrementó significativamente la complejidad de su gestión.

- b) El vertiginoso aumento de los costos de la Educación Superior, la significativa reducción presupuestaria y el financiamiento, dependientes fundamentalmente del mercado o de la evaluación institucional, han influido en la búsqueda de una mayor racionalidad de los procesos que se desarrollan en estas instituciones.
- c) El desarrollo de la teoría administrativa ha contribuido a entender la necesidad de la sinergia institucional.
- d) La necesidad de que estas instituciones se vinculen cada vez más con las exigencias del desarrollo socioeconómico de cada país, que reclama profesionales capaces de resolver eficientemente las necesidades del presente y el futuro.
- e) La aparición de una necesaria integración del trabajo docente-educativo, extensionista y científico (interdisciplinariedad, transdisciplinariedad) y su proyección institucional como trabajo cooperativo.

La aparición de estas condiciones ha dimensionado aún más el papel de la gestión en los procesos que se desarrollan en la universidad. Surgiendo así la necesidad de una gestión universitaria concebida como “Operar y desarrollar eficientemente la docencia, la investigación y la extensión, así como los recursos humanos y físicos vinculados con los mismos, con el fin de lograr resultados definidos como relevantes para la institución y la sociedad” (B. Tristán, 1999:8).

Así las funciones generales del ciclo funcional de la gestión (CFG), planeación, organización, regulación y control se integran al proceso de trabajo institucional entendido este “como la sucesión de operaciones que se proyectan y realizan a escala institucional (por tanto, con la participación de todos los componentes institucionales) en períodos de tiempo dados orientados a la obtención de un resultado o producto académico, con determinada relevancia social” (N. Arrechavaleta, 1999: 75).

El desarrollo de la calidad a escala internacional ha dado lugar a la aparición de varios modelos de excelencia en la gestión. Estos modelos están preparados para servir como instrumento de autoevaluación para las organizaciones. Las instituciones educativas, no han sido ajenas a esta tendencia, y han implementado sistemas de aseguramiento de la calidad basados, algunos, en parámetros de calidad empleados por el sector empresarial, o han adoptado sus propios sistemas y mecanismos, tales como los sistemas de acreditación.

De acuerdo a lo planteado por Luís Emilio Velásquez Botero (2007), hoy está claro, por lo menos en los planteamientos teóricos, que lo que se controla en las organizaciones son los procesos. Hay varios ideólogos y promotores de los principales movimientos por la calidad, personas naturales u organizaciones, que han tenido y siguen teniendo la mayor incidencia en los conceptos y las prácticas de calidad en las diferentes comunidades y organizaciones.

En la actualidad, inicios del Siglo XXI, el desarrollo conceptual y metodológico de la calidad ha tenido avances muy grandes, al ampliar sus horizontes a concepciones más profundas como el Pensamiento Sistémico, el

Aprendizaje Organizacional, la Gestión Integral, los Sistemas Integrados de Gestión, entre otros, y al tener desarrollos de herramientas e instrumentos que facilitan y hacen más efectiva su implementación, hacia el logro de resultados exitosos de manera sostenida y sostenible.

Evaluación

La evaluación se constituye en una herramienta necesaria y oportuna para mejorar la calidad de la educación en todos los niveles y especialmente en la educación superior. El Estado ecuatoriano lo considera en la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES), art. 13, literal e, donde se expresa que “evaluar, acreditar y categorizar las instituciones del Sistema de Educación Superior sus programas o carreras y garantizar la independencia ética en el proceso” y en el artículo 14, literal a, donde se indica que “son instituciones del sistema de educación superior: las universidades y escuelas politécnicas, públicas y particulares debidamente evaluadas y acreditadas conforme a la presente ley”.

La evaluación de extensiones universitarias en el Ecuador

De conformidad con el Art. 95 de la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES): “La Acreditación es una validación de vigencia quinquenal realizada por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior, para certificar la calidad de las instituciones de educación superior, de una carrera o programa educativo, sobre la base de una evaluación previa.

La Acreditación es el producto de una evaluación rigurosa sobre el cumplimiento de lineamientos, estándares y criterios de calidad de nivel internacional, a las carreras, programas, postgrados e instituciones, obligatoria e independiente, que definirá el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior.

El procedimiento incluye una autoevaluación de la propia institución, así como una evaluación externa realizada por un equipo de pares expertos, quienes a su vez deben ser acreditados periódicamente.

El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior es el organismo responsable del aseguramiento de la calidad de la Educación Superior, sus decisiones en esta materia obligan a todos los Organismos e instituciones que integran el Sistema de Educación Superior del Ecuador.

La evaluación y posterior depuración de las extensiones del sistema de educación superior se ejecutó con base en el modelo estructurado alrededor de los siguientes criterios: Academia, Infraestructura y, Gestión y Política Institucional que sirven de soporte para la articulación de las actividades de gestión y a los procesos académicos.

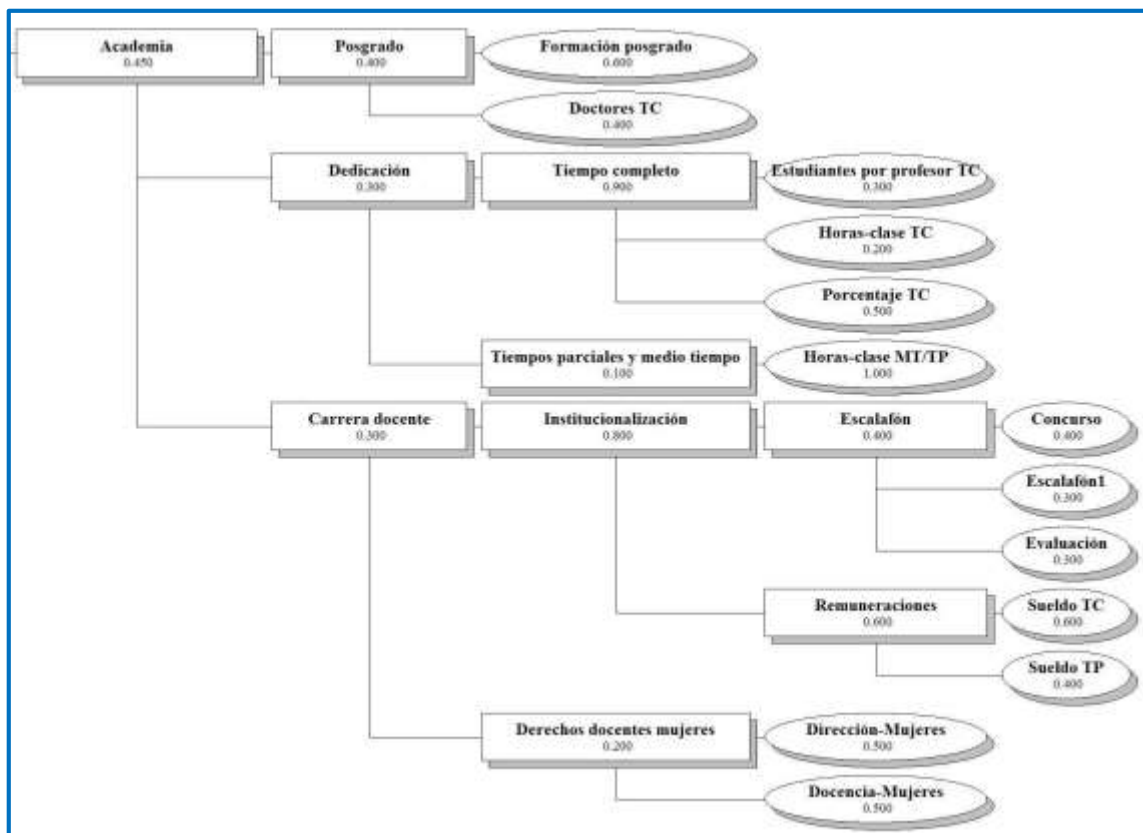
Figura 2: **Entorno de aprendizaje**



Fuente: CEAACES, Informe Final de Evaluación. 2013

Cada uno de los criterios es desagregado en subcriterios hasta alcanzar la definición de indicadores; los que se calculan a través de las variables relevantes para la evaluación de las Extensiones de las IES. En el criterio academia, se consideran los indicadores: posgrado, dedicación, carrera docente; en el criterio infraestructura se pretende conocer lo referente a: biblioteca, tecnología de información y comunicación, bienestar, aulas, facilidades de espacio para la labor docente; en la gestión y política institucional abarca a: transparencia, vinculación con la colectividad, investigación, pertinencia.

Figura 3: Criterio Academia

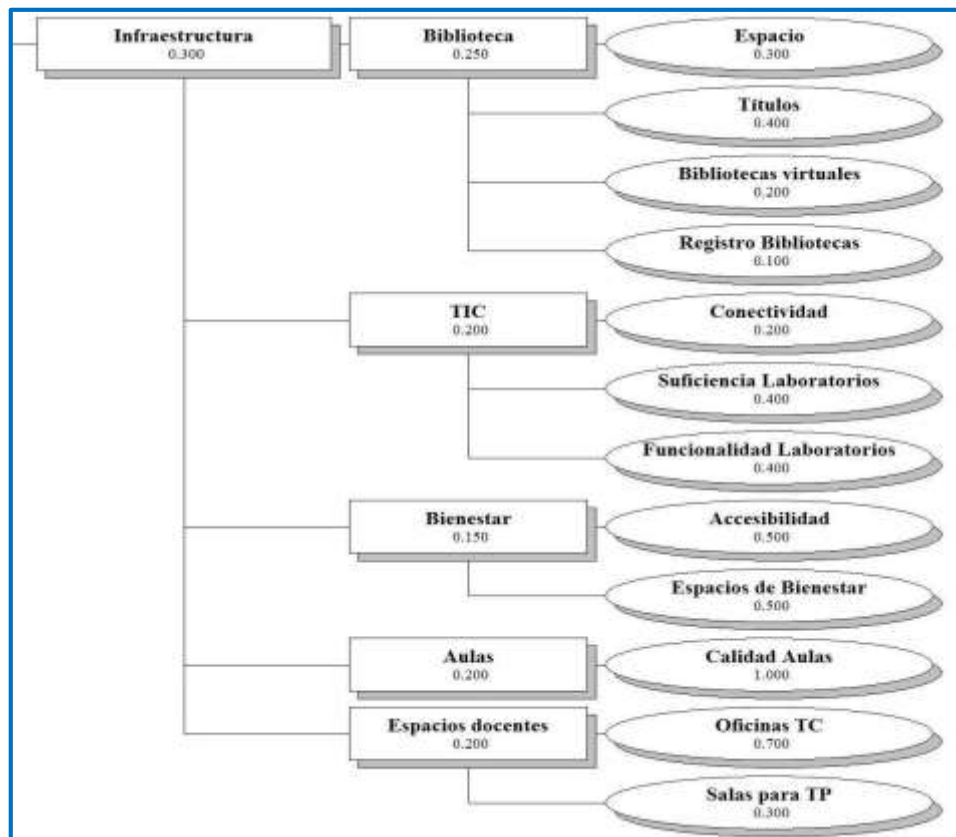


Fuente: CEAACES, Informe Final de Evaluación. 2013

El criterio de Infraestructura permite abordar las condiciones que ofrecen las extensiones para la realización del

trabajo académico y está focalizado en las características de las instalaciones y facilidades pedagógicas consideradas como esenciales para facilitar a los docentes y estudiantes el desarrollo de las actividades de enseñanza y aprendizaje. Cinco subcriterios permiten aprehender estas condiciones: biblioteca, TIC, bienestar, aulas y las facilidades de espacio para la labor docente.

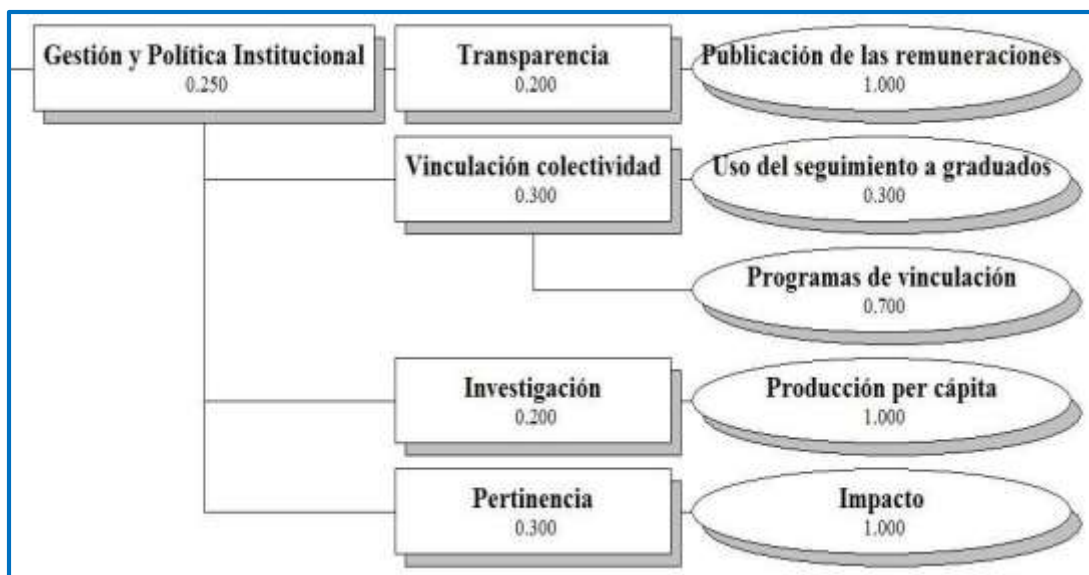
Figura 4: Criterio Infraestructura



Fuente: CEAACES, Informe Final de Evaluación. 2013

Al enfoque de la universidad como organización se agrega la definición de la educación superior como un derecho y un bien público, sumada a la disposición legal que establece que las universidades y escuelas politécnicas son instituciones sin fines de lucro, entonces la gestión exige de estas instituciones un mínimo de responsabilidad social en la asignación y uso de sus recursos. (CEAACES, 2013).

Figura 5: Gestión y Política Institucional



Fuente: CEAACES, Informe Final de Evaluación. 2013

Resultado del proceso de evaluación se determinaron cuatro grupos de desempeño: aprobadas, condicionadas, fuertemente condicionadas y no aprobadas. Los tres primeros grupos están compuestos por extensiones que deben cumplir con un plan de mejoras bajo las condiciones definidas por el Consejo.

Así, el proceso de evaluación institucional externa del CEAACES se inició con la construcción del modelo en abril de 2012, que posteriormente fue modificado recogiendo las observaciones y recomendaciones hechas por las universidades y escuelas politécnicas a través de los procesos de socialización llevados a cabo en las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta y Ambato entre el 22 de octubre y el 5 de noviembre de 2012. El proceso ha finalizado en noviembre de 2013 con todas sus etapas, a saber: evaluación documental, visita in situ, informe preliminar, fase de rectificaciones, fase de apelaciones y audiencias públicas. Como consecuencia de este proceso de evaluación, y conforme al artículo 97 de la LOES, el CEAACES ha determinado la acreditación de las IES que cumplen con los criterios y estándares básicos de calidad definidos por el Consejo, y la nueva categorización de las universidades y escuelas politécnicas del sistema de educación superior del Ecuador.

Una vez que se aplicó la evaluación a las extensiones de las universidades y escuelas politécnicas, se las clasificó en cuatro grupos, 2 fueron aprobadas, 21 condicionadas, 19 fuertemente condicionadas y 44 no aprobadas. Las aprobadas funcionaron correctamente; las condicionadas debieron presentar un plan de mejoras; las fuertemente condicionadas debieron presentar un plan de mejoras y se les suspendió matriculas a carreras relacionadas con la salud, educación y derecho; y, las no aprobadas se les suspendió la matrícula de nuevos estudiantes y deben presentar un Plan de Aseguramiento de la Calidad.

Tabla 1: Resultados de la Evaluación de las 86 extensiones universitarias en Ecuador

Universidad	Categorías			
	Aprobadas	Condicionadas	Fuertemente Condicionadas	No Aprobadas
San Francisco de Quito	1			
Indoamérica	1			
Tecnológica Equinoccial		2		
Técnica de Cotopaxi		1		
Salesiana		2		
Técnica de Ambato			1	
Pacífico		1	1	
Metropolitana		1	1	
Estatad de Bolívar			1	
Católica de Cuenca		2	2	
Católica		4	1	
Autónoma de los Andes		6	1	
Técnica de Manabí		1	2	1
Técnica de Babahoyo			1	1
Nacional de Loja				1
Internacional del Ecuador			2	1
Técnica Particular de Loja				2
Técnica de Machala				2
Laica Eloy Alfaro de Manabí			3	2
Central				2
Luis Vargas Torres			1	4
Agraria			2	5
Guayaquil				23
Escuela Politécnica del Ejército		1		

Fuente: CEAACES, Informe Final de Evaluación. 2013

Todos estos resultados dejan en claro que el modelo de extensión universitaria, en general, no ha funcionado adecuadamente, lo que se pudo evidenciar en los resultados de la evaluación a las extensiones universitarias en el 2013, de las 86 evaluadas 84 no aprobaron. Brevemente, la idea de la extensión universitaria era llevar el acumulado del centro matriz hacia zonas consideradas relevantes, para que sus poblaciones puedan acceder a la educación universitaria o zonas donde, por la naturaleza del tipo de ciencias, los alumnos pudieran hacer prácticas o desarrollar proyectos de investigación. De cualquier forma, la extensión universitaria se convertía en la presencia de un mundo metropolitano hacia un mundo periférico, ampliando la diversidad cultural, de conocimientos y saberes.

Algunos la denominan como la interfaz entre universidad y sociedad. Pero es precisamente esa mirada de centro y periferia la cual debe cambiar, bajo un nuevo ordenamiento de los medios y fines del conocimiento... Ahora se ha dejado en claro que los estudiantes de las extensiones universitarias terminarán sus estudios ahí y contarán con la asesoría correspondiente.

La evaluación en instituciones educativas de nivel superior de Manabí

En la provincia de Manabí funcionan las universidades: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Universidad Técnica de Manabí, Universidad Estatal del Sur de Manabí, Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí y Universidad Particular San Gregorio.

La Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí tiene extensiones en la ciudad de Chone, El Carmen y Bahía de Caráquez. La Universidad Técnica de Manabí tiene extensiones en Chone, Bahía de Caráquez, Santa Ana (Lodana).

La Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí nunca ha tenido extensiones universitarias, mientras que la Universidad Particular San Gregorio y la Universidad Estatal del Sur de Manabí cerraron sus extensiones y paralelos debido a las exigencias presentadas al momento de ser evaluadas.

Importancia del Problema

La gestión es vital en el desarrollo de cualquier entidad educativa, teniendo como finalidad la búsqueda de brindar calidad en los servicios que brinda. Ante ello a nivel mundial para conocer las mejores universidades existe el Ranking Académico de las Universidades del Mundo (Academic Ranking of World Universities - ARWU) el cual fue publicado por primera vez en junio de 2003 por el Centro de las Universidades de Clase Mundial (Center for World-Class Universities - CWCU) de la Escuela Superior de Educación (anteriormente el Instituto de Educación Superior) de la Universidad Jiao Tongde Shanghai de China, y se actualiza con periodicidad anual.

ARWU utiliza seis indicadores objetivos para clasificar las universidades del mundo. Estos indicadores son el número de alumnos y profesores que han ganado premios Nobel y medallas Fields, el número de investigadores altamente citados, el número de artículos publicados en revistas de Nature y Science, el número de artículos indexados en Science Citation Index - Expanded (SCIE) y Social Sciences Citation Index (SSCI), y el rendimiento per cápita respecto al tamaño de una institución. ARWU califica más de 1.200 universidades al año y las 500 mejores se publican en la web.

Aunque el ARWU se creó con el objetivo de conocer el posicionamiento de las universidades de educación superior en China en comparación con las universidades de clase mundial, ha concitado una gran atención por parte de universidades, gobiernos y medios de comunicación públicos en todo el mundo, cabe indicar que en los primeros lugares no aparece ninguna universidad latinoamericana.

En países emergentes como es el caso del Ecuador, en marzo del 2013 el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES) concluyó la evaluación de las extensiones, programas, centros, paralelos y demás denominaciones que funcionan fuera del domicilio principal de las

universidades y escuelas politécnicas en el Ecuador.

En el informe presentado se indicó que únicamente 2 de 86 extensiones universitarias cumplieron con los tres parámetros de evaluación y los 30 indicadores determinados sobre la base de la disposición transitoria quinta de la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES) que establece: **“En cumplimiento a esta ley, el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior, en el plazo de dieciocho meses contados desde su instalación, realizará una depuración de sedes, extensiones, programas, paralelos y otras modalidades de similares características que mantengan las instituciones de Educación Superior (IES), fuera de su sede o domicilio principal. Para ello realizará previamente un estudio con el fin de establecer las que puedan continuar funcionando.**

Esta normativa vigente estipula la depuración de sedes, extensiones, programas, centros paralelos y otras modalidades de similares características que se mantengan en las instituciones de educación superior.

A partir de estas directrices y luego de aplicar la evaluación, las extensiones fueron clasificadas en cuatro grupos, según su desempeño. El grupo 1 con las extensiones aprobadas, el grupo 2 con las extensiones condicionadas, el grupo 3 con las extensiones fuertemente condicionadas y el grupo 4 con las extensiones cerradas.

La mayoría de las extensiones universitarias fueron cerradas en virtud que se presenció una limitada gestión en los procesos académicos y administrativos, lo cual permitía que los servicios educativos no fueron los más adecuados. Se hace necesario conocer el aporte de la gestión en la evaluación de las extensiones universitarias de Manabí.

Metodología

Esta investigación es descriptiva y exploratoria, considerando que se realiza una descripción de todo el proceso de evaluación de las extensiones universitarias del Ecuador. Además, se ha explorado diversas teorías relacionadas a la gestión, así como también la opinión de 6 directivos de las extensiones universitarias.

Se consideró a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, extensión en los cantones de Chone, Bahía de Caráquez y El Carmen. Y a la Universidad Técnica de Manabí con su extensión en los cantones de Chone, Bahía de Caráquez y Santa Ana. Se encuestó a los decanos y responsables de planificación o evaluación interna en las extensiones universitarias, quienes son los responsables de la evaluación ante el CEAACES.

Resultados

En la sección de resultados, un resumen de los datos recogidos y el análisis realizado sobre los datos relevantes para el discurso que ha de seguir. Informar de los datos con el detalle suficiente para justificar sus conclusiones. Mencionar todos los resultados pertinentes, incluidas las que van en contra de las expectativas; asegúrese de

incluir pequeños tamaños del efecto (o hallazgos estadísticamente no significativos) cuando la teoría predice que los grandes (o estadísticamente significativas). No ocultar resultados incómodos por omisión. No incluya las puntuaciones individuales o datos en bruto, con la excepción, por ejemplo, de diseños de caso único o ejemplos ilustrativos. En el espíritu de intercambio de datos (alentado por la APA y otras asociaciones profesionales y, a veces requerida por los organismos de financiación), los datos en bruto, incluidas las características del estudio y los tamaños del efecto individuales que se utilizan en una meta-análisis, pueden ponerse a disposición de los archivos en línea suplementarios.

Suponiendo que requiera la presentación de resultados gráficos, tablas o imágenes debe hacer mención y explicar sin repetir textualmente los resultados que muestran, tal como lo indica el gráfico 1.

Los resultados más relevantes fueron:

El 100% de las autoridades de las extensiones universitarias de Manabí entrevistadas, señalaron que la evaluación permitió un mejoramiento continuo a las extensiones universitarias, sin lugar a dudas marco un cambio positivo en infraestructura, investigación, docencia, dentro de los aspectos más notorios.

El 83.33% de los directivos de las extensiones universitarias, establece que existió mucho apoyo de la matriz para el cumplimiento de los indicadores evaluados por el CEAACES y consideran que ese apoyo no solo fue con recursos materiales sino con la predisposición de ayuda en cualquier momento y en cualquier área.

Aunque todos los encuestados están conscientes que la gestión ha sido vital para poder cumplir con los indicadores de la evaluación de las extensiones universitarias, se está consiente que aún falta mucho por hacer y que existen muchos vacíos en algunos aspectos sobre todo en los económicos.

Las autoridades de las extensiones universitarias, consideran que en un inicio la evaluación implicaba temor o hasta predisposición al cambio, actualmente se la mira como una oportunidad para mejorar, para determinar las falencias que se posee y convertirlas en fortalezas.

Por haber sido las primeras evaluadas por el CEEACES, fueron una guía para las evaluaciones dentro de la institución, ya sea por la evaluación de programas o carreras o por la misma evaluación institucional.

Todas las autoridades coinciden que actualmente la evaluación es una política institucional, que va de la mano de mejoramiento y otorgamiento de la calidad en los procesos educativos, investigativos, de vinculación con la comunidad y administrativos de la institución.

Se está consiente que la gestión que se realizó en todos estos procesos de evaluación permitieron mejorar la

categoría de las extensiones universitarias. Sin gestión no hubiera sido posible tener actualmente estas unidades académicas aprobadas.

Conclusión

Aunque actualmente existe mucha planificación en diversos procesos, sobre todo en los financieros, la ejecución y cumplimiento de dichos presupuestos en algunas extensiones universitarias manabitas no se cumple.

No existe una autonomía financiera en las extensiones universitarias, lo que perjudica el buen desempeño administrativo y académico en las unidades académicas.

La gestión es imprescindible para la evaluación de las extensiones universitarias, sin embargo, están conscientes de muchas limitantes como: distancia, excesiva tramitación en procesos administrativos y financieros.

En general, las extensiones evaluadas presentan un avance significativo en su desempeño; de esta manera el CEAACES continúa fortaleciendo el sistema de educación superior ecuatoriano con procesos de mejora continua (CEAACES, 2017).

Las extensiones universitarias están cumpliendo con los indicadores de evaluación emitidos por el CEAACES, centrados en los criterios academia, gestión e infraestructura. Sin embargo, no existe un modelo de gestión para proporcionar servicios educativos de calidad.

Referencias

Álvarez del Castillo, Javier y Cruz, Yazmín (2006). Contribución especial Acreditación de programas de ingeniería. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?. Mundi-Prensa. Madrid, España

Álvarez del Castillo, Javier (2000). Tesis Doctoral Educación en Ingeniería Mecánica, una Visión de Futuro. Departamento de Ingeniería Mecánica. Universitat Politècnica de Catalunya.

ANECA (2004) Instrumentos metodológicos comunes para la evaluación de la calidad de la acreditación en el marco europeo de la Declaración de Bolonia, Universidad Internacional Menéndez Pelayo-ANECA: Santander.

ANECA (2005) I Foro ANECA. El profesorado universitario, I Edición Foro ANECA, 17 de diciembre de 2004. ANECA: Madrid.

Ayarza Hernán y González, Luis Eduardo (1994). Política y gestión universitaria(Santiago: CINDA).

Ayarza, Hernán y Gonz ález , Luis Eduardo (1990). Calidad de la docencia universitaria en América Latina y el Cari be (Santiago: CINDA)

Babiker, Abdel Bagi A. G. (2006). Garantía de la calidad y acreditación en la región árabe. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego? Mundi - Prensa. Madrid, España

Brock, Colin (2006). Orí genes históricos y sociales de la regulación y la acreditación de la educación superior

para la garantía de la calidad. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?. Mundi-Prensa. Madrid, España

Brunner, José Joaquín (1996). Calidad y evaluación en la educación superior. En: Brunner, José Joaquín (2000). Educación Superior: Desafíos y Tareas. Santiago.

CINDA (2007). Educación Superior en Iberoamérica. Informe 2007. RIL Editores. Chile.

CONEA (2009a). Modelo de Evaluación de Desempeño Institucional de las Instituciones de Educación Superior. Quito: CONEA.

CONEA (2009b). Mandato Constituyente No. 14. Evaluación de desempeño institucional de las Universidades y Escuelas Politécnicas del Ecuador. Quito: CONEA.

Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (2013). Informe de la evaluación de extensiones universitarias.

Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (2017). Informe de la evaluación de extensiones universitarias.

Crosby, Philip B. (1990). Hablemos de Calidad. México, Ed. McGraw-Hill / Interamericana de, S.A.

De la Garza, Javier (2006). Contribución especial Consejo para la Acreditación de la Educación Superior, A.C. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?. Mundi Prensa. Madrid, España

De Ketele J. (2008). Pertinencia de la educación superior En: GUNI (2008) Educación Superior en el Mundo 3. Educación Superior: Nuevos retos y roles emergentes para el desarrollo humano y social. Mundi -Prensa. Madrid, España

De Miguel Díaz, Mario (coord.) (2003). Evaluación de la Calidad de las Titulaciones Universitarias, Guía Metodológica. Ministerio de Educación Cultura y Deporte, Consejo de Coordinación Universitaria. Secretaría General Técnica: Madrid.

Delors, Jacques (1996). La Educación Encierra un Tesoro. Informe de la Comisión Internacional sobre la Educación para el siglo XXI. Ediciones UNESCO.

Deming, W. Edwards (1989). Calidad, productividad y competitividad, La salida de la crisis. Madrid, Ed. Díaz de Santos, S.A.

Días Sobrinho, José (2006). Acreditación de la Educación Superior en América Latina y El Caribe. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?. Mundi-Prensa. Madrid, España

Días Sobrinho, Jose y Goergen, Pedro (2006) Contribución especial Compromiso social de la educación superior. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?. Mundi-Prensa. Madrid, España

Didriksson y Herrera (2006) Contribución especial La nueva responsabilidad social y la pertinencia de las universidades. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?. Mundi-Prensa. Madrid, España

E. Martínez y M. Letelier (eds.) (1997). Evaluación y acreditación universitaria - Metodologías y experiencias. Nueva Sociedad/UNESCO/O.U.I./USACH, Caracas.

Eaton, Judith S. (2006). Un espacio de acreditación internacional. En: GUNI (2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?. Mundi-Prensa. Madrid, España

Education Accreditation – CHEA – Consejo de Acreditación de la Educación Superior – EUA – Series

monográficas 2001, núm. 1.

Elizalde, Antonio (2003). Desarrollo Humano y Ética para la Sustentabilidad. LOM. Ediciones. Santiago, Chile.

El-Khawas, El aine (2006). Acreditación de la educación terciaria en Estados Unidos y Canadá. En: GUNI

(2006) La Educación Superior en el Mundo 2007. Acreditación para la garantía de la calidad ¿Qué está en juego?.

Mundi-Prensa. Madrid, España.

Escotet, M. A. (1984). Técnicas de evaluación institucional en educación superior. Madrid, Ministerio de

Educación y Ciencia. España.

CAPÍTULO 4

CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Organismos internacionales contra la lucha del lavado de activos

Mauricio De La Torre Lascano, MBA

Universidad Central del Ecuador
cdelatorre@uce.edu.ec

Marco Quintanilla Romero, PhD

Universidad Central del Ecuador
mquintanilla@uce.edu.ec

Resumen

Para elaborar la presente investigación se ha recurrido al análisis de los diferentes organismos creados para combatir el lavado de activos a nivel internacional y el objetivo general que buscó la misma fue analizar si la finalidad de su creación, por un lado aporta a la cooperación internacional en la búsqueda de seguridad social, económica y jurídica global, misma que se torna imprescindible en las relaciones entre las naciones y para el desarrollo de éstas, contemplando obviamente el respeto de los derechos fundamentales que requieren y por otro si la normativa internacional emitida ha aportado a la prevención, detección y erradicación de éste fenómeno social que destruye a las naciones. Para la ubicación de los documentos, se utilizaron varias fuentes bibliográficas concernientes al tema. También ha sido analizado el impacto e influencia que podría tener la normativa internacional emitida por los organismos internacionales en la definición de determinadas políticas económicas, financieras, criminales e incluso constitucionales de los Estados.

Palabras claves: convenios internacionales, corrupción, globalización, cooperación internacional.

Abstract

To develop this current research, it has been used the analysis of the different organisms created to combat the money laundering at international level and the general objective that it looked for was to analyze if the purpose of its creation, on the one hand contributes to the international cooperation in the search for social, economic and legal global security, which becomes essential in relations between nations and for the development of these, obviously contemplating respect for the fundamental rights they require and on the other if the international regulations issued has contributed to the prevention, detection and eradication of this social phenomenon that destroys nations. For the location of the documents, several bibliographic sources were used concerning the subject. It has also been analyzed the impact and influence that could have the international regulations issued by the international organisms in the definition of certain economic, financial, criminal and even constitutional policies of the States.

Keywords: international conventions, corruption, globalization, international cooperation

Introducción

“El lavado de activos es el proceso a través del cual los bienes de origen delictivo se integran en el sistema económico legal con apariencia de haber sido obtenidos de forma lícita” (Blanco, 2015, p. 206). Esta actividad no es para nada reciente, en la actualidad el delito de lavado de activos es un hecho innegable a nivel mundial, que causa graves problemas de corrupción en todos los países y fomenta la desigualdad social, la instauración de mafias bien organizadas cuentan con esquemas novedosos para insertar enormes flujos de dinero provenientes de sus actividades ilícitas. Los delincuentes se ven obligados a ocultar dicho origen ilegal para evitar ser descubiertos y poder disfrutar de esos activos. A la vez que fue creada la figura delictiva, las naciones han adoptado normas administrativas inclusive a nivel internacional para prevenir y combatir este delito, cuya consecuencia dio origen en el sector público a la creación de Unidades de Inteligencia Financiera (UIF), cuya función primordial es recibir, analizar y transmitir las denominadas operaciones sospechosas a las autoridades competentes (especialmente fiscalía y policía). Ryder (2011) señala que el lavado de dinero fue criminalizado tanto en Estados Unidos de América y el Reino Unido en el año 1986, siendo los países pioneros en esta iniciativa, en virtud de las emisiones de las leyes Money Laundering Control Act (MLCA) y de la Drug Trafficking Offences Act (DTOA) respectivamente.

Dentro de un contexto global, el mundo actual se encuentra en un proceso de estandarización, al adoptar normas internacionales de todo tipo (en la actualidad tenemos normas de diferentes clases: contables, procesos, auditoría, gestión de la calidad, etc.), en el caso de prevención de lavado de activos tenemos las evaluaciones mutuas que se realizan a las naciones en función de los estándares emitidos por varios organismos internacionales. Marteau (2010) considera que, en un sentido propiamente jurídico, un estándar normativo es un dispositivo que opera como medida de equivalencia para los ordenamientos nacionales a los efectos de que los mismos, a partir de sus caracteres específicos (cultura o idiosincrasia jurídica), puedan producir una norma de igual valor, alcance y eficacia. La estandarización jurídica es, de este modo, el proceso mediante el cual una instancia de decisión política internacional promueve la gestación y aplicación de estándares normativos con el objetivo de armonizar ordenamientos jurídicos diversos. La protección del sistema financiero nacional e internacional está entre las prioridades de dichos estándares, entendiendo que toda actividad económica involucra a dicho sistema ya que tanto personas naturales y sociedades realizan transacciones financieras y/o comerciales que están inmersas dentro de ese caudal económico nacional e internacional.

Importancia del problema

Se torna necesario resaltar la preponderancia de los organismos internacionales que han sido creados para combatir el lavado de activos, así en primera instancia dentro del cauce histórico a nivel global de los instrumentos jurídicos internacionales, teniendo claro que a finales de la década de los ochenta el auge del tráfico de drogas tuvo su cénit y se convirtió en un problema de dimensiones colosales por lo que Goite y Medina (2015) determinan que las fuerzas del orden y las leyes nacionales se tornaron insuficientes para enfrentar la

amplia difusión geográfica de las actividades de producción, el carácter internacional de las rutas de distribución de drogas, así como la capacidad para mover el dinero producto de las drogas a través de las fronteras, devinieron entonces esfuerzos mundiales en la internacionalización de normativa y cooperación internacional para frenar este nefasto fenómeno global.

El desarrollo global de normativa, específicamente en este caso referente a la prevención de lavado de activos, ha generado un intenso debate doctrinal en el ámbito jurídico y técnico sobre la potestad de estos organismos internacionales creados para tal fin, Jiménez (2015) determina que se discute sobre el impacto e influencia que en la definición de determinadas políticas económicas, financieras, criminales e incluso constitucionales de los Estados generan ciertos centros o foros de poder internacionales así como sus declaraciones políticas o recomendaciones (que no constituyen compromisos jurídicos vinculantes) y los límites, garantías o procedimientos que se han de exigir o articular para que tales políticas o directrices internacionales se ajusten a los estándares de representatividad y legitimidad en el ejercicio de tales poderes, tornándose necesario entonces realizar un análisis sobre dichos organismos internacionales y sus estándares emitidos.

Metodología

El presente trabajo de investigación se desarrolló en base a una revisión documental que abarca el estudio y análisis bibliográfico sobre los diferentes organismos internacionales contra la lucha del lavado de activos, debido al impacto global que tiene este delito sobre las naciones y la necesidad de implementar medidas preventivas como una exigencia a nivel global. Se utilizaron varias fuentes documentales, especialmente estudios realizados por organismos internacionales especializados en el tema, así como papers académicos de alto impacto para determinar el Estado del Arte. Aunque existe vasto cúmulo de información sobre lavado de activos, nos hemos centrado sobre aquella que hace relación con los diferentes organismos internacionales, ya que ello constituye la base del objetivo central de la investigación, que determina la necesidad de adopción e implementación de una serie de medidas a los diferentes sujetos obligados como medidas preventivas para mermar este flagelo. Es necesario acotar que, al tratarse de un estudio cualitativo documental, la técnica del análisis, basado en la recopilación de doctrina y normativa internacional es el más idóneo.

Resultados

Tsingou (2005) afirma que el régimen contra el lavado de dinero se está desarrollando en dos frentes, prevención y represión, y en tres niveles: nacional, regional e internacional (global). La prevención es sobre todo acerca de las sanciones, regulación y supervisión, presentación de informes y medidas de debida diligencia; la represión trata la confiscación, enjuiciamiento y penalización y las investigaciones. En esencia, sin embargo, a pesar de la penalización del lavado de dinero y el reciente rol destacado y público de los organismos de represión en el régimen contra el lavado de dinero, el proceso parece ser sobre todo de tipo reglamentario.

Al estudiar la naturaleza jurídica del GAFI, De La Espriella (2011) concluyó que este organismo constituye un referente de autogestión autónoma a escala supranacional que opera mediante la elaboración de estándares internacionales para combatir el blanqueo de capitales. Entre los estándares elaborados se encuentran las diversas guías dirigidas a los sectores de actividad que el GAFI ha identificado como permeables al blanqueo de capitales.

Discusión

Debido a que el objetivo general que buscó la investigación radica en analizar los diferentes organismos internacionales, contra la lucha del lavado de activos, se procedió al siguiente análisis:

1.- Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI): Dentro del proceso histórico que tuvo la ordenación jurídica global a raíz de la convención internacional de Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias psicotrópicas suscrito en Viena en 1988, debido al auge del tráfico de drogas que se convirtió en un verdadero problema de dimensiones gigantescas, se consideró necesaria la creación de un ente regulador a nivel mundial. Jorge (2012) determina que el sistema se fue modelando alrededor de un pilar orientado a la prevención, básicamente regulatorio, un pilar orientado al decomiso de bienes, básicamente penal, y un tercer pilar, que interviene los dos primeros, orientado a convertir la información producida en el ámbito regulatorio en ingeniería financiera útil para procedimientos penales. Los tres ejes se fueron tornando cada vez más complejos, expandiendo de manera simultánea y con relativa homogeneidad en todo el mundo a partir de 1989, con la creación del GAFI, aún hoy el principal generador de estándares internacionales en la materia.

Los objetivos del GAFI son establecer normas y promover la aplicación efectiva de las medidas legales, reglamentarias y operativas para combatir el lavado de dinero, la financiación del terrorismo y otras amenazas relacionadas con la integridad del sistema financiero internacional. Por consiguiente, el GAFI es un *órgano rector*, que trabaja para generar la voluntad política necesaria para llevar a cabo reformas legislativas y reglamentarias nacionales en estas áreas. El GAFI (2016) ha desarrollado una serie de recomendaciones que son reconocidas como el estándar internacional para la lucha contra el blanqueo de capitales, la financiación del terrorismo y la proliferación de armas de destrucción masiva. Ellas forman la base para una respuesta coordinada de estas amenazas a la integridad del sistema financiero y ayudan a garantizar la igualdad de condiciones. Publicadas por primera vez en 1990, las Recomendaciones del GAFI se revisaron en 1996, 2001, 2003 y más recientemente en 2012 para garantizar que se encuentren actualizadas, sean relevantes, y que están destinadas a ser de aplicación universal. El GAFI supervisa el progreso de sus miembros en la implementación de medidas necesarias, revisa las técnicas de lavado de dinero y financiación del terrorismo y medidas a adoptar, promueve la adopción y aplicación de medidas adecuadas a nivel mundial. En colaboración con otros actores internacionales, el GAFI trabaja para identificar vulnerabilidades a nivel nacional con el objetivo de proteger el sistema financiero internacional contra el uso indebido.

Goite y Medina (2015) acotan que se trata de un organismo único en su género, del que se puede ser parte únicamente por medio de invitación y no por cumplimiento de requisitos, como ocurre con otros organismos internacionales. Como paso inicial y sobre la base de un análisis de la situación del momento, el GAFI elaboró una serie de recomendaciones sobre las medidas concretas, incluida la adaptación de los sistemas jurídicos y de reglamentación, que ayudarían a detectar, prevenir y castigar el mal uso del sistema financiero para el blanqueo de capitales, definiendo al lavado de activos como un delito autónomo.

El delito de lavado de activos se desarrolla tanto en el sector público como en el sector privado, mas las normativas correspondientes a identificación, prevención y sanción son emitidas por el Estado. “El desarrollo de políticas frente al lavado de activos y los delitos que le preceden introduce complejidades que son inherentes al proceso de regulación estatal de los mercados” (Vanoli, 2012, p. 116), por lo que en función de la realidad y experiencia de cada país se puede optar por diferentes enfoques y tratamientos jurídicos, es decir, uno de los principales retos que tienen que enfrentar los estándares internacionales son las diferentes realidades que tiene cada nación. El GAFI (2016) considera que los países tienen diversos marcos legales, administrativos y operacionales y diferentes sistemas financieros, por lo cual no pueden tomar todas medidas idénticas contra las amenazas inherentes al delito. Por lo tanto, las Recomendaciones del GAFI, fijan un estándar internacional que los países deberían implementar por medio de medidas adaptadas a sus circunstancias particulares y establecen medidas esenciales que los países deben implementar para:

- identificar los riesgos, y desarrollar políticas y coordinación interna;
- luchar contra el lavado de activos; financiamiento del terrorismo y financiamiento de la proliferación;
- aplicar medidas preventivas para el sector financiero y otros sectores designados para tal fin;
- establecer poderes y responsabilidades (por ejemplo, autoridades investigativas, de orden público y de supervisión) y otras medidas institucionales;
- mejorar la transparencia y la disponibilidad de la información de sobre el beneficiario final de las personas y estructuras jurídicas; y
- facilitar la cooperación internacional.

El GAFI ha presentado varios estudios y reportes además de la normativa internacional señalada como estándar, sobre diferentes sectores donde se comete o puede cometer el ilícito de lavado de activos, procedo a detallar entre otros los reportes y fechas de emisión:

Lavado de dinero en el sector del fútbol – Julio 2009

Vulnerabilities of Casinos and Gaming Sector – March 2009

Money Laundering and Terrorist Financing in the Securities Sector – October 2009

Money Laundering vulnerabilities of Free Trade Zones – March 2010
Money Laundering through Remittance and Currency Exchange Providers- June 2010
Money Laundering Using Trust and Company Service Providers – October 2010
Money Laundering Using New Payment Methods- October 2010
Money Laundering Risks Arising from Trafficking in Human Beings and Smuggling of Migrants – July 2011
Organised Maritime Piracy and Related Kidnapping for Ransom – July 2011
Laundering the Proceeds of Corruption – July 2011
Informe sobre nuevos métodos de pago: tarjetas prepagas, pagos por telefonía móvil y pagos por internet – Junio 2013
Monedas Virtuales - Definiciones Claves y riesgos potenciales de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo – Junio 2014
Los riesgos de lavado de activos y financiación del terrorismo y vulnerabilidades asociadas con Oro – Julio 2015.

Una de las funciones básicas del GAFI es emitir estándares internacionales para combatir el lavado de activos, para que las diferentes naciones en función de su propia realidad (política, geográfica, económica, etc.) en primer lugar identifiquen, evalúen y entiendan el nivel de riesgo que poseen y en función de ello procedan a mitigarlo a través de la adopción e implementación de la correspondiente normativa. Como se ha comentado las recomendaciones emitidas por GAFI han sido modificadas desde su emisión, Sarrabayrouse (2012) determina que entre las novedades más importantes incorporadas por las nuevas recomendaciones merece destacarse el reforzamiento de las exigencias de debida diligencia en algunas áreas en las que el riesgo es mayor o en las que la implementación puede ser ampliada. Por otra parte, hay mayor flexibilidad para las medidas simplificadas para aplicar en las áreas de bajo riesgo. Este enfoque de prevención basado en el riesgo permitirá a las instituciones financieras y otras actividades aplicar mejor sus recursos a las áreas de mayor riesgo.

Shepherd (2010) realiza una clasificación general de las Cuarenta Recomendaciones estableciendo cuatro secciones principales: *a)* el marco de las Cuarenta Recomendaciones; *b)* el papel de los sistemas jurídicos nacionales en la lucha contra el blanqueo de dinero; *c)* el papel de los sistemas financieros en la lucha contra el blanqueo de dinero; y *d)* cooperación internacional.

Díaz (2009) establece que dentro de la supervisión de la implantación y aplicación de las Recomendaciones, el GAFI estableció dos procedimientos: *i)* Un cuestionario de autoevaluación anual que permite determinar el alcance de la aplicación de las recomendaciones tanto individualmente por país como por el grupo en su conjunto; *ii)* Un proceso de evaluación mutua mediante el cual cada país miembro es examinado por un equipo de expertos de otros países miembros en los aspectos legales, financieros y jurídicos con el fin de estimar los mecanismos de lucha contra el blanqueo de capitales.

Actualmente (junio 2017) el GAFI se compone de treinta y siete (37) jurisdicciones miembros y nueve (9) miembros asociados u organizaciones regionales, que representan la mayoría de los principales centros financieros del mundo. Dentro de los miembros asociados se encuentra el Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT).

2.- Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica GAFILAT: Dentro de la lucha contra el lavado de activos, se ha puntualizado que ésta se desarrolla bajo tres niveles: nacional, regional e internacional. Justamente, dentro del ámbito regional encontramos al GAFILAT, que se define como una organización intergubernamental de base regional que agrupa a 16 países de América del Sur, Centroamérica y América de Norte para combatir el lavado de dinero y la financiación del terrorismo, a través del compromiso de mejora continua de las políticas nacionales contra ambos temas y la profundización en los distintos mecanismos de cooperación entre los países miembros (2016).

Se creó formalmente el 8 de diciembre de 2000 en Cartagena de Indias, Colombia, mediante la firma del Memorando de Entendimiento constitutivo del grupo por los representantes de los gobiernos de nueve países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay. Posteriormente se incorporaron como miembros plenos México (2006), Costa Rica, Panamá (2010), Cuba (2012), Guatemala, Honduras y Nicaragua (2013). El grupo goza de personalidad jurídica y estatus diplomático en la República Argentina donde tiene la sede su Secretaría, es necesario acotar que es una organización asociada al GAFI por lo que existe una *adhesión* a los estándares emitidos.

El GAFILAT (2011) considera que el objetivo global del grupo se dirige a combatir el delito y evitar las amenazas y costos sociales, políticos y económicos que genera, poniendo el acento en la prevención y fortalecimiento de la capacidad institucional de los países. La consecución de este objetivo coadyuva, al mismo tiempo, a proteger la economía y los sistemas financieros como base del progreso y crecimiento en un marco seguro y estable. Anteriormente se denominaba otra manera, pero el XXIX Plenario de Representantes y Grupos de Trabajo de GAFISUD llevado a cabo del 07 al 11 de julio de 2014 en Cartagena de Indias, Colombia, aprobó por unanimidad el nuevo nombre: Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT, 2016), la modificación del nombre se debe a la ampliación de países miembros del grupo.

3.- Grupo EGMONT: El Fondo Monetario Internacional (FMI) (2004) considera que desde mediados de los años ochenta se reconoce ampliamente y a escala internacional la necesidad de una estrategia moderna de lucha contra el lavado de dinero. Las negociaciones de la Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (1988) pueden considerarse como el punto de partida de esta tendencia. El privar a los elementos delictivos del producto de su actividad ha adquirido cada vez más importancia como arma contra el narcotráfico y, en los últimos tiempos, contra todo delito grave. Los avances

en este campo se están imponiendo en la lucha contra la delincuencia organizada, la corrupción y el financiamiento del terrorismo, así como en la protección de la integridad de los mercados financieros.

Reconociendo la importancia de la cooperación internacional en la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo, un grupo de Unidades de Inteligencia Financiera (UIF) se reunió en el Egmont Palace en Bruselas, Bélgica y decidió establecer una red informal de las UIF para la estimulación de cooperación internacional. Ahora conocido como el Grupo Egmont de Unidades de Inteligencia Financiera (2016), el grupo se reúne periódicamente para encontrar maneras de promover el desarrollo de las UIF y de cooperación internacional, especialmente en las áreas de intercambio de información, la formación y el intercambio de conocimientos. El apoyo que ofrece el grupo para la implementación de programas nacionales que incluye:

- ✓ Ampliar y sistematizar la cooperación internacional en el intercambio recíproco de información;
- ✓ Aumento de la eficacia de las UIF, ofreciendo formación y promoción de los intercambios de personal para mejorar los conocimientos y las capacidades del personal empleado por las UIF;
- ✓ Favorecer un mejor y comunicación segura entre las UIF a través de la aplicación de la tecnología, tales como la Egmont Secure Web (ESW);
- ✓ El fomento de una mayor coordinación y apoyo entre las divisiones operativas de las UIF miembro;
- ✓ La promoción de la autonomía operativa de las UIF; y
- ✓ Promover el establecimiento de las UIF en conjunto con las jurisdicciones con un programa anti lavado de dinero en, o en áreas con un programa en las primeras etapas de desarrollo.

Continuando en el contexto histórico, el Grupo Egmont de Unidades de Inteligencia Financiera fue creado en 1995 y a febrero 2017 incluye 152 miembros, su objetivo radica en coordinar el trabajo de los grupos de inteligencia financiera a nivel mundial, es decir incentivar y facilitar el intercambio de inteligencia financiera entre países. El FMI (2004) lo define como una organización informal que ofrece a las UIF un foro para que afiancen el respaldo a sus respectivos programas nacionales contra el lavado de dinero. El respaldo consiste, entre otras cosas, en la ampliación y sistematización del intercambio de datos de inteligencia financiera, el perfeccionamiento de los conocimientos especializados, la capacitación de los funcionarios y el fomento de una mejor comunicación entre las UIF mediante el uso de la tecnología.

Reforzando la importancia que tiene la cooperación internacional, el Grupo Egmont (2016) dentro de los principios para este fin estipula: *i)* obligaciones de la UIF que realiza la solicitud de información, *ii)* obligaciones de la UIF que recibe la solicitud de información, *iii)* condiciones y casos de denegación a la cooperación internacional injustificados o indebidamente restrictivos, *iv)* protección de la información y confidencialidad, *v)* canales para el intercambio de información.

El FMI (2004) determina que las UIF que conforman el Grupo Egmont cumplen con las mismas funciones básicas de recibir, analizar y difundir información financiera para combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, pero las llevan a cabo de muchas maneras diferentes. Las autoridades que pretenden crear una UIF o reforzar la eficacia de las existentes tienen que tomar una serie de decisiones respecto a la forma en que se constituirán y funcionarán. Asimismo, los proveedores de asistencia técnica relativa a las UIF necesitan acceso a una amplia gama de información sobre los distintos aspectos de las UIF. Conviene entonces que los funcionarios de las UIF, las autoridades de los países y los proveedores de asistencia técnica tengan un panorama general del abanico de experiencias acumuladas por los países y las UIF. Un dato importante a destacar es que la UIF del Ecuador hasta agosto de 2016, no era miembro de este grupo.

Dentro del enfoque preventivo de lucha contra el delito del lavado de activos, dotados de poder sancionador encontramos a los organismos nacionales creados para tal fin, son estas entidades quienes deben poseer experiencia técnica al referente y tienen la obligatoriedad de realizar reportes detallados sobre este tópico generalmente dirigidos a la Fiscalía y/o Policía; de hecho, la Recomendación N° 29 emitida por el GAFI (2012) estipula que “los países deben establecer una Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) que sirva como un centro nacional para la recepción y análisis”.

3.1.- Inclusión del Ecuador en el Grupo Egmont: La UAFE en el Ecuador durante el último lustro, ha ido emitiendo paulatinamente diferentes y múltiples resoluciones por sectores de los diferentes sujetos obligados, especificando plazos para entregar reportes, designación de oficiales de cumplimiento, aplicación de la normativa, presentación de manuales, implementación de software, etc. Este organismo fue creado el 05 de octubre de 2005, mediante registro oficial N° 127, dentro de la ley para reprimir el lavado de activos, misma que debido a la evolución constante del problema social que estamos analizando, fue modificada en diciembre de 2010 y recientemente en julio 2016 e incluye nuevos sujetos obligados. Adicionalmente, en éste cuerpo legal se detallan tanto su naturaleza, estructura, como sus funciones y atribuciones en los artículos N° 9 y 10, respectivamente, en concordancia con lo estipulado en la recomendación N° 29 emitida por el GAFI, lo que es importante señalar es que dentro de la norma interpretativa a ésta recomendación, el literal G), numeral 13, determina que los países deben asegurar que cada institución o unidad de análisis, tomen en cuenta la declaración de objetivos del Grupo Egmont.

Con fecha 02 de septiembre de 2016 la UAFE del Ecuador se convierte en el miembro N° 152 de este grupo después de la aprobación en un período fuera de sesiones ordinarias, su admisión se reportará en el informe anual del próximo año (2017), ya que su ingreso al Grupo Egmont fue fuera del período del informe que abarca del 30 de junio de 2015 al 01 de julio de 2016 (Egmont, 2016).

4.- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea: Uno de los efectos de la globalización ha desembocado en

el crecimiento exponencial de los mercados financieros, dentro de ello se torna inevitable que exista un marco de supervisión bancaria global que regule las actividades de las instituciones financieras al margen de los costos operativos que ello significa. Los efectos provocados por las crisis financieras internacionales han sido catastróficos, al referente el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2010) manifiesta que se necesita un marco financiero adecuado que propicie la toma de riesgos de forma responsable. Actualmente hay un debate importante y animado sobre el futuro de la regulación financiera y la mejor forma de organizar a los supervisores y la cooperación internacional entre ellos.

La necesidad de identificar, evaluar y mitigar esas amenazas tanto endógenas como exógenas bajo preceptos internacionalmente reconocidos y avalados, inicia de esa exigencia de evaluación integral de riesgos, naciendo definiciones como la supervisión prudencial. Ustáriz (2003) acota que el concepto de supervisión prudencial está avanzando dentro de un marco de desregulación y autorregulación, es decir, de la mano con los actores financieros, de manera que a través de controles adecuados para prevenir el fraude y operaciones no autorizadas por parte de empleados; establecimiento de políticas para las actividades que representan riesgo para el centro principal de negocios de una entidad financiera; monitoreo permanente de sistemas y continuo seguimiento por parte de la junta directiva y administración de las directrices trazadas al interior de una institución financiera, constituyen herramientas fundamentales del nuevo enfoque de la supervisión bancaria, y dentro de este contexto en 1974 se crea el Comité de Supervisión Bancaria.

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS) tiene por misión fortalecer la cooperación en materia de supervisión y mejorar la calidad de la supervisión bancaria en todo el mundo. Su mandato consiste en fortalecer la regulación, la supervisión y las prácticas bancarias con el fin de afianzar la estabilidad financiera. El Comité apoya a los supervisores proporcionándoles un foro para intercambiar información sobre mecanismos de supervisión nacionales, mejorando la eficacia de las técnicas de supervisión bancaria y estableciendo normas mínimas de supervisión y regulación (Banco de Pagos Internacionales, 2016), dentro de ese marco de supervisión de instituciones financieras encontramos la prevención de lavado de activos que requiere el sistema bancario para operar sin distorsiones y detectar oportunamente la inserción de flujos económicos provenientes de actividades ilícitas, para lo cual el Comité ha emitido normativa al referente.

5.- Federación Latinoamericana de Bancos FELABAN: Luego de las crisis financieras acaecidas de manera global, los sistemas bancarios han ido adoptando medidas para robustecerlos. Aunque los grados de fortaleza de los sistemas bancarios difieren en forma importante entre países, los logros alcanzados se deben tanto a las mejoras en las prácticas de regulación y supervisión bancaria, como a los adelantos en los procedimientos de medición y evaluación de riesgo en un número importante de bancos de la región (FELABAN, 2007), dentro de esa búsqueda de mejora, el sistema financiero a nivel regional conformó la FELABAN, que es una institución

sin fines de lucro, constituida en 1965 en la ciudad de Mar del Plata, República Argentina. Agrupa, a través de sus respectivas asociaciones en 19 países del continente, a más de 623 bancos y entidades financieras de América Latina (FELABAN, 2016).

Dentro de los objetivos de la FELABAN (2016) referentes con la cooperación internacional y asistencia técnica para prevenir el delito de lavado de activos tenemos: b) Contribuir por conducto de sus servicios técnicos a la coordinación de criterios y a la unificación de usos y prácticas bancarias y financieras en general en Latinoamérica; y, c) Cooperar dentro de las actividades que le son propias, al más eficaz desarrollo económico de los países latinoamericanos y al de los movimientos de integración económica en que participen.

Hay que tomar en consideración que uno de los factores más importantes dentro de los servicios financieros es la confianza que depositan los clientes en dichas instituciones, por tal razón se torna muy importante por no decir imprescindible que existan medidas preventivas para mitigar los diferentes riesgos que amenazan la operatividad, dentro de las políticas de estrategias corporativas en relación con la prevención de lavado de activos, FELABAN (2008) determina que las Asociaciones Bancarias instarán a los bancos a adoptar políticas comprometidas con la prevención del financiamiento del terrorismo, proponiendo al tiempo acciones (que estén en línea con la política establecida) para el manejo de operaciones inusuales (justificadas y no justificadas), con el fin de proteger a la institución, administradores, accionistas, clientes, funcionarios y, en general, a la comunidad nacional e internacional. Igualmente, las Asociaciones Bancarias velarán porque sus instituciones miembros y sus oficiales de cumplimiento, sean exonerados de toda responsabilidad administrativa, civil y penal o de cualquier otra índole, cuando reporten este tipo de operaciones.

6.- Grupo Wolfsberg: Es una asociación de trece bancos privados internacionales que tiene como objetivo desarrollar los marcos de referencia y directrices para la gestión de riesgos de delitos financieros, particularmente con referencia a políticas de conocimiento del cliente, anti-lavado de dinero y contra la financiación del terrorismo.

El grupo se formó en 2000, en el castillo Wolfsberg, Suiza, en compañía de representantes de Transparencia Internacional (TI) para trabajar en la redacción de directrices contra el lavado de dinero para la banca privada. Los principios Wolfsberg anti-lavado de dinero para la banca privada se publicaron en octubre de 2000, fueron revisados en mayo de 2002 y nuevamente de manera más reciente, en junio de 2012.

El Grupo Wolfsberg ha trabajado activamente en cuatro documentos separados, todos los cuales tienen como objetivo proporcionar orientación con respecto a una serie de áreas de la actividad bancaria en la que los estándares tendrían que ser totalmente articulados por los legisladores o reguladores. Se esperaba que estos documentos proporcionarían asistencia general a los participantes de la industria y los organismos reguladores,

proveyendo la configuración de sus propias políticas y orientación, así como también ser una valiosa contribución a la lucha contra el lavado de activos (2016).

Aiolfi y Bauer (2012) denominan *acción colectiva* a los esfuerzos mancomunados desarrollados por las instituciones financieras bancarias privadas llevadas a cabo aplicando el principio de sinergia (acción de dos o más causas cuyo efecto es superior a la suma de los efectos individuales). La frase *acción colectiva* sugiere un enfoque positivo o proactivo por los participantes de una iniciativa con un objetivo común que, implícitamente, se reconoce por los participantes desde el principio, en el caso del grupo Wolfsberg en sus inicios centró su atención en políticas anti-lavado de dinero y hoy incluyen medidas contra la corrupción, financiación del terrorismo y diferentes tipos de sanciones relacionadas.

Conclusión

Dados los efectos devastadores de la corrupción en las naciones y dentro de ello, el lavado de activos como parte inherente de este problema social, la búsqueda de la seguridad jurídica global se torna muy importante en las relaciones entre las naciones y dentro de ello el respeto de los derechos fundamentales, lo que avalaría la razón de ser o creación de los organismos internacionales creados para combatir el delito de lavado de activos y por tanto las regulaciones expedidas por éstos.

La cooperación internacional se encuentra como un objetivo implícito en los convenios universales suscritos por las naciones, estipulando en primera instancia la preocupación por las adversas repercusiones económicas y sociales derivadas de las actividades de la delincuencia organizada contra la Humanidad y en segundo lugar incluye el sistema preventivo para combatir más eficazmente las actividades ilícitas. La cooperación internacional es un factor clave y decisivo dentro de este gran problema que aqueja a la humanidad, por lo que la adopción de estándares internacionales y la creación de organismos supranacionales creados con la finalidad de prevenir, este y otros delitos constituye un gran avance.

Referencias

- Aiolfi, G. y Bauer, P. (2012). *The Wolfsberg Group*. Zurich: Dike. Recuperado de <http://www.wolfsberg-principles.com/pdf/home/The-Wolfsberg-Group.pdf>
- Banco de Pagos Internacionales. (2016). *86° Informe Anual 1 de abril de 2015 – 31 de marzo de 2016*. Basilea: Banco de Pagos Internacionales. Recuperado de www.bis.org/publ/arpdf/ar2016_es.htm
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2010). *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/handle/11319/342>
- Blanco, I. (2015). *El delito de blanqueo de capitales*. Navarra: Aranzadi.
- De La Espriella, A. (2011). *Blanqueo de capitales: un análisis de política criminal a propósito de los deberes de actuación*

impuestos por el GAFI a los abogados (tesis doctoral). Universidad de Barcelona, España.

Díaz, J. (2009). Recepción de las propuestas del GAFI y de las Directivas europeas sobre el blanqueo de capitales en el Derecho español. En *Política criminal y blanqueo de capitales*, 21-66. Madrid: Marcial Pons.

FELABAN. (2016). *Estatutos FELABAN 2016*. Bogotá: FELABAN. Recuperado de http://www.felaban.net/archivos_editor/file/ESTATUTOS%20FELABAN%202016.pdf

FELABAN. (2016), felaban.net Recuperado de <http://www.felaban.net/felaban2.php>

FELABAN. (2008). *Código marco de prácticas de buen gobierno corporativo para entidades del sector financiero latinoamericano*. Bogotá: FELABAN. Recuperado de http://www.felaban.net/archivos_publicaciones/codigo_marco.pdf

FELABAN. (2007). *¿Qué sabemos sobre bancarización en América Latina? Un inventario de fuentes de datos y de literatura*. Bogotá: FELABAN. Recuperado de http://www.felaban.net/archivos_publicaciones/artes_bancarizacion.pdf

Fondo Monetario Internacional. (2004). *Unidades de Inteligencia Financiera. Panorama general*. Washington, D.C.: FMI. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/FIU/esl/FIUs.pdf>

GAFI. (2017), fatf-gafi.org Recuperado de <http://www.fatf-gafi.org/about/whoweare/>

GAFI. (2016). *Estándares Internacionales sobre la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo y de la proliferación. Las Recomendaciones del GAFI*. París: GAFI. Recuperado de http://www.gafilat.org/UserFiles/documentos/es/Las_Nuevas_40_Recomendaciones.pdf

GAFI. (2012). *Estándares internacionales sobre la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo y la proliferación. Las recomendaciones del GAFI*. París: GAFI. Recuperado de <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/recommendations/pdfs/FATF-40-Rec-2012-Spanish.pdf>

GAFILAT. (2016), gafilat.org Recuperado de <http://www.gafilat.org/content/quienes/#funcion>

GAFILAT. (2016), gafilat.org Recuperado de <http://www.gafilat.org/blog/noticias/281014055036/Cambio-de-nombre-a-GAFILAT.htm>

GAFILAT. (2011). *Diez años de GAFISUD*. Buenos Aires: GAFISUD. Recuperado de http://www.gafilat.org/UserFiles/pdfs/10_Anos_GAFISUD.pdf

Goite, M. y Medina, A. (2015). El delito de lavado de activos: necesario análisis desde una dimensión plural. En *El lavado de dinero en el siglo XXI. Una visión desde los instrumentos jurídicos internacionales la doctrina y las leyes en América Latina y España*, 21-66. Sinaloa: Unijuris.

Grupo EGMONT. (2016). Annual Report 2015-2016. Bruselas: EGMONT. Recuperado de <https://egmontgroup.org/en/document-library/10>

Grupo EGMONT. (2016), egmontgroup.org Recuperado de <http://www.egmontgroup.org/about>

Grupo EGMONT. (2016). *Principles for Information Exchange between Financial Intelligence Units*. Bruselas: EGMONT. Recuperado de <https://egmontgroup.org/en/document-library/8>

Grupo Wolfsberg. (2016), wolfsberg-principles.com Recuperado de <http://www.wolfsberg-principles.com/index.html>

Jiménez, F. (2015). *La prevención y lucha contra el blanqueo de capitales y la corrupción. Interacciones evolutivas en un Derecho internacional global*. Granada: Comares.

- Jorge, G. (2012). Políticas de control del lavado de dinero. En Tomo I, *Tratado de lavado de activos y financiación del terrorismo: Prevención, investigación y represión*, 43-104. Buenos Aires: La Ley.
- Ryder, N. (2011). *Financial crime in the 21st century*. Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.
- Marteau, J. (2010). Lavado de dinero: estandarización y criminalización. Notas para una política criminal contra el crimen financiero en la Argentina globalizada. *Revista Enfoques*, 7, 1-23. Recuperado de http://www.ianamericas.org/lavado-de-dinero-estandarizacion-y-criminalizacion/#_ftn29
- Sarrabayrouse, D. (2012). Lavado de activos y paraísos fiscales. En *Lavado de Activos: prevención y sanción*, 69-87. Buenos Aires: Infojus.
- Shepherd, K. (2010). The Gatekeeper Initiative and the Risk-Based Approach to Client Due Diligence: The Imperative for Voluntary Good Practices Guidance For U.S. Lawyers. *Journal of The Professional Lawyer*, 83-142. Recuperado de https://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/rpte_ereport/2013/2_april/rp_shepherd.authcheckdam.pdf
- Tsingou, E. (2005). Global governance and transnational financial crime opportunities and tensions in the global anti- money laundering regime. *Working papers (University of Warwick, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation)*, 161, 1-25. Recuperado de http://wrap.warwick.ac.uk/1959/1/WRAP_Tsingou_wp16105.pdf
- Ustáriz, L. (2003). El Comité de Basilea y la supervisión bancaria. *Vniversitas*, 52(105), 431-462. Recuperado de <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/vnijuri/article/view/14855>
- Vanoli, A. (2012). El rol de la CNV en la prevención y persecución del lavado de activos a través del mercado de capitales. En *Lavado de Activos: prevención y sanción*, 115-127. Buenos Aires: Infojus.

Fraudes corporativos y su incidencia en auditoría

MSc. Milton Fernando Hidalgo Achig

Universidad Técnica de Cotopaxi

milton.hidalgo@utc.edu.ec

MSc. Ketty del Rocio Hurtado García

Universidad Técnica de Cotopaxi

ketty.hurtado@utc.edu.ec

MSc. Ringo John López Bustamante

Universidad Técnica de Cotopaxi

ringo.lopez@utc.edu.ec

MSc. Brenda Elizabeth Oña Sinchiguano

Universidad Técnica de Cotopaxi

brenda.ona@utc.edu.ec

Resumen

Desde las décadas de los noventa y comienzos del siglo XXI, se han conocido diversos problemas de estafas, causales principales de pérdidas en las empresas. Dentro de este contexto, se plantea identificar la incidencia de Fraude Corporativo en Auditoría. La metodología utilizada fue de orientación crítica-comunicativa, con una importante base teórica y práctica, basándose en una revisión teórica pormenorizada en revistas de alto impacto y libros nacionales e internacionales. El principal resultado de estos aspectos conlleva a que un individuo o grupo de personas se vean involucradas en colusión para crear, perfeccionar y proteger estos mecanismos adversos. En conclusión, el auditor es sometido a dificultades en la detección de problemas, incrementando el riesgo de auditoría de forma que estas prácticas irregulares sean pasadas por alto.

Palabras clave: fraude, perjuicio, escepticismo profesional

Abstract

Since the nineties and beginning of the twenty-first century, various problems of fraud have been known, leading causes of losses in companies. Within this context, it is proposed to identify the incidence of Corporate Fraud in Audit from the university perspective. The methodology used was critical-communicative, with an important theoretical and practical basis, Based on a detailed theoretical review in high impact journals and national and international books. Starting from an ethical point of view, the fraud and its pyramid, is structured in three

components: perceived opportunity, motive and rationalization, as support for the cause and effect of the irregularities under study. The main result of these aspects is that an individual or group of people are involved in collusion to create, perfect and protect these adverse mechanisms. In conclusion, the auditor is subject to difficulties in the detection of problems, increasing the risk of audit so that these irregular practices are ignored.

Keywords: Fraud, prejudice, professional skepticism

Fraude Corporativo

El modelo financiero de la sociedad actual se caracteriza por el continuo cambio en todos sus ámbitos dígase social, cultural, económico, político, ideológico. En las últimas décadas, las empresas se han visto sometidas a crecientes presiones de los *stakeholders* en el sentido de que divulguen información relativa no sólo a su desempeño financiero sino a muchas otras facetas de su actividad social y medioambiental, presiones motivadas, en gran medida, por los fuertes escándalos financieros que se han producido tanto en países desarrollados como en mercados emergentes y que, afectando a grandes empresas multinacionales, produjeron una pérdida de confianza de los consumidores y de la sociedad en general en las empresas y, de forma particular, en la información que divulgan al exterior razón por la cual “se han propiciado debates nacionales e internacionales en este ámbito que permiten tanto a gobiernos como a empresas aplicar metodologías que impidan la manipulación de la información financiera para beneficios personales” (Blanco, 2009).

De acuerdo a investigaciones realizadas por Estevez (2005), los fraudes han favorecido el crecimiento de la inestabilidad institucional y el persistente desgaste de las relaciones tanto entre individuos como entre instituciones y Estados. La pérdida de legitimidad política que experimentan muchos gobiernos, la polarización del poder, la ineficiencia burocrática, etc., son algunos de los problemas políticos que se atribuyen a la acción de la corrupción. Catanni (2009) indica que los grandes fraudes corporativos surgen regularmente desde los círculos restringidos del mundo de los negocios, alcanzando la atención de los medios, por estas razones se vincula el fraude con la auditoría y en particular con la independencia del auditor.

Todo esto hace pensar que la educación superior está llamada a jugar un papel preponderante, tanto como catalizadora del tránsito, como activadora de los resortes que ayudan a los sujetos a su adaptación a exigencias éticas y morales. Aceptar el reto que supone esa nueva cultura de la innovación permanente, implica, para los profesionales del mundo contable, profundizar en aquellos conocimientos que configuran su activo como especialistas y llevando a tomar conciencia de la importancia de la información financiera que aporta con la toma de decisiones.

Importancia del problema

Según De Jesús (2016), la sociedad de la información caracterizada por la aparición de las nuevas tecnologías, trajo consigo importantes retos a superar por el hombre concebido como sujeto generador de conocimiento. La puesta a disposición de gran cantidad de datos o contenidos provenientes de distintas fuentes, algunas

académicas/confiables y otras no, provenientes internet, produjeron cambios notables en cuanto a la manera de aproximarse y apropiarse del saber. Es un hecho conocido y analizado por estudiosos del fenómeno educativo, el fuerte impacto producido en la generación del saber, por el flujo desbordante de información presente en la red unido a la ausencia de preparación para digerir, asimilar, contextualizar o desentrañar el sentido o alcance de tales contenidos. Esta situación brevemente expuesta, ha llevado a reflexionar sobre si estamos en condiciones de aprehender este nuevo formato de realidad y somos capaces de construir a partir de toda esa información desbordada, saber transformador y útil para la sociedad.

Las universidades han sido despojadas por las nuevas tecnologías: la investigación educativa, no es ajena a todos estos nuevos retos. Internet, es una fuente importante de acceso a información útil, pero igualmente es un instrumento de acceso para información inútil, vaga, innecesaria y en algunos casos poco confiable, por lo que, desde el punto de vista académico, también es vista como una fuente de preocupación.

La nueva era educacional prioriza aspectos importantes generando desarrollo investigativo, dentro de estos aspectos consideramos tratar el fraude corporativo, un mal que ha venido aquejando a la economía mundial y en gran medida al entorno nacional, las nuevas generaciones universitarias van siendo quienes encuentran soluciones y crean nuevas prácticas con el objeto de minimizar los riesgos de este tipo de problema, a nivel gubernamental se han creado instituciones como la UAF, concejo nacional anti lavado de activos, entre otras, pero es la conciencia pre profesional actual la que lleva la bandera en el combate contra esta enfermedad que hace pagar un alto precio a la economía de los más necesitados, debido a que es a ellos a quién se trasladan todos los costes de las pérdidas por fraude y robo realizado a nivel corporativo.

Metodología

La metodología utilizada en el desarrollo del proyecto ha sido de orientación crítica-comunicativa, con una importante base teórica y práctica. A nivel teórico incorpora nociones y conceptos de autores como Beck y Habermas, y a nivel práctico ha sido reconocida por el Programa Marco de Investigación Europea en el estudio de las desigualdades sociales para su posterior transformación. Esta metodología ha sido empleada en diversos proyectos de investigación y desarrollo a nivel nacional e internacional que han versado sobre temáticas afines a la resolución de conflictos.

Resultados

La Asociación de Examinadores de Fraude Certificados (ACFE), en su estudio sobre el fraude estimó que en 114 países el impacto económico fue de aproximadamente USD. 6.3 billones en pérdidas totales indicando que el estudio describe que muchas organizaciones no son capaces de denunciar a la justicia los casos de fraude, ya sea por miedo o para evitar mala publicidad. Al momento del estudio, el 40,7% de las organizaciones víctimas no había hecho denuncias ante casos de fraude (ACFE, 2016).

Estos inconvenientes logran gran conmoción a nivel mundial siendo categorías tipificadas en el código penal, pero también detonantes que se han expandido con la globalización. La auditoría en este aspecto ha sido sujeto de grandes desafíos, es así que la responsabilidad del auditor ante el fraude es uno de los temas más polémicos y controvertidos existentes en la historia de la Auditoría. Durante este último siglo, la función asignada al auditor frente a situaciones fraudulentas no ha sido constante, sino que ha sufrido grandes modificaciones, adoptando posiciones totalmente contrarias entre sí.

La empresa auditora BOD en Argentina presentó un informe efectuado por el investigador Rozen (2014), señalando que el fraude corporativo continúa la tendencia creciente por lo que el 79,1% de las empresas sufrieron este delito en 2014, con un incremento del 17,9% respecto al 2013. Para este año, los ejecutivos locales esperan un aumento, del 24,6%”. El Gerente Senior de la Práctica de Investigaciones Forenses de KPMG International, a través de una encuesta realizada a 113 compañías, en la que se encontró reveladores indicadores de la incidencia del fraude interno y el gran daño que implica para el desarrollo de las empresas en Colombia, determinando que las compañías de casi todos los sectores económicos, entre ellos comercializadoras, bancos, aseguradoras, industrias y agroindustria deja ver que el fraude por malversación de activos, es el más común en las empresas; llegando al 51%, y ocasionando un daño del 12%; aun así, el daño más importante en el fraude financiero o contable con un 15% de incidencia, ocasiona el 67% de las pérdidas económicas. Al respecto Ian (2009), reveló que los factores de acuerdo con la pirámide del fraude se identifican así:



Figura. 1: Factores del Fraude

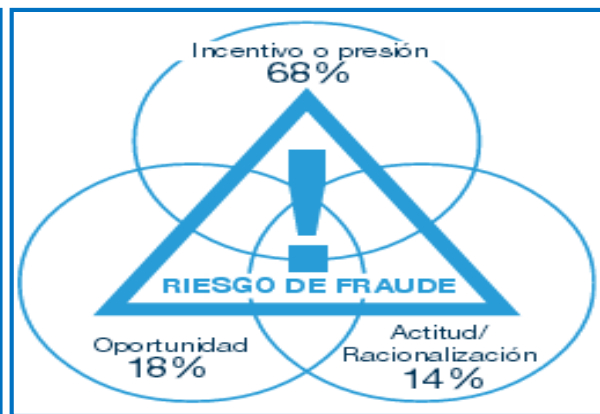


Figura 2. Triángulo del fraude

En abril del 2016, un informe del Centro de Estudios EY, en su catorceava encuesta mundial sobre el fraude indica que el soborno y la corrupción son las prácticas que no han dejado de pasar de moda e inclusive los directivos son conscientes que para realizar un negocio están dispuestos a prácticas tradicionales pero no menos importantes como lo refleja este estudio. Los directivos consultados estarían dispuestos a utilizar pagos en efectivo (28%) o regalos (14%) para conseguir un negocio, o incluso a maquillar información financiera (12%).

Además, el 46% avala al menos alguna de las prácticas mencionadas para cumplir con los objetivos de la empresa, en comparación con el 42% a nivel global y el 28% de Europa Occidental (Noreña, 2016). Es menester destacar que la Consultora de riesgo de cobertura global, Kroll, como empresa investigadora para el mundo financiero en su informe global sobre el fraude emite una visión en cuanto al daño por fraude y la respuesta además se determina los negocios más sensibles y su nivel de impacto, como se muestra en el siguiente gráfico.



Figura 3. Perfiles del fraude por sector

Kroll (2016), plantea en un último estudio realizado que el número de incidentes de fraude reportados solo dicen una parte de la historia, la gran mayoría de los encuestados (80 %) cree que sus organizaciones se han vuelto más vulnerables al fraude en el último año. El 62% de compañías se describen a sí mismas como extrema o moderadamente vulnerables al robo de activos físicos, aclarando que el 22% de compañías han sido realmente afectadas en los últimos doce meses, como se presenta en la Figura 5, también corresponde indicar que de acuerdo la Figura 6, el 27% de compañías han sido disuadidas de invertir en América Latina por mayor exposición del fraude y el 33% de ejecutivos que en los últimos doce meses el fraude ha ido aumentando por la alta rotación de personal como lo identifican en la figura 7. En general se hace una comparación en los países en que las empresas no invierten dando a conocer que muchos ejecutivos ven en un traslado a nuevos mercados geográficos un negocio peligroso. Uno de cada ocho (13 %) de quienes señalan que la exposición al fraude de su compañía ha aumentado, argumenta que se debe al ingreso a mercados nuevos y más riesgosos. Uno de cada cinco (20 %) dice que el mayor nivel de tercerización y la deslocalización han contribuido a su mayor exposición al fraude.

TIPOS DE FRAUDE	PORCENTAJE DE COMPAÑÍAS AFECTADAS EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES	PORCENTAJE DE COMPAÑÍAS QUE SE DESCRIBEN A SÍ MISMAS COMO EXTREMADA O MODERADAMENTE VULNERABLES A ESTO
Robo de activos físicos	22 %	62 %
Fraude de proveedores o proceso de compras	17 %	49 %
Robo de información	15 %	51 %
Conflicto de intereses de la gerencia	12 %	36 %

REGIÓN	PORCENTAJE DE COMPAÑÍAS QUE HAN SIDO DISUADIDAS DE OPERAR AQUÍ POR LA MAYOR EXPOSICIÓN QUE ELLO LES DARÍA AL FRAUDE
América Latina	27 %
África	22 %
Europa Central y del Este	14 %

Figura 5. Regiones con mayor exposición al fraude

CAUSA DE UN MAYOR RIESGO DE FRAUDE	PORCENTAJE DE EJECUTIVOS QUE CREEN QUE ESTO HA AUMENTADO LA EXPOSICIÓN DE SU COMPAÑÍA AL FRAUDE DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 MESES
Alta rotación del personal	33 %
Mayor tercerización y deslocalización	16 %
Ingreso a mercados nuevos, más riesgosos	13 %
Complejidad de los productos o servicios vendidos	11 %
Mayor colaboración entre compañías (p. ej., empresas conjuntas, asociaciones estratégicas)	10 %

Figura 4. Tipos de Fraude

Figura 6. Causas del fraude

GRUPO	PORCENTAJE DE COMPAÑÍAS GOLPEADAS POR EL FRAUDE EN LOS CASOS EN QUE ALGUIEN DE ESTE GRUPO FUE UN AUTOR CLAVE
Empleados junior	45 %
Proveedores	18 %
Representantes y/o intermediarios	23 %
Gerencia sénior o media	36 %
Socios estratégicos o empresas conjuntas	8 %
Entes reguladores	7 %
Clientes	5 %
Funcionarios del gobierno	3 %
Otro	3 %

Figura 8. Autores de fraude

Conclusión

- La globalización, el avance del conocimiento y la reestructuración de procesos productivos conllevan a que las instituciones educativas desde el nivel primario hasta el nivel superior jueguen un papel fundamental que se traduce en la formación de cuadros profesionales capaces de adaptarse y actuar con eficiencia y eficacia en esta amplia gama de nuevas realidades de corte global.
- La preparación de mejores ciudadanos, profesionales y técnicos requiere la colaboración y esfuerzo tanto del gobierno como de las instituciones educativas y de los empresarios a fin de reducir las actividades ilícitas que pueden conllevar a problemas financieros, administrativos y operativos a instituciones públicas y privadas.
-
- La presencia de la Auditoría en las organizaciones cada vez es más imprescindible pues permitirá examinar los controles existentes para detectar posibles deficiencias y en un futuro poder potencializarlas.

Agradecimiento

Los autores quieren agradecer la valiosa e imprescindible colaboración prestada para la revisión de los artículos y libros a los alumnos de la carrera de Contabilidad y Auditoría, así como a colegas que colaboraron en la revisión crítica del manuscrito. Finalmente agradecen al Comité Organizador y al Comité Científico por la oportunidad brindada para asistir a tan importante Congreso.

Referencias

- Asociacion de examinadores certificados de fraude – ACFE. 2016. Consejo de auditoria interna general de gobierno, Revista Gobierno de Chile, 2:1-2.
- Alvarez, S. 2015 (Archivo de video: La ‘Flor de la Abundancia’, un fraude que huele a kilómetros) Recuperado de: <http://expansion.mx/mi-dinero/2015/11/09/la-flor-de-la-abundancia-corre-el-riesgo-de-marchitarse>.
- Blanco, M., Hernández, M., & Aibar, B. (2009). El buen gobierno corporativo y los requerimientos informativos sobre los sistemas de control interno y riesgos: análisis de la regulación española y portuguesa en relación a otros referentes. *Tékhné - Revista de Estudios Politécnicos*, 12: 75-97.
- Caamaño, P. 1999. *El Delito de administración fraudulenta*. Revista Electrónica de Ciencia Penal y Criminología, 32:1-32.
- Cano, D. 2004. *Los casos más comunes. Cómo detectarlos. Claves para la prevención y detección temprana*. Revista Resguarda, 3:1-3.
- Cano, A. 2004. Fraude y estafa en los Negocios. Revista Scielo, 10:1-10.
- Catanni, D. 2009. Fraudes corporativos y apropiación de la riqueza. Revista Scielo, 19:1-19.
- Estevez, A. 2005. Reflexiones teóricas sobre la corrupción: sus dimensiones política, económica y social *Revista Venezolana de Gerencia*, 48: 43-86.
- Ian. 2009. Doing the right thing, Revista Price Waterhouse Coopers, 67:3-5.
- James, R. 2014. *Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse: 2014 Global Fraud Study*, 79: 1-79.
- Kroll, (2016). Informe global sobre fraude. Revista Krolladvisory. 63:1-63.
- Lovell, D. 2006. Fraude Corporativo. La Hoja On-line. 10: 1-10
- Molina, A. 2016. Fraudes piramidaes. Revista *Plan V*, 3:1-3.
- Noreña, R. 2016. La lucha contra el soborno y la corrupcion, prioridad mundial para empresas y gobiernos. Revista EY building a better working world., 4: 2-3.
- Penny, J. 2006. *Corporate Fraud. Prevention and Detection*. London: Lexis Nexis. Revista Durrieu 5:1-5.
- Rozas, A. 2009. Auditoria Forense. Revista *QUIPUKAMAYOC*, 93: 67-93.
- Rozen, C. 2014. Fraude corporativo en aumento. Revista Management 2: 1-2.
- Rudnick, P. 2007. Fraude en las empresas: ¿Qué es y cómo evitarlo? Revista Economía y negocios 4: 2-3.
- Ruiz, H. 2015. *Fraude. conceptos de engaño y error como elementos constitutivos del tipo*. Seminario Judicial de la Federación, 1:1.
- Tribunales Colegiados de Circuito. 1990. Fraude. Conceptos de Engaño y error como elementos. *Tomo V, Segunda Parte-2*, 578.

Control interno aplicado a la Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua del Cantón Tosagua, provincia Manabí año 2013

Susy Toala Mendoza

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

susy.toala@uleam.edu.ec

Karen Mendoza García

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

karen.mendoza@uleam.edu.ec

Arturo Àlava Intriago

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

arturo.alava@uleam.edu.ec

Resumen

La Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua S.A. (CTCPTT S.A.), dedicada exclusivamente al Transporte comercial de Carga Pesada a nivel Nacional, fue el escenario para llevar a cabo un procedimiento que tuvo como objetivo aplicar el control interno en las actividades que desarrolla la compañía y emitir un criterio profesional sobre la realidad de esta función administrativa de la empresa en el año 2013. Para ello se utilizó la investigación documental, descriptiva, analítica de campo y experimental. Proceso que permitió proporcionar a los accionistas y directivos falencias y hallazgos encontrados en el control interno, teniendo como resultados puntuales que los directivos no toman medidas necesarias para disminuir riesgos y conservar un ambiente de control totalmente satisfactorio, así mismo el talento humano no realiza un seguimiento minucioso sobre las actividades planificadas de manera anual, los canales de información son ineficientes mostrando resultados poco aceptables en el control de la compañía de manera general.

Palabras clave: Función administrativa, accionistas, directivos, riesgos

Abstract

The Transtosagua Company S.A. is a dedicated well recognized national heavy load commercial transport (CTCPTT S.A.), devoted exclusively to heavy commercial transport nationally, was the setting for a procedure which aimed to implement the internal control in the activities developed by the company and issue a professional judgment about the reality of this administrative function of the company in the year 2013. This was the documentary, descriptive, analytical field and experimental research. Process that allowed to provide shareholders and managers shortcomings and finds found in internal control, having as specific results that managers do not take steps to reduce risks and maintain a fully satisfactory control environment, likewise human

talent does not a thorough follow-up on planned annual activities, information channels are inefficient showing little acceptable results in the control of the company in general.

Keywords: Administrative function, shareholders, managers, risks

Introducción

A medida que se desarrolló el comercio, surgió la necesidad de las revisiones independientes para asegurarse de la adecuación y finalidad de los registros mantenidos en empresas comerciales. Para MI (Ministerio del Interior) el control interno es un proceso integral aplicado por la máxima autoridad, la dirección y el personal de cada entidad, que proporciona seguridad razonable para el logro de los objetivos institucionales y la protección de los recursos públicos. El mismo está orientado a cumplir con el ordenamiento jurídico, técnico y administrativo, promover eficiencia y eficacia de las operaciones de la entidad y garantizar la confiabilidad y oportunidad de la información, así como la adopción de medidas oportunas para corregir las deficiencias de control.

Por otro lado, Barquero (2013) señala que el control interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que la actividad de la entidad se desarrolla eficazmente, y por lo tanto se cumplen según las directrices marcadas por la dirección.

Para Martínez (2010) existen dos tipos de controles internos que son: el control interno administrativo.- Este no está limitado al plan de la organización y procedimientos que se relaciona con el proceso de decisión que lleva a la autorización de intercambios, sino que se relaciona con la eficiencia en las operaciones establecidas por el ente y, el control interno contable.- Comprende el plan de la organización y los registros que conciernen a la salvaguarda de los activos y a la confiabilidad de los registros contables. Estos tipos de controles brindan seguridad razonable a que: Los intercambios son ejecutados de acuerdo con autorizaciones generales o específicas de la gerencia, se registran los cambios para mantener un control adecuado y permitir la preparación de los estados financieros, se salvaguardan los activos solo acezándolos con autorización, los activos registrados son comparados con las existencias.

Por otra parte, Mendivelso (2015) dice que los controles de la organización de una manera convencional pueden clasificarse de la siguiente forma: Control interno administrativo.- Son los mecanismos, procedimientos y registros que conciernen a los procesos de decisión que llevan a la autorización de transacciones o actividades por la administración, de manera que fomenta la eficiencia de las operaciones, la observancia de la política prescrita y el cumplimiento de los objetivos y metas programados. Control interno financiero. - Son los mecanismos, procedimientos y registros que conciernen a la salvaguarda de los recursos y la verificación de la exactitud, veracidad y confiabilidad de los registros contables, y de los estados e informes financieros que se produzcan, sobre los activos, pasivos, patrimonio y demás derechos y obligaciones de la organización. Control

interno previo. - Son los procedimientos que se aplican antes de la ejecución de las operaciones o de que sus actos causen efectos; verifica el cumplimiento de las normas que lo regulan y los hechos que las respaldan, y asegura su conveniencia y oportunidad en función de los fines y programas de la organización. Los controles previos son los que más deben cuidarse porque son fuentes de riesgo, ya que si uno de esos no se cumple puede incurrirse en compras innecesarias, decisiones inconvenientes, compromisos no autorizados, entre otros; por lo que aquí también juega la conciencia de los empleados ya que si cada uno de ellos se convierte en el control previo del paso anterior, las posibilidades de desperdicio y corrupción, son menores. Control interno concomitante. - Son los procedimientos que permiten verificar y evaluar las acciones en el mismo momento de su ejecución, lo cual está relacionado básicamente con el control de calidad. Control interno posterior. - Es el examen posterior de las operaciones financieras y administrativas y se practica por medio de la Auditoría Gubernamental, por su aplicación se clasifica en: Control posterior interno. - Es el examen posterior de las operaciones financieras y administrativas y se practica por medio de la Auditoría Interna de cada organización. Control posterior externo. - Es el examen posterior de las operaciones financieras y administrativas y es responsabilidad exclusiva del Organismo Superior de Control, a través de la Auditoría Gubernamental.

Documentación del control interno. - El control interno se encuentra en todos los niveles y en todas las acciones y funciones, por tanto, debe estar respaldado por toda la legislación, sistemas, documentación de soporte, información y demás criterios utilizados en las operaciones, creando los archivos que las necesidades ameriten, de acuerdo a la tecnología existente. Las funciones de los empleados y todos los procedimientos operativos, deben constar en documentos que sirva de partida para evaluar y documentar las acciones llevadas a cabo por cada persona.

Según la Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado (2002), en su Art. 12 Tiempos de control.- El ejercicio del control interno se aplicará en forma previa, continua y posterior: a) Control previo.- Los servidores de la institución, analizarán las actividades institucionales propuestas, antes de su autorización o ejecución, respecto a su legalidad, veracidad, conveniencia, oportunidad, pertinencia y conformidad con los planes y presupuestos institucionales; b) Control continuo.- Los servidores de la institución, en forma continua inspeccionarán y constatarán la oportunidad, calidad y cantidad de obras, bienes y servicios que se recibieren o prestaren de conformidad con la ley, los términos contractuales y las autorizaciones respectivas; y, c) Control posterior.- La unidad de auditoría interna será responsable del control posterior interno ante las respectivas autoridades y se aplicará a las actividades institucionales, con posterioridad a su ejecución.

Sin embargo Rivas (2011) puntualiza que la concepción de control interno ha sufrido modificaciones en la medida en que se han transformado las estructuras organizacionales, para ello toma como base la manera en que ha evolucionado la auditoría, Mantilla y Blanco evidencian tres generaciones de control interno:

Primera Generación: Esta etapa de control interno se basó en acciones empíricas, a partir de procedimientos de ensayo y error. Esta generación, si bien es obsoleta aún tiene una fuerte aplicación generalizada. La principal causa de su insistente aplicación se debe en buen aparte a la carente profesionalización de quienes tienen a su cargo el sistema de control interno. Dicha etapa estuvo fuertemente relacionada con los controles contables y administrativos

Segunda Generación: Esta etapa se encuentra marcada por el sesgo legal. Se logran imponer estructuras y prácticas de control interno, especialmente en el sector público, pero desafortunadamente dio una conciencia distorsionada de este, al hacerlo operar muy cerca de la línea de cumplimiento (formal) y lejos de los niveles de calidad (técnicos)... Se da como centro de atención la evaluación del control interno como el medio para definir el alcance de las pruebas de auditoría... Por ende, el control interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que las actividades de la entidad se desarrollan eficazmente según las directrices señaladas por la administración.

Tercera Generación: Actualmente centra esfuerzos en la calidad derivada del posicionamiento en los más altos niveles estratégicos y directivos, como requisito que garantiza la eficiencia del control interno.

Objetivos del sistema de control interno

Según Villacres (2011) El Control Interno descansa sobre tres objetivos fundamentales. Si se logra identificar perfectamente cada uno de estos objetivos, se puede afirmar que se conoce el significado de Control Interno.

- Promover la eficiencia, eficacia y economía de las operaciones bajo principios éticos y de transparencia.
- Garantizar la confiabilidad, integridad y oportunidad de la información. - Cumplir con las disposiciones legales y la normativa de la entidad para otorgar bienes y servicios públicos de calidad.
- Proteger y conservar el patrimonio público contra pérdida, despilfarro, uso indebido, irregularidad o acto ilegal.

En otras palabras, toda acción, medida, plan o sistema que emprenda la empresa y que tienda a cumplir cualquiera de estos objetivos, es una fortaleza de Control Interno.

Asimismo, toda acción, medida, plan o sistema que no tenga en cuenta estos objetivos o los descuide, es una debilidad de Control Interno. Los objetivos de Control Interno son los siguientes: suficiencia y confiabilidad de la información financiera, efectividad y eficiencia de las operaciones.

Para las Normas del Control Interno (2012), en su acuerdo 039, el control interno de las entidades, organismo del sector público y personas jurídicas de derecho privado que dispongan de recursos públicos para alcanzar la misión institucional.

Componentes del control interno

El control interno está compuesto por cinco componentes interrelacionados según Salas (2011) que se derivan de la manera como la administración dirige una entidad y está integrado en el proceso de administración, estos son:

1. **Ambiente de Control Interno.** - El ambiente de control marca las pautas de comportamiento en una entidad y tiene una influencia directa en el nivel de concienciación del personal respecto del control. También constituye la base de todos los demás componentes del Sistema de Control Interno, aportando disciplina y estructura.

2. **Evaluación de riesgos.** - La evaluación del riesgo consiste en la identificación y análisis de los factores que podrán afectar la consecución de los objetivos y en base a dicho análisis, determinar la forma en que los riesgos deben ser gestionados. Toda la entidad debe hacer frente a una serie de riesgos tanto de origen interno como externo que deben evaluarse, los cuales son los siguientes:

Factores externos. - Estos son los desarrollos tecnológicos, que pueden afectar la naturaleza y oportunidad de la investigación y desarrollo, o dirigir hacia la procura de cambios. Las necesidades o expectativas cambiantes de los clientes que pueden afectar el desarrollo del producto, el proceso de producción, el servicio al cliente, los precios o las garantías. La competencia que puede alterar las actividades de mercadeo o servicio. Y a legislación y regulación nuevas que pueden forzar cambios en las políticas y en las estrategias de operación.

Factores internos. - Se refiere a una ruptura en el procesamiento de los sistemas de información que puede afectar adversamente las operaciones de la entidad. La calidad del personal vinculado y los métodos de entrenamiento y motivación que puede influenciar el nivel de conciencia de control en la entidad. Un cambio en las responsabilidades de la administración que puede afectar la manera como se efectúan ciertos controles. La naturaleza de las actividades de la entidad, y el acceso de los empleados a los activos, que pueden contribuir a una equivocada apropiación de los recursos.

3. **Actividades de control.** - Consiste en las políticas y los procedimientos que tienden a asegurar que se cumplen las directrices de la dirección, que pueden tener forma y aprobaciones, autorizaciones, verificaciones, conciliaciones, análisis de los resultados de las operaciones, la salvaguarda de los activos y la segregación de funciones.

4. **Información y comunicación.** - Se refiere a generar información confiable y oportuna para la toma de decisiones. A establecer una comunicación eficaz en el sentido más amplio, lo cual implica una circulación multidireccional de la información, es decir, ascendente, descendente y transversal.

5. **Monitoreo de actividades.** - Realizar una supervisión de los sistemas de control interno, evaluando la calidad de su rendimiento. Y las deficiencias en el sistema de control interno, deberán ser puestas en conocimiento de la gerencia y los asuntos de importancia serán Entorno de control:

Normas del control interno

Estructura del código

El código de las Normas de Control Interno tendrá cinco caracteres numéricos:

Normas generales

100-01 Control Interno

El control interno será responsabilidad de cada institución del Estado y de las personas jurídicas de derecho privado que dispongan de recursos públicos y tendrá como finalidad crear las condiciones para el ejercicio del control. El control interno es un proceso integral aplicado por la máxima autoridad, la dirección y el personal de cada entidad, que proporciona seguridad razonable para el logro de los objetivos institucionales y la protección de los recursos públicos. Constituyen componentes del control interno el ambiente de control, la evaluación de riesgos, las actividades de control, los sistemas de información y comunicación y el seguimiento.

El control interno está orientado a cumplir con el ordenamiento jurídico, técnico y administrativo, promover eficiencia y eficacia de las operaciones de la entidad y garantizar la confiabilidad y oportunidad de la información, así como la adopción de medidas oportunas para corregir las deficiencias de control.

100-02 Objetivos del control interno

El control interno de las entidades, organismo del sector público y personas jurídicas de derecho privado que dispongan de recursos públicos para alcanzar la misión institucional, deberá contribuir al cumplimiento de los siguientes objetivos: Promover la eficiencia, eficacia y economía de las operaciones bajo principios éticos y de transparencia, garantizar la confiabilidad, integridad y oportunidad de la información, Cumplir con las disposiciones legales y la normativa de la entidad para otorgar bienes y servicios públicos de calidad, proteger y conservar el patrimonio público contra pérdida, despilfarro, uso indebido, irregularidad o acto ilegal.

100-03 Responsables del control interno

El diseño, establecimiento, mantenimiento, funcionamiento, perfeccionamiento, y evaluación del control interno es responsabilidad de la máxima autoridad, de los directivos y demás servidoras y servidores de la entidad, de acuerdo con sus competencias.

Los directivos, en el cumplimiento de su responsabilidad, pondrán especial cuidado en áreas de mayor

importancia por su materialidad y por el riesgo e impacto en la consecución de los fines institucionales.

Las servidoras y servidores de la entidad, son responsables de realizar las acciones y atender los requerimientos para el diseño, implantación, operación y fortalecimiento de los componentes del control interno de manera oportuna, sustentados en la normativa legal y técnica vigente y con el apoyo de la auditoría interna como ente asesor y de consulta.

100-04 Rendición de cuentas

La máxima autoridad, los directivos y demás servidoras y servidores, según sus competencias, dispondrán y ejecutarán un proceso periódico, formal y oportuno de rendición de cuentas sobre el cumplimiento de la misión y de los objetivos institucionales y de los resultados esperados. La rendición de cuentas es la obligación que tienen todas las servidoras y servidores de responder, reportar, explicar o justificar ante la autoridad, los directivos y la ciudadanía, por los recursos recibidos y administrados y por el cumplimiento de las funciones asignadas. Es un proceso continuo que incluye la planificación, la asignación de recursos, el establecimiento de responsabilidades y un sistema de información y comunicación adecuado. Las servidoras y servidores, presentarán informes periódicos de su gestión ante la alta dirección para la toma de decisiones, en los que se harán constar la relación entre lo planificado y lo ejecutado, la explicación de las variaciones significativas, sus causas y las responsabilidades por errores, irregularidades y omisiones.

200 Ambiente de control

El ambiente o entorno de control es el conjunto de circunstancias y conductas que enmarcan el accionar de una entidad desde la perspectiva del control interno. Es fundamentalmente la consecuencia de la actitud asumida por la alta dirección y por el resto de las servidoras y servidores, con relación a la importancia del control interno y su incidencia sobre las actividades y resultados. El ambiente de control define el establecimiento de un entorno organizacional favorable al ejercicio de prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas, para sensibilizar a los miembros de la entidad y generar una cultura de control interno.

Un ambiente propicio para el control, estimula e influencia las tareas del personal con respecto al control de sus actividades. En este contexto, el personal es la esencia de cualquier entidad, al igual que sus atributos individuales como la integridad y valores éticos y el ambiente donde operan, constituyen el motor que la conduce y la base que soporta el sistema.

Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado

Ley No. 73. RO/ Sup 595 de 12 de Junio del 2002.

Capítulo 2 del sistema de control interno

Sección 1 Control Interno

Art. 9.- Concepto y elementos del Control Interno. - El control interno constituye un proceso aplicado por la máxima autoridad, la dirección y el personal de cada institución que proporciona seguridad razonable de que se protegen los recursos públicos y se alcancen los objetivos institucionales. Constituyen elementos del control interno: el entorno de control, la organización, la idoneidad del personal, el cumplimiento de los objetivos institucionales, los riesgos institucionales en el logro de tales objetivos y las medidas adoptadas para afrontarlos, el sistema de información, el cumplimiento de las normas jurídicas y técnicas; y, la corrección oportuna de las deficiencias de control.

El control interno será responsabilidad de cada institución del Estado, y tendrá como finalidad primordial crear las condiciones para el ejercicio del control externo a cargo de la Contraloría General del Estado.

Art. 10.- Actividades Institucionales.- Para un efectivo, eficiente y económico control interno, las actividades institucionales se organizarán en administrativas o de apoyo, financieras, operativas y ambientales.

Art. 11.- Aplicación del control interno.- Se tendrán en cuenta las normas sobre funciones incompatibles, depósito intacto e inmediato de lo recaudado, otorgamiento de recibos, pagos con cheque o mediante la red bancaria, distinción entre ordenadores de gasto y ordenadores de pago; y, el reglamento orgánico funcional que será publicado en el Registro Oficial.

Sección 2

Auditoría Interna Art. 14.- Auditoría Interna.- Las instituciones del Estado, contarán con una Unidad de Auditoría Interna, cuando se justifique, que dependerá técnicamente de la Contraloría General del Estado, que para su creación o supresión emitirá informe previo. El personal auditor, excepto en los gobiernos seccionales autónomos y en aquellas dependencias en que por estar amparados por contratos colectivos, se sujetarán al Código del Trabajo, en los que lo hará la respectiva corporación, será nombrado, removido o trasladado por el Contralor General del Estado y las remuneraciones y gastos para el funcionamiento de las unidades de auditoría interna serán cubiertos por las propias instituciones del Estado a las que ellas sirven y controlan

En el sector del transporte, el segmento de carga en sus inicios se estructuró como Asociaciones, en el año 2010 se da la transición a Compañías con todos los beneficios y oportunidades otorgadas por el organismo de control como es la Superintendencia de Compañías. Debido al número de personas vinculadas a esta actividad económica en el cantón Tosagua, nace la idea de formar una empresa de transporte de carga pesada. Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua S.A, se dedica a la transportación de materiales pétreos, como ripio, piedra, arena entre otros los mismos que ayudan a la construcción de carreteras y viviendas.

La Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua S.A, fue constituida mediante Escritura Pública el

27 de Diciembre del año 2011 y mediante resolución No. 014-CJ-013-2011 de la Agencia Nacional de Tránsito con un total de 28 accionistas. Es una empresa del sector privado cuyo objeto social es dedicarse exclusivamente al Transporte comercial de Carga Pesada a nivel Nacional, sujetándose a Disposiciones de Ley Orgánica del Transporte Terrestre, Tránsito Seguridad vial, reglamentos y las disposiciones que emitan organismos competentes en esta materia. La Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua S.A señala su domicilio en el cantón Tosagua Provincia de Manabí, ubicado en la Calle Bolívar.

Ha obtenido un rango de crecimiento debido al buen servicio que presta a la ciudadanía. El apoyo gubernamental en el tema de viabilidad y comunicación como construcción y mejora de la infraestructura del país, ha permitido que la Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua S.A se desarrolle en un buen ambiente económico y organizacional.

La estructura accionaria de Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua S.A es de 28 personas, que en su mayoría esta actividad representa su principal ingreso económico. a empresa mantiene contratos con diferentes instituciones del sector privado y público, dentro y fuera de la ciudad, gestión realizada por los mismos dirigentes. En el cantón Tosagua es la principal Cía. De Transporte de Carga Pesada, debido al mayor número de accionistas, unidades de transporte y a su disponibilidad, lo que la diferencia de las demás. La Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua a diciembre de 2013 se mantiene con un total de activos de \$338622,47 y un total de ingresos por 2751801,91.

Introduccion al problema

La presente investigación se relaciona con un examen de Auditoría Integral a la Compañía de transporte de carga pesada Transtosagua, Provincia de Manabí del Cantón Tosagua año 2013, proceso que buscó proporcionar a sus accionistas y directivos falencias y hallazgos encontrados en el proceso del control interno; para lo cual se aplicaron procedimientos de auditoría, para así obtener evidencias y presentar las diferentes recomendaciones y conclusiones que ayudarán al cumplimiento de los objetivos y metas propuestas.

Importancia del problema

Es importante porque permite revisar de forma integral a la empresa, obteniendo resultados que representan un aporte relevante para la Compañía; facilita a los accionistas y administradores solucionar problemas e inconvenientes más frecuentes por la falta control mediante las recomendaciones y criterios emitidos por el auditor.

Metodología

El presente trabajo investigativo se desarrolló gracias a la aplicación de la investigación documental y descriptiva tomando como referencia fuentes bibliográficas y documentos relacionados con la temática principal, se realizó el análisis de acuerdo a la información de la empresa y de los resultados los cuales se reflejan en la presente investigación.

Resultados

Los resultados de la presente investigación se ven conjuntados en los comentarios, conclusiones de la Auditoría de Control Interno. Irregularidades en el Ambiente de Control: La Compañía no cuenta con un plan de incentivos económico que puedan fomentar el interés de cumplir los objetivos y metas en la empresa, la estructura interna de la organización no es la idónea. No se aplica ninguna encuesta de clima organizacional y laboral dentro de la entidad. No se garantiza que la experiencia y competencia profesional del personal sea suficiente para cumplir adecuadamente con las responsabilidades que tienen encomendadas. El informe COSO cuyas siglas significa en inglés Committee Of Sponsoring Organizations Of the Treadway Commission, establece que el ambiente o entorno de control es el conjunto de circunstancias y conductas que enmarcan el accionar de una entidad desde la perspectiva del control interno. Este incumplimiento ocasiona que los empleados y funcionarios no se sientan incentivados en realizar su trabajo de la mejor manera, con entrega total, las autoridades no pueden medir con certeza cuál es el clima organizacional que existe dentro de la Compañía pues no realizan ninguna clase de encuestas para conocerlo. Lo que impide que haya un buen ambiente laboral y una excelente relación entre jefes y empleados.

Conclusión

- Los directivos de la empresa, han descuidado en gran porcentaje este parámetro correspondiente al ambiente de control el cual es muy importante para la Compañía Transtosagua S.A.
- Los directivos no toman medidas para disminuir riesgos presentes a tiempo, y así evitar consecuencias que pueden ser significativas para la Compañía y para la sociedad en general.
- La entidad tiene deficiencias en las actividades de control pues no brindan seguridad a los interesados ni la respectiva confiabilidad a los accionistas, directivos y empleados.
- La entidad no tiene buenos canales de información entre el talento humano, directivos y accionistas, existe deficiencia en la comunicación escrita y oral en forma departamental y jerárquica.
- El talento humano de Compañía de Transporte de Carga Pesada Transtosagua S.A. no realiza en su totalidad el debido seguimiento y monitoreo a las actividades que se efectúan dentro y fuera de la organización, existiendo deficiencias en el control interno de sus procesos.

Agradecimiento

En el desarrollo de la investigación y la escritura del presente artículo científico existió sinergia entre los tres autores que sostienen las conclusiones presentadas en el documento. Un agradecimiento fraterno por el espíritu de investigador presentado en todo momento y por participar activamente en la escritura del mismo.

Referencias

Barquero, M. 2013. Manual practico de control interno. (En línea). Consultado, 17 de ene. 2017. Formato PDF. Disponible en <https://books.google.com.ec/books?id=taihAQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl>

=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Control Interno. 2012. Normas de control interno para las entidades, organismos. (En Línea). EC. Consultado, el 22 de ene. 2017. Formato PDF. Obtenido de <http://ai.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2012/07/acuerdo-039-cg-5-normas-de-control-interno.pdf>

Estupiñan, R. 2015. Control interno y fraudes: Analisis de informe COSO I, II y III con base en ciclos transaccionales. (En línea). CO. (En línea). Consultado, Consultado, 17 de ene. 2017. Formato PDF. Disponible en <http://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/08/Control-interno-y-fraudes-.pdf>

MENDIVELSO, A. 2015. Aplicación del control interno en la administración y contabilidad de la empresa privada TANTUM S.A.S. (En línea). Consultado, Consultado, 17 de ene. 2017. Formato PDF. Disponible en HYPERLINK

"file:///C:/Users/Usuario/Documents/4%20semestre/control%20de%20gesion%202/ENSAYO%20ANGELA%20MENDIVELSO%20INVESTIGACION.pdf"

<file:///C:/Users/Usuario/Documents/4%20semestre/control%20de%20gesion%202/ENSAYO%20ANGELA%20MENDIVELSO%20INVESTIGACION.pdf>

Martínez, L. 2010. La importancia del control interno. (En línea). Consultado, Consultado, 17 de ene. 2017. Formato PDF. Disponible en HYPERLINK

"<http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/28047/1/LuciaMateoMtz.pdf>"

<http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/28047/1/LuciaMateoMtz.pdf>

MI (ministerio del interior) 2014. Normas técnicas del control. (En línea). EC. Consultado, 17 de ene. 2017. Formato PDF. Disponible en <http://www.ministeriointerior.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2014/03/NORMAS-TECNICAS-DE-CONTROL-INTERNO.pdf>

Ley No. 73. RO/ Sup. 595 de 12 de Junio del 2002.

Rivas, G. 2011. Modelos contemporáneos de control interno. (En Línea). VE. Consultado, el 22 de ene. 2017. Revista Lainet. Formato PDF. Obtenido de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/faces/revista/lainet/lainetv4n8/art6.pdf>

Salas, B. 2011. Diseño de un manual de control interno en el área financiera del instituto de la niñez y la familia INFA. (En línea). EC. Consultado, 17 de ene. 2017. Formato PDF. Disponible en <file:///C:/Users/Usuario/Documents/4%20semestre/control%20de%20gesion%202/Tesis%20Salas%20Quiroz%20Blanca.pdf>

Villacres, S. 2011. Objetivos del Sistema de Control Interno. (En Línea). EC. Consultado, 21 de ene. 2017. Formato HTML. Obtenido de <http://fcea.unicauca.edu.co/old/tgarf/tgarfse87.html>

Valoración de propiedad planta y equipo para créditos en entidades gubernamentales y no gubernamentales de Ecuador

Jonathan Herrera Peña

Universidad Técnica de Machala, (Ecuador)

ing.civ.jonathan@hotmail.com

Gonzalo Chávez Cruz

Universidad Técnica de Machala, (Ecuador)

gchavez@utmachala.edu.ec

Franklin Malla Alvarado

Universidad Técnica de Machala, (Ecuador)

franklinyovani@hotmail.com

Resumen

El trabajo investigativo hace referencia a la valoración que solicitan las entidades crediticias del Ecuador como requisito previo para el financiamiento a través de créditos hipotecarios que requieren personas naturales y jurídicas para solventar necesidades en sus operaciones. El problema central es que la valoración de sus recursos no responde a un proceso lógico y apegado a la normativa legal vigente, razón por la cual se presenta una metodología aceptada en el ámbito internacional por respetar los lineamientos de las disposiciones legales del país donde se ejecuta y las Normas y principios de contabilidad que son de carácter general en todos los países del mundo entre los resultados más importantes es que se utiliza el método de mercado como principal referente para valorar los bienes, lo que permite que los recursos cuenten con un valor monetario real al finalizar el trabajo realizado por el perito avalador, la principal conclusión se relaciona con la importancia de valorar los bienes de forma permanente para contar con información oportuna y eficaz para la toma de decisiones acertadas.

Palabras clave: valoración, crediticias, financiamiento, recursos, decisiones.

Abstract

The investigative work refers to the valuation requested by Ecuadorian lenders as a prerequisite for financing through mortgage loans that require natural and legal persons to meet needs in their operations. The central problem is that the valuation of their resources does not respond to a logical process and in accordance with the legal regulations in force, which is why a methodology is accepted in the international arena to respect the guidelines of the legal provisions of the country where it is implemented and the General Accounting Standards and Principles. In all the countries of the world among the most important results is that the market method is used as the main reference for valuing assets, which allows resources to have a real monetary value at the end

of the work done by the appraiser, Main conclusion is related to the importance of Valuing the goods on a permanent basis to have timely and effective information to make the right decisions.

Keywords: valuation, credit, financing, resources, decisions

Introducción

Toda organización mercantil, productiva o de servicio; sea de carácter uni o pluripersonal, requiere de activos que contribuyan al logro de los objetivos propuestos, estos activos van desde los más líquidos hasta los intangibles que son necesarios para armonizar las actividades empresariales en todos sus aspectos; los activos líquidos o de los que se espera se conviertan en efectivo durante un periodo no mayor de doce meses son llamados activos corrientes, y los que sufren un tipo de depreciación y coadyuvan las actividades empresariales son considerados como activos no corrientes o propiedad planta y equipo (Santos, 2008).

En el presente estudio se da un enfoque a los activos fijos o no corrientes, los mismos que deben cumplir ciertas características con el fin de ser considerados como tal dentro de los recursos de la empresa; estas inversiones efectuadas con financiamiento propio o externo, dependen directamente del giro que tenga la empresa y de sus necesidades productivas o de servicio; siendo imprescindibles al momento de alcanzar metas conjuntas de manera eficiente y en el tiempo programado.

Cuando las empresas utilizan el Principio de Contabilidad Generalmente Aceptado PCGA “costo histórico” las entidades requieren conocer el valor de sus bienes cuando estos ya han prestado sus servicios por algún tiempo o hayan cumplido su vida útil al servicio del ente contable, de ahí que resulta imprescindible la herramienta de la valoración de sus activos para determinar su valor razonable y en base a ello determinar si es pertinente o no la modernización de sus activos fijos para mejorar su productividad y sobre todo mostrar la imagen fiel de la contabilidad de la empresa (Hervás, 2005).

Es importante conocer que del control interno depende directamente el éxito o no de las empresas, la correcta valoración de los bienes es un procedimiento más del sistema de control interno implementado por la empresa, sus administradores deben estar capacitados y vigilantes de que todos los recursos puestos a su responsabilidad estén debidamente custodiados, valorados y registrados, caso contrario se corre el serio riesgo de operar con valores que no son razonables en virtud a factores internos y externos que afecten su valoración (Rivas, 2011).

Para Mejía (2005) la autoevaluación del control interno sobre todos los recursos que tiene la empresa, asegura un fortalecimiento organizacional debido a que se puede conocer debilidades que pueden afectar de forma significativa los intereses de los inversionistas, razón de más para desarrollar estrategias y procedimientos de salvaguarda de los recursos. Estas situaciones en muchos de los casos son inobservadas y de ahí el problema central al operar con bienes que no reflejan su valor o costo real, incidiendo en que los estados financieros no sean razonables y por consiguiente no se ajusten a los requerimientos de las entidades crediticias.

Propiedad Planta y Equipo

Según Díaz, Durán y Valencia (2012) que mencionan lo determinado en la Norma Internacional de Contabilidad NIC 16; la propiedad planta y equipo está representado por el importe de efectivo y equivalentes de efectivo pagados, o bien el valor razonable de la contraprestación entregada, para adquirir un activo en el momento de su adquisición o construcción. Este rubro permite a las empresas disminuir la base imponible para el pago del impuesto a la renta.

Los activos no corrientes, como también se conoce a la propiedad planta y equipo de una empresa, son las inversiones que realizan los propietarios de la misma con el fin de mejorar las condiciones laborales, productivas y administrativas inherentes al ente económico; estos pueden ser tangibles e intangibles, y entre los principales se tienen a la maquinaria, equipo de cómputo, mobiliario, vehículos, edificios y terrenos, que están a nombre de la empresa y a su servicio (Bravo, 2013).

En su publicación científica, Cárdenas y Vargas (2014) manifiestan que las empresas deberían invertir en lo necesario y suficiente en su actividad propia, ya que hoy en día las empresas a nivel mundial, enfrentan una competencia agresiva, tanto en el sector nacional e internacional, y que lo más fuerte aun, es que hay presencia internacional en su mercado nacional lo que disminuye su rentabilidad. Esta situación conlleva a estar vigilantes en que la empresa cuente con los recursos adecuados para ofertar productos o servicios de calidad y en el tiempo que desea el cliente.

Las empresas, a través de sus representantes administrativos o gerentes, deben analizar su capacidad empresarial instaurada, con el fin de conocer su potencial de cubrir la demanda de los clientes y sobre todo determinar qué área requiere mayor inversión en sus instalaciones para mejorar su gestión, recordando que todas las áreas de la empresa funcionan como uno solo y con un solo objetivo, que es el de lograr la maximización de la riqueza frente a la inversión efectuada. Esta práctica, asegura, además, que los inversionistas determinen la vida útil de los bienes adquiridos y si se han convertido en obsoletos, en relación a los adelantos tecnológicos que se vive actualmente (Hansen -Holm, 2013).

Un elemento clave para el control oportuno y adecuado de la propiedad planta y equipo, es el relacionado con la valuación de los activos, la misma que consiste en determinar el valor del mercado actual del bien para conocer si la empresa pierde o gana patrimonio por su valoración objetiva. Romero (2013) Manifiesta que, en la valuación de activos empresariales, se debe tomar en cuenta todos los factores internos y externos en relación al bien tasado, para una vez tomados en cuenta estos factores aplicar las metodologías y procedimientos aceptado internacionalmente para efectuar esta actividad empresarial con objetividad y eficacia.

Características de la propiedad planta y equipo

Para ser considerado un activo y según la Sección 2 (Conceptos y Principios Generales) de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF para PyMEs estos deben cumplir con lo siguiente:

- Que sea controlado por la empresa
- Producto de un suceso pasado
- Que la empresa espere obtener beneficios futuros por su uso

Para ser considerado propiedad planta y equipo, y basado en la sección 17, estos deben cumplir con lo siguiente:

- Se mantienen para usos en la producción o suministro de bienes y servicios para arrendarlos a terceros o con propósitos administrativos, y
- Se espera utilizar durante más de un periodo.

Conceptos relacionados con la propiedad planta y equipo

Los conceptos que tienen relación con la propiedad planta y equipo son los siguientes:

- Costo. - el importe de efectivo y equivalentes de efectivo pagados
- Importe en libros. - es el valor registrado menos la depreciación y las pérdidas por deterioro
- Depreciación. - distribución sistemática de la depreciación o desgaste del bien durante su vida útil.
- Dedución de la depreciación. - el cargo por la depreciación se reconocerá en el resultado de cada periodo económico.
- Valor razonable. - Importe por el cual un activo podría ser intercambiado entre partes interesadas y debidamente informadas en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua.
- Pérdida por deterioro. - se la determina comparando el importe en libros y el valor razonable (se da cuando el importe es mayor al valor razonable)
- Valor residual. - valor que se estima tendrá el bien al finalizar su vida útil.
- Vida útil. - es el tiempo durante el cual se espera utilizar el bien (Díaz, Durán y Valencia, 2012).

Valoración de activos inmuebles

En su análisis Fitch (2016) señala que a diferencia de otros activos las viviendas se caracterizan por ser bienes heterogéneos que poseen una gran variedad de atributos físicos funcionales de localización y durabilidad, adicionalmente permite obtener una gama de servicios como confort, seguridad e incluso financiamiento para futuras necesidades empresariales o personales.

De la misma forma, Scarabino (2006) describe que bajo el supuesto de “Empresa en marcha” como uno de los puntos esenciales de Principios de General Aceptación, PCGA; los bienes que están a nombre de la empresa, generan un valor en virtud de la capacidad de servicio que brinden a la misma, de ahí la importancia de valorar su activos de forma permanente, lo que permite conocer datos objetivos del valor de mercado de los bienes y si

están generando riqueza, como es uno de los requisitos para ser considerado como activo fijo.

Normativa Ecuatoriana acerca de la valoración de activos

En esta parte se describen los puntos principales de la legislación ecuatoriana que tienen relación directa con la valoración de activos; al respecto la Superintendencia de Bancos y Seguros en el Libro 1.- Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero, en su Capítulo IV.- Normas para la calificación y registro de peritos evaluadores, incorporado con resolución N° JB-2001-368 del 7 de septiembre del 2001, determina en su artículo 1 lo siguiente:

“para efectos del presente capítulo, valorar un bien es determinar su precio actual de mercado (valor de realización), analizando detalladamente las circunstancias legales, físicas y económicas que le son propias y las externas que pueden influir en su precio de venta.”

De la misma forma en el su artículo 4 señala que los profesionales que se encargarán de esta actividad

“podrán ser peritos las personas naturales o jurídicas previamente calificadas por la Superintendencia de bancos y seguros, que conozcan determinado arte u oficio relacionado directamente con el bien que se vaya a evaluar...para obtener la calificación de perito, el interesado deberá presentar la solicitud de calificación acompañada del formulario de datos proporcionados por esta.”

Según la superintendencia de compañías, los peritos evaluadores deben reunir los siguientes requisitos (personas naturales)

1. Solicitud de calificación dirigida al Superintendente o su delegado.
2. Nómina y hoja de vida de cada uno de los miembros del equipo profesional de apoyo.
3. Hoja de Vida y copia certificada del título profesional del interesado.
4. Documentación certificada que pruebe una experiencia de haber realizado al menos diez avalúos. La documentación debe reflejar la magnitud o complejidad de la valoración ejecutada.
5. Declaración juramentada simple de no encontrarse incurso en las prohibiciones previstas en el artículo 5 del “Reglamento para la calificación y registro de las personas naturales, jurídicas y asociaciones que ejerzan actividades de Avalúo y Peritaje”

Importancia del problema

La valoración de inmuebles (incluido el mobiliario) es de gran importancia para las entidades crediticias que son, tanto del sector público como privado, debido a que requieren conocer cuál es el valor actual de los bienes que se pretende dejar como garantía en los préstamos hipotecarios que efectúan las personas naturales y jurídicas

para financiar sus operaciones. Esta actividad está debidamente regulada en nuestro país y cuenta con profesionales idóneos y capacitados en cada una de sus actividades con el fin de dar objetividad a los resultados esperados.

Adicionalmente, el sector financiero al ser considerado como consolidado, puede brindar estadísticas de las inversiones reales en los activos de las empresas, sin olvidar que las valoraciones de los inmuebles, son indispensables para acceder a los tipos de créditos que brinda el sector de la banca.

Metodología

Con el fin de analizar la pertinencia del método utilizado, en la valoración del inmueble del Sr. Irvin Matute de la provincia de El Oro – Ecuador, se hace una comparación con otras valoraciones efectuadas en otros sitios geográficos de America Latina, confrontando las similitudes y diferencias existentes; concluyendo al final, si la valoración es efectiva y sirve para los propósitos establecidos, se utiliza el método exploratorio, que se familiariza con el objeto de estudio, revela nuevas percepciones y presenta escenarios que pueden ser analizados por estudios posteriores; el método descriptivo detalla las condiciones del inmueble, así como los procedimientos utilizados en la valoración efectuada.

La técnica utilizada en la valoración del inmueble, consiste en describir el procedimiento, métodos y técnicas que utiliza el perito avalador para el peritaje de los bienes que son requeridos por la Superintendencia de Compañías con fines de financiamiento.

- **Técnica comparativa.** - sirvió para que el profesional que realiza las labores de perito avalador pueda establecer los precios de los bienes en el mercado local y regional y dependiendo de las circunstancias y condiciones del recurso. (Soto-Lesmes, 2010)

“El método de comparación se aplica todo tipo de inmuebles; mediante el cual se determinan dos valores técnicos: valor por comparación y valor por comparación ajustado. El primero permite determinar el valor de mercado y el segundo el valor hipotecario”. (Guadalajara , 2014, p.54)

- **Factor de Valor Actual.** - Es una técnica aceptada por las entidades crediticias y que consiste en que el perito avalador realice cálculos preestablecidos y que se ajusten a las necesidades del peritaje.

-

- Resultados y Discusión

- Antes de presentar el informe respectivo de inspección y avalúo de la investigación, es imprescindible conocer otros modelos de valoración, que han sido aplicados en estudios similares, los cuales se presentan a continuación (Silva, Cruz, Medina 2010):

- **Método tradicional.** - consiste en la aplicación de conocimientos generales que posee el avalador, sobre el comportamiento de precios de la tierra, carece de sustento lógico, es el menos recomendado.
- **Método de mercado o comparación.** - este método ya aplica cierta metodología y análisis, pues compara por lo menos dos o tres lotes similares o referenciales (caso práctico). Este método busca establecer el valor comercial del bien.
- **Método de renta, Tasa de Capitalización.** - cuantifica los ingresos que el lote motivo de avaluo puede generar en un tiempo determinado; mide los ingresos que el inmueble se espera produzca en un futuro. Lo hace a través de una tasa de capitalización TC; y con ellos se obtiene el valor del inmueble VI:

$$TC = \frac{\text{Ingresos generados en un año}}{\text{precio de venta}}$$

$$VI = \frac{\text{Ingresos generados en un año}}{TC}$$

- **Método de renta, Multiplicador de Ingresos Brutos.** - cuantifica la relación entre el precio de venta y los ingresos que generaba el bien MIB, para luego multiplicarlo por el ingreso que generaba el bien tasado, obteniendo así el valor del bien VI. Es importante destacar que el MIB se lo debe obtener de mínimo tres inmuebles similares y de ahí se saca el promedio del MIB que se multiplicará por el ingreso que percibía el bien a ser tasado.

$$MIB = \frac{\text{Precio de venta}}{\text{Ingreso generado}}$$

$$VI = \text{Ingreso generado} * MIB(\text{promedio de mínimo 3 inmuebles similares})$$

Informe de inspección y avalúo de un bien inmueble perteneciente a Irvin Fabián Matute Palacios

Especificaciones generales

Propietario	:	Irvin Fabian Matute Palacios
Perito	:	Ing. Jonathan Neptali Herrera Peña
Registro SBS	:	PAG-2013-1567
Informe para	:	Cooperativa de la Policía Nacional

Tipo de bien : Inmueble
Localización : Machala – Provincia de El Oro
Ubicación : Un solar y construcción, signado con el No. 18, Mz. C-VERDE-29, de la Segunda Etapa de la Urbanización “Ciudad Verde”
Información proporcionada : Certificado del Registro de la Propiedad
Fecha de solicitud : Mayo 03 del 2017
Fecha de inspección : Mayo 05 del 2017
Persona presente : Sra. Greta Anabel Palacios Minchalo



Figura 1. Evaluó del Bien Inmueble

VISTA GENERAL

Contenidos del inmueble

1. Antecedente
2. Bien tasado.
3. Ubicación política-administrativa.
4. Situación legal.
5. Linderos y áreas.
6. Infraestructura urbana.
7. Equipamiento urbano.
8. Zonificación municipal.
 - 8.1 Ocupación del suelo.
9. Descripción del bien.
 - 9.1 Terreno
 - 9.2 Edificaciones
 - 9.3 Esquema
 - 9.4 Cuadro áreas de bien inmueble

- 9.5 Fotografías
- 10. Análisis de mercado.
- 11. Valores referenciales.
- 12. Métodos de tasación.
- 13. Observaciones y advertencias.
- 14. Grado de realización de la garantía.
- 15. Resumen de tasación.

Glosario de términos

Declaración

Informe de estudio de tasación

1. Antecedente

Cumpliendo con la Resolución JB-2001-368 de la Superintendencia de Bancos y Seguros en su Capítulo II “Normas Para la Calificación y Registro de Peritos Evaluadores” Sección IV “Del Informe de peritos y de los Manuales” a continuación presentamos el siguiente estudio de tasación.



Figure 2. Foto Antecedente

2. Bien tasado

Un solar y construcción, signado con el No. 18, Mz. C-VERDE-29, de la

Segunda Etapa de la Urbanización “Ciudad Verde”

3. Ubicación política – administrativa

Provincia: El Oro
Cantón: Machala
Ciudad: Machala
Dirección: Un solar y construcción, signado con el No. 18, Mz.
C-VERDE-29, de la Segunda Etapa de la Urbanización “Ciudad Verde”

Clasificación de la Zona: Residencial

Plano de ubicación:



Figure 3. Plano de la Ubicación del Inmueble

Coordenadas (U.T.M):

X = 618.692

Y = 9'636.738

4. Situación legal

Propietario: Carlos Alejandro Beltrán Cobos y Fanny Germania
Herrera Cobos

Escritura: Compraventa

Documento original: Notaria Tercera del Cantón Machala

Fecha de Otorgamiento: 12/05/2009

Fecha de Inscripción: 18/06/2009

5. Linderos y área

Generales del terreno, según escrituras:

Bien inmueble

NORTE: Solar No. 19, con 16,53 metros
SUR: Solares Nros. 16 y 17, con 7,00 metros + 9,61 metros
ESTE: Solar No. 13, con 8,00 metros
OESTE: Calle F, con 8,00 metros
Área: 132,55 m²

6. Infraestructura urbana

El sector cuenta con:

- Energía eléctrica, agua potable, alcantarillado sanitario, alumbrado público y telefonía.
- Calles de acceso al sector son pavimentadas y adoquinadas
- El servicio de transporte público es brindado por taxis y buses urbanos que circulan a 540 metros del inmueble.
- El inmueble forma parte de una zona residencial de la Ciudad de Machala

7. Equipamiento urbano

El inmueble forma parte de una zona residencial de la Ciudad de Machala, cuenta con todos los servicios básicos.

La propiedad se encuentra a 540 metros de la Avda. 25 de Junio, la cuál es la principal arteria de circulación de la ciudad de Machala, se encuentra a 450 metros del Centro Comercial Paseo Shopping Machala, y a 520 metros del centro comercial Oro Plaza

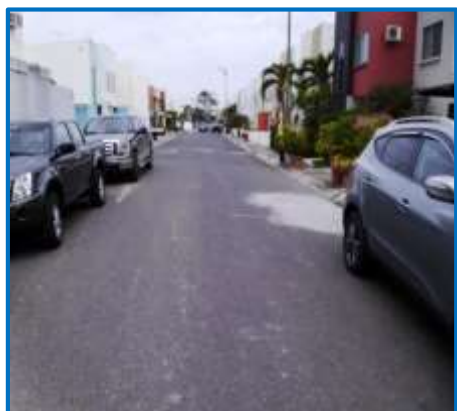


Figure 4. Equipamiento Urbano

ENTORNO DEL INMUEBLE

8. Zonificación municipal

De acuerdo con la consolidación del sector, el uso general está catalogado como residencial; contando con todos los servicios básicos requeridos para esta denominación

8.1. Ocupación del suelo:

Las áreas de construcción de planta baja en relación a la superficie total del terreno es de 51,54%, habiendo respetado los retiros frontales y posteriores.

9. Descripción del bien

9.1 Inmueble:

Forma: Regular.

Topografía: Plana.

Localización: Continua.

9.2 Edificaciones:

9.2.1. Características generales

La propiedad forma parte de un sector residencial de la Ciudad de Machala, compuesta de varias edificaciones destinadas principalmente a la vivienda, donde predominan edificaciones de dos plantas.

9.2.2. Distribución interna

El bien inmueble está constituido de planta baja y primera planta alta

Planta Baja: Sala, cocina, comedor, cuarto de estudio y un baño social

Primera Planta Alta: Tres dormitorios con dos baños completos

9.2.3. Características constructivas

Planta Baja

Edad de la construcción: 8 años aproximadamente.

Cimentación: Hormigón Armado.

Estructura: Columnas Hormigón Armado.

Cubierta: Losa

Fachada: Pintada

Mampostería: Ladrillo

Pisos y barrederas: Porcelanato

Paredes (revestimientos y recubrimientos): Enlucidas y pintadas

Puertas y cerraduras: Madera y metálicas

Ventanas, vidrios y protecciones: Aluminio y vidrio

Sanitarios, grifería y accesorios: Tipo EDESA.

Instalaciones hidrosanitarias: Tubería de P.V.C., todas empotradas.

Instalaciones de agua potable: Tubería de P.V.C., todas empotradas.

Instalaciones eléctricas: P.V.C. todas empotradas.

Primera Planta Alta

Edad de la construcción: 8 años aproximadamente.

Cimentación: Hormigón Armado.

Estructura: Columnas Hormigón Armado.

Cubierta: Eternit sobre estructura metálica

Fachada: Pintada

Mampostería: Bloque

Pisos y barrederas: Porcelanato

Paredes (revestimientos y recubrimientos): Enlucidas y pintadas

Puertas y cerraduras: Madera y metálicas

Ventanas, vidrios y protecciones: Aluminio y vidrio

Sanitarios, grifería y accesorios: Tipo EDESA.

Instalaciones hidrosanitarias: Tubería de P.V.C., todas empotradas.

Instalaciones de agua potable: Tubería de P.V.C., todas empotradas.

Instalaciones eléctricas: P.V.C. todas empotradas

9.2.4. Calidad de la garantía

El inmueble al momento de la inspección se encontraba en estado **OPTIMO** de conservación.

9.3 Esquema:



Figure 5. Esquema de la Ubicación del Inmueble

9.4 Cuadro de Área del Inmueble

Tabla 1: Área del Inmueble

ÁREAS		
#	DESCRIPCIÓN	ÁREA m ²
1	Planta Baja	68,31
2	Primera Planta Alta	68,31
3	Cerramiento	50,00
TOTAL ÁREAS CONSTRUIDAS:		186,62

9.5 Fotografías

Planta Baja

Fachada Posterior



Ingreso Piso

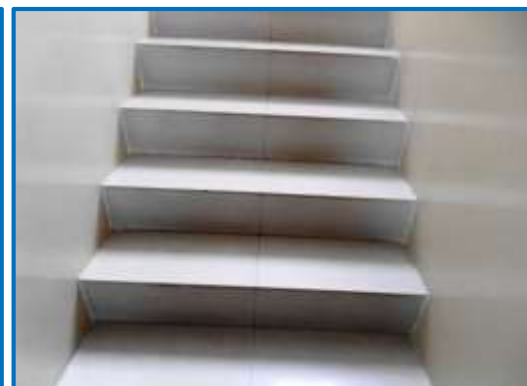


Planta Alta

Fachada Posterior



Baño Escalera



Piso Fachada Posterior



Figure 6. Fotos planta baja y Planta Alta

10. Análisis de mercado

Características del bien en el entorno:

- Es una zona de uso del suelo principalmente a vivienda, destinado a estratos sociales de clase media y alta.
- Está en un sector donde existen construcciones con diferentes características destinadas principalmente a la vivienda, donde predomina edificaciones de dos plantas. Cuenta con toda la infraestructura de servicios básicos.

11. Valores referenciales

Tabla 2. Referenciales

CONCEPTO	DIRECCIÓN	ÁREA m ²	VALOR m ²	OBSERVACIONES
Terreno	Urbanización Ciudad Verde	132,55	425,00	a 50 m del Inmueble
Terreno	Urbanización Ciudad Verde	140,00	480,00	a 110 m del Inmueble
Promedio aritmético:			452,50	

Los bienes investigados están cerca de las inmediaciones del inmueble tasado. De este estudio realizado se desprende que dentro del sector inmobiliario este tipo de bienes se comercializan en valores que van desde los US\$ 425.00 a los US\$ 480.00 cada m² de terreno, valor que depende de la ubicación con respecto si es medianero o esquinero, las vías de acceso son pavimentadas y de adoquín, el sector cuenta con todos los servicios básicos.

12. Métodos de tasación

12.1. Análisis comparativo de mercado

Se basa en los precios actuales de bienes inmuebles que se han y se están comercializando, tomando en cuenta los aspectos de oferta y demanda al interior del mercado inmobiliario.

12.2. Aplicación del método comparativo de mercado

Para este parámetro de análisis se realizó un sondeo en la zona tomando muestras representativas y se llegó a determinar un precio promedio de US\$ 452.50 cada m² de terreno; a este valor se le aplicó un factor de homogeneización, con el objeto de adaptar las características de las muestras obtenidas a las características propias del bien en estudio, se le aplicaron los Factores de Influencia, que en este caso son: **Factor Topografía, Ubicación e Infraestructura**. Obteniéndose un valor de US\$ 385,35 cada m² de terreno. Finalmente se realiza un cálculo adicional con la finalidad de obtener el valor de las edificaciones.

Realizado el cálculo respectivo se determinaron los siguientes valores:

Para el terreno:	US\$ 385.35 cada m ² .
Planta Baja:	US\$ 315.88 cada m ² .
Primera Planta Alta:	US\$ 274.97 cada m ² .
Cerramiento:	US\$ 83.25 cada m ² .

13. Observaciones y advertencias

La inspección se realizó con la presencia de la Sra. Greta Anabel Palacios Minchalo

- Para la valoración de la construcción, se emplearon áreas y terminados percatados en la inspección.
- Es importante señalar que la información obtenida de la inspección realizada corresponde a la parte visible del bien; no se considera cualquier daño o remodelación que en lo posterior se realice.
- Esta tasación puede variar según las circunstancias económicas y políticas del país.

14. Grado de realización de la garantía

Actualmente la oferta de este tipo de propiedades es media, acompañada de una alta demanda; por lo tanto se pronostica una venta a mediano plazo. Siendo su grado de realización **ALTA**.

La demanda de esta propiedad estaría dirigida a sectores sociales de clase media y alta para el uso de vivienda

Para el caso fortuito de una comercialización a mediano plazo se recomienda aplicar un descuento del 10% del valor comercial indicado.

15. Resumen de tasación

Tabla 3. Tasación

CONCEPTO	UNID.	CANTIDAD	EXPRESADO EN DÓLARES	
			V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	m2	132,55	385,35	51.078,14
Planta Baja	m2	68,31	315,88	21.577,76
Primera Planta Alta	m2	68,31	274,97	18.783,20
Cerramiento	m2	50,00	83,25	4.162,50
VALOR COMERCIAL:			US\$	95.601,61
SON: NOVENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS UNO, 61/100 DÓLARES AMERICANOS.				
VALOR DE REALIZACIÓN:			US\$	86.041,45
SON: OCHENTA Y SEIS MIL CUARENTA Y UNO, 45/100 DÓLARES AMERICANOS.				

Glosario de términos

Valor Comercial:

“Se entiende por valor comercial de un inmueble, el precio más probable por el cual éste se transaría en un mercado donde el comprador y el vendedor actuarían libremente, con el conocimiento de las condiciones físicas y jurídicas que afectan el bien”

Valor de Realización:

“Entendido como el valor neto de recuperación o venta esperada, en caso de una eventual venta del bien por ejecución, "ad corpus " o en situación como y donde este, al momento de la valuación. También es el Valor que se obtendría por el bien si se vendiera en forma rápida en un plazo no mayor a 6 meses.”

Declaración

Yo, Ing. Jonathan Neptali Herrera Peña, con cédula de ciudadanía No. 070355394-1, declaro bajo juramento que el valor de realización del bien avaluado, corresponde al valor real del mismo en el mercado, al día 08/05/2017.

Machala, 08 de Mayo del 2017

Conclusión

Con el adelanto de la tecnología, los bienes tienden a perder su valor comercial de una manera más acelerada, razón por la cual sus administradores deben buscar los mecanismos para conocer en todo momento el valor

que podrían recuperar por un bien que podría resultar obsoleto. Para las entidades crediticias en cambio, resulta imprescindible la herramienta de la valoración de inmuebles, por cuanto necesitan conocer cuál sería el valor que pueden recuperar en caso de que un cliente solicite un crédito hipotecario y este no sea cancelado en las condiciones establecidas para el efecto. En Ecuador esta actividad se encuentra debidamente regulada en normas y procedimientos legalizados que periten actual a los peritos de forma segura para brindar resultados óptimos en beneficio de los interesados.

El metido de comparación de precios en el mercado resulta el más adecuado para la valoración de un activo empresarial, debido a que permite conocer cuál es el valor referencial de los bienes en el mercado en condiciones óptimas, permitiendo comparar las condiciones del bien y por lo tanto su valor de recuperación actual.

Agradecimiento

El presente trabajo, encierra las infinitas gracias a nuestras familias, las cuales con su apoyo constante, han permitido que este producto lo podamos culminar y compartir, para convertirse en un aporte dentro de la respectiva área de investigación.

Referencias

- Bravo Valdivieso, M. (2013). *Contabilidad General*. Quito: Escobar.
- Cárdenas Dávila , C. F., & Vargas-Hernández , J. G. (2014). Propuesta metodologica para el estudio del impacto de la globalización comercial en la estrategia de internacionalización de las empresas mexicanas. *Aldea Mundo*, 98. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54343693007>
- Díaz Becerra , O. A., Durán Rojo , L. A., & Valencia Medina, A. (2012). Análisis de las diferencias entre el tratamiento contable y el fiscal para los elementos de propiedades,. *Contabilidad y Negocios*, 8. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281624914002>
- Fitch Osuna, J. M. (2016). Sistema de valuación masiva de inmuebles para tasaciones. *Contexto. Revista de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Autónoma de Nuevo León*, 52. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=353647474005>
- Guadalajara , O. (2014). *Métodos de Valoración Inmobiliaria*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Hansen -Holm. (2013). *NIIF para PYMES Teoría y Práctica*. Guayaquil: Parque Empresarial Colón.
- Hervás Oliver, J. L. (2005). La revalorización de activos fijos. Contraste empírico de un modelo financiero de elección contable. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 31. Obtenido de <http://www.redalyc.org:9081/articulo.oa?id=274120423002>
- Mejía Quijano , R. C. (2005). Autoevaluación del Sistema de Control Interno. *AD-minister*, 82. Obtenido de <http://www.redalyc.org:9081/articulo.oa?id=322327245005>
- Rivas Márquez , G. (2011). Modelos contemporáneos de control interno. Fundamentos teóricos. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 117. Obtenido de <http://www.redalyc.org:9081/articulo.oa?id=219022148007>

Romero González , O. (2013). Valuación de inmuebles ubicados en zonas de peligro sísmico. *Arquitectura y Urbanismo*, 68. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=376834400007>

Santos Jiménez , N. (2008). Decisión de Comprar o Alquilar Activos Fijos. *Industrial Data*, 9. Obtenido de <http://www.redalyc.org:9081/articulo.oa?id=81619829002>

Scarabino , J. C. (2006). Sistema de valuación de los bienes de uso desde el punto de vista de su utilización. *Invenio*, 108. Obtenido de <http://www.redalyc.org:9081/articulo.oa?id=8779170>

Soto-Lesmes, V. I. (2010). El trabajo de campo: clave en la investigación cualitativa. *Aquichan*, 253.

Estado de Flujo de Efectivo en cinco pasos y la Interpretación de los Resultados

Jose Ollague Valarezo

Universidad Técnica de Machala

jollague37@hotmail.com

Cesar Quezada Abad

Universidad Técnica de Machala

cquezadaabad@hotmail.com

Resumen

La elaboración de los Estados Financieros precisa de la utilización de varias normas y principios contables que garanticen información de manera apropiada y fidedigna de la situación en la que se encuentran las organizaciones en un determinado período de tiempo. Entre los Estados Financieros básicos está el Estado de Flujo de Efectivo, que muchas veces no es elaborado ni utilizado como herramienta financiera de gestión dada la complejidad que implica su elaboración e interpretación; por ese motivo, la investigación tuvo como objetivo general el desarrollo de una metodología que permita al usuario elaborar el Estado de Flujo de Efectivo de manera sencilla, rápida y de fácil comprensión en tan solo cinco pasos. Se utilizó la metodología descriptiva-comparativa, encontrando como resultado que el método es aplicable incluso para usuarios con escasos conocimientos de contabilidad, otorgándole a las organizaciones la oportunidad de contar con una herramienta de gran valor a la hora de tomar decisiones.

Palabras clave: Estado, Flujo de efectivo, metodología, herramienta financiera, pasos.

Abstract

The preparation of Financial Statements requires the use of several standards and accounting principles that guarantee the veracity of information disclosed about the situation of organizations in a certain period. Among the Basic Financial Statements is the Cash Flow Statement, which is often not elaborated or used as a financial management tool given the complexity involved in its elaboration and interpretation. For that reason, the main objective of this research work was to develop a methodology that would allow the user to elaborate the Cash Flow Statement in a simple, quick and easy way, following only five steps. We used a descriptive-comparative methodology. The findings show that the method is applicable even for users with little knowledge of accounting, giving organizations the opportunity to have a tool of great value when making decisions.

Keywords: Cash Flow Statement, Methodology, Financial Tool, Steps

Introducción

Originalmente el Estado de Flujo de Efectivo fue denominado “el estado de dónde se obtuvo y dónde fue a parar” que no era otra cosa, que un sencillo análisis de aumentos y disminuciones de las cuentas contables del Estado de Situación Financiera o Balance General. En el futuro se va a llamar “Estado de los Recursos”, Kieso, 1991:1100 citado por (Vargas, 2007). En virtud de su aceptación, para 1961 fue recomendado por el Instituto Norteamericano de Contadores Públicos para ser incluido en los informes anuales destinados a los accionistas. En 1963, el Consejo de Principios de Contabilidad (APB por sus siglas en inglés), mediante resolución APB No.3, cambia su denominación a “Estado de Origen y Aplicación de los Recursos” utilizado a criterio de los usuarios. Para 1971, se deroga la APB No.3 y se emite la APN No. 19, con la que se cambia la denominación a “Estado de Cambios en la Situación Financiera”. En 1988, el Consejo de Norma de la Contabilidad Financiera (FASB por sus siglas en inglés), adopta el nombre de “Estado de Flujo de Efectivo” (Vargas, 2007).

La NIC 7 emitida inicialmente en 1977 por el Comité de Estándares Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés), lo denomina como “Estado de Cambios en la Situación Financiera” hasta 1992, que pasa a encargarse del “Estado de Flujo de Efectivo (EFE)” (Duque-Sánchez, 2015). El Estado financiero oficial que ayuda a explicar el cambio en el efectivo contable y sus equivalentes es el Estado de Flujo de Efectivo. Se debe tener presente que el EFE no es lo mismo que el capital de trabajo neto (Ross, Westerfield, & Jeffrey, 2012).

Coincidiendo con la opinión de (Stoner, Freeman, Sacristan, & Gilbert, 1996) la administración del efectivo es de gran importancia en las empresas para mantener un nivel de liquidez adecuado que permita a éstas cumplir con sus obligaciones de pago. En este aspecto un objetivo clave de la administración del capital de trabajo precisamente es evitar que este ciclo pierda poder. Queda así establecida la diferencia entre Capital de trabajo y EFE.

Una problemática social persistentes en la administración financiera de las organizaciones es el poco uso del Estado de Flujo de Efectivo debido a la complejidad en su elaboración y poca comprensión de los resultados que impiden una adecuada interpretación y uso como herramienta de gestión para la toma de decisiones. Para que los resultados del EFE sean realmente útiles, debe ser elaborado de manera adecuada, de no ser así, tan solo se logrará cumplir con disposiciones de los organismos oficiales como la Superintendencia de Compañías y Seguros en el caso de Ecuador y no como herramienta financiera (Díaz, 2006).

Existen varios trabajos relacionados con el Estado de Flujo de Efectivo que proponen extensas metodologías pero que resultan poco prácticas y algo confusas que lo distancia de los usuarios con algunos conocimientos de contabilidad inclusive y más aún con los que tienen poco o ningún conocimiento en este ámbito. Con estos antecedentes resulta imprescindible el diseño de con una metodología que permita su fácil elaboración considerando aspectos teóricos estudiados y puestos en práctica por varios años de experiencia con éxito por parte el autor. Por lo laborioso y tedioso que muchas veces se convierte la elaboración del Flujo de Efectivo,

resulta pertinente y oportuna la propuesta de un procedimiento que lo permita hacer en tan solo cinco pasos.

Si se diseña un modelo que permita al usuario elaborar el Flujo de Efectivo de manera fácil y en poco tiempo, se logrará la comprensión del proceso y se facilitará la interpretación de los resultados, es así que la presente investigación tuvo como objetivo diseñar una metodología que permita elaborar el Estado de Flujo de Efectivo en cinco pasos con interpretación de resultados.

Materiales

Para la elaboración del Estado de Flujo de Efectivo se precisa considerar los siguientes materiales que se constituyen en los insumos:

- Los Estados de Situación Financiera o Balance General de dos años consecutivos, generalmente los dos últimos años. (año actual y año anterior).
- El Estado de Resultados del último año (año actual)
- Las notas Explicativas o Aclaratorias a los Estados Financieros mencionados.

El Estado de Flujo de Efectivo es el resultado de redistribuir las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General y del Estado de Resultados o Pérdidas y Ganancias en un tercer Estado Financiero que es el Estado de Flujo de Efectivo o Cash Flow. Con los insumos detallados se procede a la elaboración del estado financiero siguiente el procedimiento propuesto a continuación.

Métodos

La metodología empleada en la presente investigación es del tipo descriptiva-comparativa, descriptiva porque detalla cada uno de los pasos propuestos a seguir para alcanzar los resultados esperados en la elaboración de EFE, y comparativa, porque los resultados se pueden alcanzar por medio de otras metodologías existentes para la elaboración del estado financiero otorgándole al procedimiento certeza al poder compararse los mismos resultados obtenidos con otros procedimientos.

El procedimiento es producto de una ardua investigación que respondió a un proceso riguroso de selección de información teórica basada en una investigación documental y aspectos técnicos consistentes en el procesamiento de la información resultante de los estados financieros con asistencia de Excel 2013, para realizar las operaciones que permitieron establecer las comparaciones necesarias que han logrado instaurar y afianzar esta metodología, basados en la experiencia y repitiendo procesos, la hoja de cálculo facilitó la comprobación de los resultados en las formas tradicionales y el procedimiento propuesto, reflejando igualdad en todos los resultados del Estado de Flujo de Efectivo, lo que le otorga al procedimiento la idoneidad en su aplicación.

La metodología propuesta se resume en cinco pasos que permiten elaborar el Estado de Flujo de Efectivo de manera fácil y comprensible, incluida la interpretación de los resultados para la toma de decisiones en las

organizaciones. A continuación, se presenta la descripción de los cinco pasos de manera ordenada, clara y detallada como resultado de la presente investigación.

Con los insumos disponibles ya descritos en el apartado “materiales”, se procede a elaborar una matriz que va a servir para todos los cinco pasos que conducen a la elaboración del estado financiero y que se detallan a continuación:

PASO 1 Matriz de siete puntos: efectos de las variaciones en el efectivo y categorización de actividades

PASO 2 Las actividades de operación, inversión y financiamiento

PASO 3 Determinación del método directo e indirecto

PASO 4 Elaboración del estado de flujo de efectivo

PASO 5 Interpretación del estado de flujo de efectivo

Seguidamente se detalla el procedimiento a seguir para cada uno de los cinco pasos propuestos.

(Paso 1) matriz de siete puntos: efectos de las variaciones en el efectivo y categorización de actividades.

El primer paso consiste en elaborar una matriz que servirá para todo el proceso y que va a definir las cuentas contables del Estado de Situación Financiera o Balance General que formarán parte del Estado de Flujo de Efectivo. Este primer paso es determinante en la elaboración del EFE, puesto que la matriz resultante prácticamente contiene la información requerida para ser transferida al nuevo Estado Financiero. La matriz debe contar con siete columnas y con el número de filas necesarias en función del número de cuentas contables del Estado de Situación Financiera (Figura 1). Se requiere considerar dos fases:

Primera fase. Establecer las variaciones

Ordenar las cuentas contables del Estado de Situación Financiera en tipo reporte; es decir, en columnas. Las siete columnas a crear son:

- La primera columna para el número de cuenta contable
- La segunda columna para el nombre de la cuenta contable
- La tercera columna para el saldo correspondiente al año anterior
- La cuarta columna para el saldo correspondiente al año actual
- La quinta columna para la variación encontrada en los saldos de cada una de las cuentas contables.
- La sexta columna para el análisis del efecto de las variaciones en el efectivo de la empresa.
- La séptima columna identifica la Actividad a la que corresponde la cuenta contable, Operación (O), Inversión (I) y Financiamiento (F).

Desarrollo de la fase 1

Una vez elaborada la matriz se procede a:

- Trasladar los valores de cada una de las cuentas contables del Estado de Situación Financiera a las columnas de la primera a la cuarta.
- La quinta columna resultará de la diferencia de los saldos correspondientes al año actual menos los saldos del año anterior. Los valores obtenidos de las diferencias encontradas mantendrán su signo, positivo o negativo. Lo que significa en esta etapa que los valores positivos resultan de un incremento en saldos de determinada cuenta contable, mientras que los valores negativos resultan de la disminución de los saldos de determinada cuenta contable.

Matriz de siete puntos: Efectos de las variaciones en el efectivo y categorización de actividades						
1	2	3	4	5	6	7
Cuenta No.	Nombre de la Cuenta	ESF o BG año actual A	ESF o BG año anterior B	Variaciones Diferencia B-A +/-	Efecto en el Flujo de Efectivo +/-	Actividad: O. I. F.

Efecto en el Flujo de Efectivo: + Aumento -Disminución

Actividades: O= Operación. I= Inversión. F= Financiamiento

Figura 1. Matriz de siete puntos: Efectos de las variaciones en el efectivo y Categorización de actividades

Fuente: elaboración propia

Segunda fase. El efecto de las variaciones en el efectivo de la organización.

La segunda fase es determinante para la elaboración de la *matriz de siete puntos: efectos de las variaciones en el efectivo y categorización de actividades*. Consiste en establecer el efecto que las variaciones en los saldos de las cuentas contables del Estado de Situación Financiera o Balance General tienen en el efectivo de la organización. Para encontrar las variaciones se propone seguir cuatro reglas (Tabla 1), que son:

Tabla 1. Reglas para determinar el efecto de las variaciones en el Flujo de Efectivo

Regla	Variación de los saldos	Efecto en el Flujo de Efectivo
1	Aumento de una cuenta de activo	Disminución del efectivo
2	Disminución de una cuenta de activo	Aumento del efectivo
3	Aumento de una cuenta de Pasivo y Patrimonio neto	Aumento del efectivo
4	Disminución de una cuenta de Pasivo y Patrimonio neto	Disminución del efectivo

Basados en la aplicación de estas reglas, se puede prever que en las cuentas de activos los valores de las variaciones cambian el signo, mientras que, en las cuentas de pasivo y patrimonio neto, los valores de las variaciones conservan su signo.

Aplicadas las reglas propuestas se completa la sexta columna que corresponde al efecto que las variaciones en los saldos de las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General, tienen en el efectivo.

(Paso 2) las actividades de operación, inversión y financiamiento (séptima columna):

Realizada la *Matriz de efectos de las variaciones en el efectivo y categorización de actividades*, se procede a clasificar las cuentas por actividades, *ver Figura 1 columna 7*. Este proceso es muy simple y consiste en identificar cada grupo contable con una de las tres actividades que realiza toda organización y ubicarlas en la columna siete de la matriz elaborada en el paso dos. De acuerdo a la NIC 7, se dispone que la presentación del EFE debe clasificarse considerando las tres actividades: Operación, Inversión y Financiación (Díaz, 2006).

- **Las Actividades de Operación, Operacionales u Operativas**, busca convertir los ingresos operacionales en una base de efectivo (Block, Hirt, & Danielsen, 2013). Son todas aquellas actividades de corto plazo que, generalmente, generan beneficios a la organización. Para (Gitman, 2007), son los movimientos de entradas y salidas de efectivos vinculados a las ventas y producción de los productos y servicios que oferta la empresa. Esta actividad es sin duda la más importante, pues de ésta dependen los beneficios de la organización y la participación de las otras dos actividades. La constituyen los grupos de cuentas del Estado de Resultados, tanto ingresos como egresos o gastos; y, del Estado de Situación Financiera o Balance General, los grupos de cuentas contables que se incluyen en esta primera parte, son los Activos Corrientes o Circulantes y los Pasivos Corrientes o Circulantes.

- **Las Actividades de Inversión**, según (Wild, Subramayam, & Halsey, 2007), “son los medios para adquirir y vender activos fijos”, para la organización. Los flujos de efectivo por actividades de inversión representan la medida en la que se han realizado desembolsos en medios para generar ingresos en el futuro (Vargas, 2007). Cuando en la empresa existen ingresos producto del incremento de la demanda con crecimiento sostenido, es necesario acrecentar la oferta, lo que requiere ampliar espacios, aumentar o reemplazar maquinaria, abrir puntos de ventas, entre otras actividades. Las cuentas que participan en este segundo grupo son las cuentas del Activo No Corriente.

- **Las actividades de Financiamiento o Financiación**, corresponden a los recursos ajenos que aportan terceras personas como apoyo a la organización y a los recursos propios. En este grupo están las cuentas del Pasivo No Corriente y del Patrimonio Neto. El flujo en actividades de financiación considera a los préstamos y aportes al capital a la organización obtenidos por los dueños, así mismo pago de préstamos y repartición de utilidades además de otros conceptos que generan ingresos y egresos (Ortiz, 2011).

Como se ha expuesto, cada grupo de cuenta contable del Estado de Situación Financiera o Balance General y del Estado de Resultados, tiene establecida su actividad y por tanto no es problema su clasificación. Al final, todos los cinco grandes grupos contables quedan distribuidos en las tres actividades que van a conformar el nuevo estado financiero conforme se aprecia en la Figura 2.

Distribución de grupos contables de estados financieros en actividades de operación, inversión y financiamiento

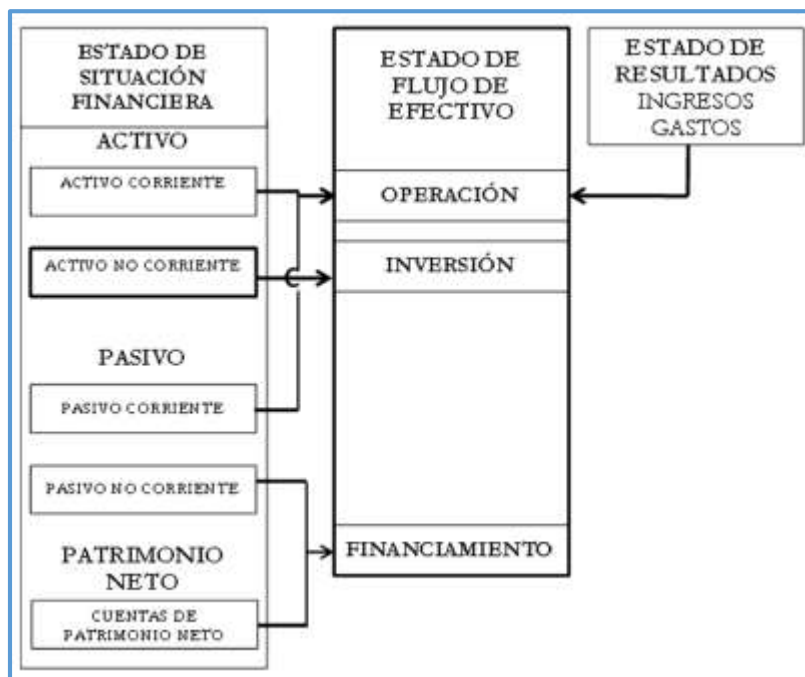


Figura 2. Estados Financieros con sus grupos contables distribuidos por Actividades de Operación, Inversión y Financiamiento.

Fuente: Elaboración propia

(Paso 3) determinación del método directo e indirecto

El Estado de Flujo de Efectivo se puede elaborar por dos métodos denominados Directo e Indirecto. La diferencia es simple, se encuentra en la forma que se toma la información del Estado de Resultados y se determina en las Actividades de Operación.

El Estado de Flujo de Efectivo está conformado por tres actividades que son Operación, Inversión y Financiamiento. La primera actividad es la única que contiene información de dos Estados Financieros; del Estado de Resultados y del Estado de Situación Financiera o Balance General. Es ésta actividad la que determina el método a desarrollar, que va a depender de dónde se toma la información del Estado de Resultados. En este apartado es importante enfatizar las tres partes la información relativa al flujo: Conciliación de la utilidad neta y del flujo neto de operaciones, flujo del efectivo por inversiones y flujo del efectivo por financiamiento. (Zapata, 2011)

El Método Directo consiste en tomar la información desde el extremo superior del Estado de Resultados; es

decir, desde los ingresos por ventas hasta el final del mismo, que es la cuenta anterior a la Utilidad del Ejercicio. A continuación, se ubican las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General.

El Método Indirecto inicia tomando la información por el extremo inferior del Estado de Resultados; esto es, por el Resultado del Ejercicio que es Utilidad/Perdida del ejercicio, luego se continúa con las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General.

Como se puede deducir con lo expuesto en líneas superiores, el método Directo e Indirecto dependerá de dónde se tome la información contable del Estado de Resultados para elaborar el Flujo de Efectivo. Además, se define en las Actividades de Operación.

El Método que se elija para elaborar el Estado de Flujo de Efectivo, afecta únicamente las Actividades de Operación, las Actividades de Inversión y Financiamiento, no sufren cambio alguno, en estas Actividades el procedimiento es el mismo para cualquiera de los dos casos.

(Paso 4) elaboración del estado de flujo de efectivo

Las áreas de decisión son de importancia porque ocupan la mayor parte del tiempo del administrador financiero y representan áreas en las cuales la actividad ocurre sobre una base continua. (Albornoz, 2014)

El financiamiento desde la perspectiva y el pensamiento del autor evidencia, que sin el financiamiento por terceros sería imposible la existencia. (Chagerben-Salinas, 2015), por tanto las necesidades de liquidez, consideran decisiones más razonables y con mejor criterio. La información que brinda este estado ayuda a los usuarios a reducir la incertidumbre y respalda el proceso de toma de decisiones en una entidad; se caracteriza por su exactitud, por la forma en ser estructurada y presentada. (Vargas, 2007).

Cumplido los cuatro pasos anteriores, todo está listo para armar el Estado de Flujo de Efectivo, para lo cual, se deberá crear un nuevo documento como lo indica la Figura 3, en el que se ubicará en la parte superior el nombre de la organización, luego se escribirá ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, a continuación el periodo que generalmente es un año fiscal; es decir, inicia en enero primero y culmina o se cierra el 31 de Diciembre, por lo tanto se deberá escribir 'al 31 de diciembre de 20XX', seguidamente se da inicio con la ubicación de las tres Actividades en el siguiente orden: Operación, Inversión y Financiamiento.

Actividades de Operación, Operacionales u Operativas.

Es la primera de las tres Actividades y con la que se inicia la elaboración del Estado de Flujo de Efectivo. Para preparar esta etapa se debe incluir información de los dos Estados Financieros básicos que son el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera o Balance General. Como ya se indicó en el paso cuatro de este documento, el Estado de Flujo de Efectivo se puede realizar por dos métodos que se determinan por la forma

en que se toma la información del Estado de Resultados, por lo tanto, para estructurar esta primera Actividad hay que considerar primeramente por qué método se va a trabajar; no obstante, en ambos casos, el orden de la información no varía.

Las Actividades de Operación contienen información de los dos Estados Financieros usados como insumos, siendo el primero el Estado de Resultados y luego las variaciones de las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General que participan en esta primera etapa, que son los Activos Corrientes o Circulantes y los Pasivos Corrientes o Circulantes, quedando como se presenta en la Figura 3.

EMPRESA “XYZ”	
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	
Al 31 de diciembre de 20xx	
1.	Actividades de Operación/Operacionales/Operativas
1.1	Estado de Resultados
1.2	Estado de Situación Financiera
1.2.1	Activos Corrientes/Circulantes
1.2.2	Pasivos Corrientes/Circulantes

Figura 3. Esquema de las Actividades de Operación, Operacionales u Operativas

Fuente. Elaboración propia

Estado de Resultados

En esta primera parte se habrá definido el método a utilizar para la elaboración del Estado de Flujo de Efectivo en virtud de que el traslado del Estado de Resultados dependerá de esta elección.

Debe considerarse también a las depreciaciones que son deducciones como cualquier otro gasto cuyo efecto será la disminución de los ingresos en el Estado de Resultados; no obstante, no representan verdaderas salidas de efectivo (Gitman & Zutter, 2012).

EFE por el Método Directo

Si se va a elaborar el EFE por el método Directo se deberá considerar toda la información del Estado de Resultados, excepto los resultados o subtotales; es decir, las cuentas de gestión únicamente.

Se inicia desde el extremo superior con los **Ingresos por Ventas** a los que se le agrega los **Ingresos No Operacionales** u **Otros Ingresos** para concentrar en la parte superior todo lo que representa Ingresos a la organización, luego se trasladan todos los egresos en el orden que están en el Estado de Resultados (ver Figuras 4 y 5).

EMPRESA "XYZ"	
ESTADO DE RESULTADOS	
Al 31 de diciembre de 20xx	
Ingreso por Ventas	
Costo de Ventas	
Utilidad bruta	
Gastos de Venta	
Gastos de Administración/ Administrativos	
Gastos Financieros	
Utilidad Operacional	
Ingresos No Operacionales/Otros Ingresos	
Egresos No Operacionales/Otros Egresos	
Utilidad antes de Participación Trabajadores e Impuestos	
Participación a Trabajadores	
Utilidad antes de Impuestos	
Impuesto a la Renta	
Utilidad después de Impuestos	
Reservas Legales	
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	

Figura 4. Esquema del Estado de Resultados.

Fuente: Elaboración propia

EMPRESA "XYZ"	
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	
Al 31 de diciembre de 20xx	
MÉTODO DIRECTO	
1. ACTIVIDADES DE OPERACIÓN.	
Ingreso por Ventas	+
Ingresos No Operacionales/Otros Ingresos *	+
<i>Subtotal ingresos</i>	=
Costo de Ventas	
Gastos de Venta **	
Gastos de Administración/ Administrativos **	
Gastos Financieros	
Egresos No Operacionales/Otros Egresos	
Participación a Trabajadores	
Impuesto a la Renta	
Reservas Legales	
<i>Subtotal Egresos</i>	=
A. Saldo (ER) (I - E)	(+/-)
Activos Corrientes/Circulantes	
Cuentas con variaciones	(+/-)
Pasivos Corrientes/Circulantes	
Cuentas con variaciones	(+/-)
B. Saldo (ESF/BG): B	(+/-)
Flujo de Efectivo em Actividades de Operación (suma algebraica +/-A +/-B)	(+/-)

ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA O

*Se reubica junto a Ingresos por Ventas para clasificar Ingresos y Gastos.
 ** Reintegrar los valores disminuidos por depreciación/ Amortización / similares

Figura 5. Esquema de las Actividades de Operación del EFE, en donde se aprecian las cuentas contables y no los resultados.

Fuente: Elaboración propia

Según la Norma Internacional de Contabilidad 7 (NIC 7) los criterios utilizados para definir al efectivo y equivalentes deberán ser comunicados en las notas aclaratorias, además de realizar una conciliación entre los rubros del Estado de Flujos de Efectivo y los del Estado de Situación Financiera (Duque-Sánchez, 2015).

En este mismo argumento NIIF 7, se deberán realizar las revelaciones necesarias que permitan, a los usuarios de sus estados financieros, evaluar la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad esté expuesta al cierre del período sobre el cual se informa (Ramírez, 2016)

Entonces estado de Flujos de efectivo como herramienta fundamental que deriva del resto de los estados financieros, que refleja de forma clara en la información de las entradas y salidas reales del efectivo en un periodo, información primordial para la toma de decisiones (Escobar, 2014).

Es importante destacar que, al ser un estado financiero que pretende reflejar el movimiento del efectivo, es necesario realizar algunos ajustes que permitirán que se cumpla el objetivo. Estos ajustes están relacionados con valores que son disminuidos de los ingresos y por tanto van a afectar el resultado del ejercicio como el caso de las depreciaciones, amortizaciones y similares, los que no constituyen salidas de efectivo, por lo que estos valores deberán ser restituidos mediante una operación simple que reintegre tal cantidad.

Estos casos generalmente se encuentran en las cuentas de Gastos de Venta y Gastos de Administración del Estado de Resultados.

Una vez trasladadas y clasificadas las cuentas en Ingresos y Egresos/Gastos, se obtiene la diferencia y se conserva el signo del resultado (positivo o negativo). Ver Figura 5. Hasta aquí el traslado de los valores del Estado de Resultados por el Método Directo.

EFE por el Método Indirecto

Para elaborar el EFE por el método Indirecto se inicia tomando el valor final del Estado de Resultados; es decir, solo va un saldo que es la *Utilidad/Pérdida del Ejercicio* que representa todo el Estado de Resultados. Ver Figura 6.

EMPRESA "XYZ"		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO		
Al 31 de diciembre de 20xx		
MÉTODO INDIRECTO		
1. ACTIVIDADES DE OPERACIÓN.		
Utilidad/Pérdida del ejercicio*	(+/-)	} ESTADO DE RESULTADOS
Ajustes (Depreciación/ Amortización/ similares)	(+/-)	
A. Saldo (ER) (I - E)	(+/-)	
Activos Corrientes/Circulantes		} ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA O BALANCE GENERAL
Cuentas con variaciones	(+/-)	
Pasivos Corrientes/Circulantes		
Cuentas con variaciones	(+/-)	
B. Saldo (ESF/BG): B	(+/-)	
Flujo de Efectivo en Actividades de Operación (suma algebraica +/-A +/-B)	(+/-)	

*Tomado del Estado de Resultados .

Figura 6. Esquema de las Actividades de Operación del EFE.

Fuente: Elaboración propia

Como en el caso del *Método Directo*, se debe considerar que el resultado del *Estado de Resultados* incluye valores como la Depreciación, Amortización y similares, que, por no constituirse en verdaderas salidas o entradas de dinero, deben ser restituidos en la misma proporción. Para el caso del *método Indirecto*, bastará con sumarle esos valores al resultado. En este método se parte del Resultado, del supuesto de que no se necesita discriminación de las cuentas. (Mayor & Saldarriaga, 2016)

A continuación, se trasladan las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General que participan en esta primera etapa, que son los Activos Corrientes o Circulantes y los Pasivos Corrientes o Circulantes. Ver Figura 6.

Estado de Situación Financiera o Balance General

Una vez elegido el método y procedido en conformidad con lo expuesto en el presente trabajo, se continúa con la segunda parte que es agregar las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General, como se ilustra en la Figura 5 y 6, que participan en esta primera etapa y son las variaciones registradas en los Activos Corrientes o Circulantes y los Pasivos Corrientes o Circulantes.

En el caso de las cuentas del Estado de Resultados se usa el signo en función de la cuenta, si es cuenta de ingreso se usa el signo positivo, si es cuenta de Egreso o Gasto se usará el signo negativo, al final se establecerá un valor resultante de la diferencia entre los ingresos y egresos o gastos (respetando los signos) que puede ser positivo o negativo.

De igual manera en el caso de las cuentas del Estado de Situación Financiera se usarán signos positivos o negativos para identificar el efecto que tuvo en el Flujo de Efectivo de la organización, información tomada del Estado de Origen y Aplicación de Fondos y trasladada a esta primera parte del Estado de Flujo de Efectivo. Al final se establece un valor que resulta de la suma algebraica (respetando los signos) que puede ser positivo o negativo.

Para concluir esta primera Actividad se obtiene un valor que resulta de la suma algebraica de los dos valores obtenidos, tanto del Estado de Resultados como de las cuentas corrientes del Estado de Situación Financiera, que se constituye en el ***Flujo de Efectivo por Actividades de Operación*** y su valor puede ser positivo o negativo, siendo lo ideal que sea siempre positivo. El valor obtenido en esta primera actividad debe ser igual por cualquiera de los dos métodos Directo o Indirecto. Considerado fundamentalmente como la principal fuente generadora de ingresos de la organización y que, por lo general, han tenido un efecto en la determinación del resultado del ejercicio, ya sea utilidad o pérdida.

Una vez concluida la primera etapa del Estado de Flujo de Efectivo, se procede con las siguientes actividades. Las actividades de inversión representan la medida en la que se han realizado desembolsos de recursos que se prevé van a producir beneficios futuros, y las actividades de financiación son referentes al flujo de recursos destinados a cubrir compromisos con quienes suministran el capital a la empresa. (Moncayo, 2016)

Actividades de Inversión.

Como segunda actividad están las Actividades de Inversión en las que se registran las cuentas que han tenido variaciones conforme se aprecia en el Estado de Origen y Aplicación de Fondos del que se las traslada al nuevo estado financiero. Al igual que en los casos anteriores, los valores de cada una de las cuentas registrarán el signo que sirve para obtener un valor resultante de aplicar una suma algebraica, el cual se constituye en el *Flujo de Caja en Actividades de Inversión* y puede ser positivo o negativo (Ver Figura 7).

Actividades de Financiamiento o Financiación.

Finalmente están las Actividades de Financiamiento o Financiación que incluye las variaciones registradas en las cuentas del Pasivo No Corriente y del Patrimonio Neto. Figura 7.

En el caso del Patrimonio Neto se debe prestar atención puesto que incluye la repartición de utilidades, así como otras que requieren aclaración mediante la revisión de las notas a los Estados Financieros y es determinante para cuadrar el estado financiero.

Como en las Actividades anteriores, los valores de cada una de las cuentas registrarán el signo que sirve para

obtener un valor resultante de aplicar una suma algebraica, el cual se constituye en el *Flujo de Caja en Actividades de Financiamiento o Financiación* y puede ser positivo o negativo. (Ver Figura 7).

Para obtener el Flujo de Caja se realiza una suma algebraica de los tres Flujos de Caja de cada una de las Actividades, obteniendo como resultado un valor que puede ser positivo o negativo que deberá ser igual a la diferencia encontrada entre el saldo en Caja del periodo actual con el saldo en Caja del periodo anterior, al que se le suma algebraicamente el saldo en Caja al 31 de diciembre del año anterior tomado del Estado de Situación Financiera, lo que debe dar como resultado el saldo en Caja al 31 de diciembre del año actual, con lo cual queda cuadrado el Estado de Flujo de Efectivo. (Ver Figura 7).

EMPRESA "XYZ"	
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	
Al 31 de diciembre de 20xx	
MÉTODO DIRECTO	
1. ACTIVIDADES DE OPERACIÓN.	
Ingreso por Ventas	(+)
Ingresos No Operacionales/Otros Ingresos *	(+)
Subtotal ingresos	(=)
Costo de Ventas	(-)
Gastos de Venta **	(-)
Gastos de Administración/ Administrativos **	(-)
Gastos Financieros	(-)
Egresos No Operacionales/Otros Egresos	(-)
Participación a Trabajadores	(-)
Impuesto a la Renta	(-)
Reservas Legales	(-)
Subtotal Egresos	(=)
A. Saldo (ER) (I - E)	(+/-)
Activos Corrientes/Circulantes	
Cuentas con variaciones	(+/-)
Pasivos Corrientes/Circulantes	
Cuentas con variaciones	(+/-)
B. Saldo (ESF/BG):	(+/-)
Flujo de Efectivo em Actividades de Operación (suma algebraica +/-A +/-B)	(+/-)
2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN.	
Activos No Corrientes/No Circulantes	
Cuentas con variaciones	(+/-)
Flujo de Efectivo em Actividades de Inversión (suma algebraica)	(+/-)
3. ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO.	
Pasivos No Corrientes/No Circulantes	
Cuentas con variaciones	(+/-)
Patrimonio Neto	
Cuentas con variaciones	(+/-)
Flujo de Efectivo em Actividades de Financiamiento (suma algebraica)	(+/-)
FLUJO DE EFECTIVO	(+/-)
Saldo al 31 de diciembre de (año anterior)	(+/-)
Saldo al 31 de diciembre de (año actual)	(+/-)

ESTADO D RESULTADOS

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA O BALANCE GENERAL

*Se reubica junto a Ingresos por Ventas para clasificar Ingresos y Gastos.
** Reintegrar los valores disminuidos por depreciación/ Amortización/ similares
Debe considerarse las notas a los Estados Financieros

Figura 7. Esquema del Estado de Flujo de Efectivo (Método Directo)

Fuente: Elaboración propia.

(Paso 5) interpretación del estado de flujo de efectivo (EFE).

El Estado de Flujo de Efectivo es un estado financiero que se elabora con todas las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General y el Estado de Resultados, por lo tanto, refleja la situación de la organización desde la perspectiva del efectivo. Ver figura 7.

El Estado de flujo de Efectivo ofrece a la dirección de la empresa, una imagen detallada de las transacciones de operación, inversión y financiación que implican efectivo, ésta distribución en tres actividades es de gran ayuda al usuario en la evaluación de las fortalezas y debilidades actuales y potenciales de la organización, cuando los flujos de efectivo en actividades de operación están bajos, es señal de alerta para que el administrador verifique movimientos inapropiados en cuentas por cobrar e inventarios, además, aun con flujo de efectivos sólidos en las actividades operativas no garantiza el éxito de la organización, es necesario tener presente de qué manera el Flujo de efectivo de las actividades de operación cubre las inversiones necesarias así como la reducción de la deuda y dividendos. Para mejor comprensión y al igual que con otras herramientas financieras, el EFE debe usarse junto a otros estados y reportes para profundizar en sus resultados (Van Horne & Wachowicz, 2010)

La interpretación se fundamenta en el principio de cada una de las actividades que realiza una organización. Si partimos desde la concepción misma de cada una, no es difícil entender los resultados e interpretar adecuadamente este nuevo informe financiero.

A decir de (Stickney, 2014) para interpretarlo se debe comenzar por la parte final donde aparece el saldo que puedes identificar como el aumento o disminución del efectivo.

Una amplia y acertada investigación respecto de la interpretación del EFE es expuesta por (Arimany, Moya, & Viladecans, 2015), al presentar la opción de utilizar el signo de los resultados de los EFE de cada una de las tres actividades del estado financiero.

Las *actividades de operación* están relacionadas con el giro propio del negocio; es decir, la actividad a la que se dedica o para la que fue creada la organización. Comprende todo lo que la organización hace para generar beneficios y está relacionado con el corto plazo, esto es, cuentas que generan movimiento de hasta un año, entre las que están las cuentas de gestión del Estado de Resultados y las cuentas de Activos y Pasivos Corrientes del Estado de Situación Financiera o Balance General.

Con estos antecedentes se puede proceder con la interpretación de resultados del Estado de Flujo de Efectivo.

Actividades de Operación.

Cuando el valor en las actividades de operación es positivo es un indicador de que las empresas han logrado satisfacer todos sus pagos de corto plazo en esta actividad (Arimany, Moya, & Viladecans, 2015), indica que la organización está generando ingresos por la actividad correcta; es decir, por las ventas. Un saldo positivo en el Flujo de Caja por actividades de Operación es de una empresa saludable. Cuando el valor es negativo refleja problemas elementales de gestión, en cuyo caso los ingresos no alcanzan a cubrir las salidas de efectivo en el corto plazo; de manera simple, los gastos superan los ingresos por ventas. Un comportamiento así por más de dos periodos consecutivos podría llevar a la quiebra a la organización.

Las razones que pueden generar saldos negativos en el Flujo de Caja por Actividades de Operación generalmente están relacionadas a un bajo nivel de ventas, costo de ventas muy altos, gastos de administración y ventas muy altos, exceso de deuda de corto plazo contratada a tasas de intereses elevadas y por tanto gastos financieros muy altos, Ciclo operativo deficiente por contratar deuda de muy corto plazo por debajo de la Rotación de Inventarios y de las Cuentas por Cobrar, sueldos elevados y/o exceso de personal entre otros factores.

Actividades de Inversión

Cuando el saldo en actividades de Inversión es positivo significa que se ha realizado una salida de Activos No Corrientes, por ventas u otros motivos. La salida de estos activos tiene varias connotaciones, puede ser motivo de venta por obsolescencia, por reemplazo, por necesidad, siendo imperioso revisar el motivo para emitir el criterio final. Un saldo negativo en este flujo significa inversión en nuevos Activos No Corrientes por reemplazo, por expansión, por aumento en los niveles de producción. Que el saldo sea negativo en este caso, es definitivamente la condición ideal.

(Arimany, Moya, & Viladecans, 2015), confirma este criterio al exponer que un saldo firme negativo, es el reflejo de que la organización está en fase de crecimiento y está realizando nuevas inversiones; y, un firme positivo reflejaría desinversiones.

Actividades de Financiamiento

Un saldo positivo en actividades de Financiamiento representa ingreso de recursos a la organización por medio de financiamiento externo (Pasivo a Largo Plazo) o interno (Patrimonio Neto). Saldos negativos representan pagos y consecuentemente disminución de deuda tanto con terceros como con propietarios.

Los resultados de las actividades de Operación e Inversión determinan la tercera actividad, al definir la política de financiamiento que debe seguir la organización. Un signo positivo será señal de que la empresa ha requerido financiamiento externo o interno, y un signo negativo, que la empresa ha cubierto el financiamiento recibido (Arimany, Moya, & Viladecans, 2015).

Análisis e interpretación.

Comprendido el significado de las tres actividades, se procede a combinar los tres resultados y buscar una interpretación total de la situación de la organización desde la posición del efectivo.

Existen muchas posibilidades de interpretación total de los resultados, a continuación, se exponen unas cuantas combinaciones para brindar al lector una idea de lo expuesto. Ver Figura 8.

Actividad	EFE 1	EFE 2	EFE 3	EFE 4
Operación	+	+	+	-
Inversión	+	-	-	+
Financiamiento	-	-	+	+

Figura 8. Opciones de interpretación del Estado de Flujo de Efectivo (EFE)

Fuente: Elaboración propia.

Interpretaciones tentativas de algunas opciones de resultados del Estado de Flujo de Efectivo para el caso EFE 1 con tan solo dos de los múltiples escenarios posibles.

EFE CASO 1a, Representa el caso de una empresa que se dedica a la venta de mariscos congelados y que hace unos dieciséis meses reemplazó cuatro equipos de refrigeración individuales por una cámara frigorífica de mayor capacidad con menores costos de operación, lo que significó disminución en sus gastos y mejoramiento de los beneficios. Los equipos fueron adquiridos mayoritariamente con ayuda de financiamiento externo y recursos propios que se ayudarán a cubrir con la venta de los equipos sustituidos. El Estado de Flujo de Efectivo dejó los siguientes resultados:

Tabla 2. Ficha para interpretación del EFE. Caso EFE 1a.

EFE 1a	Saldo	Representa/se interpreta que:	Gestión
Operación	+	Los Ingresos superan los egresos	Buena
Inversión	+	La organización está generando ingresos por venta de activos reemplazados en periodos anteriores por otros de mayor capacidad.	Buena
Financiamiento	-	La organización está pagando sus deudas, por tanto, está saliendo efectivo.	Buena
Interpretación integral	Es una buena combinación de resultados puesto que la actividad de Operación está generando ingresos, lo que resulta apropiado. Las actividades de Inversión están generando ingresos producto del reemplazo de cuatro equipos de refrigeración individuales por una cámara frigorífica de mayor capacidad adquirida y reflejada en el periodo anterior lo que denota expansión, crecimiento. Las actividades de Financiamiento demuestran que se están pagando las deudas con recursos provenientes de las actividades de Operación e Inversión.		

Fuente: Elaboración propia.

EFE CASO 1b, Representa el caso de la misma empresa que se dedica a la venta de mariscos congelados y que no alcanzó los niveles de ventas deseados por problemas de abastecimientos del producto para cubrir la demanda debido a alteraciones climáticas, quedando la deuda adquirida por la compra de cuatro equipos de refrigeración individuales con excesiva capacidad, lo que requiere una disminución de la capacidad instalada para disminuir la deuda y los costos operativos. Los equipos fueron adquiridos mayoritariamente con ayuda de financiamiento externo y a no tan largo plazo. El Estado de Flujo de Efectivo dejó los siguientes resultados:

Tabla 3. Ficha para interpretación del EFE. Caso EFE 1b.

EFE 1b	Saldo	Representa/se interpreta que:	Gestión
Operación	+	Los Ingresos superan los egresos	Regular
Inversión	+	La organización está generando ingresos por venta de activos para cubrir deudas.	Mala
Financiamiento	-	La organización está pagando sus deudas, por tanto, está saliendo efectivo.	Buena
Interpretación integral	Esta combinación de resultados refleja que la actividad de Operación está generando ingresos, aunque no los deseados. Ha sido necesaria la disminución de los activos para cubrir deudas. Las actividades de Financiamiento demuestran que se están pagando las deudas con recursos provenientes de las actividades de Operación e Inversión.		

Fuente: Elaboración propia.

La variación entre los casos EFE 1a (Tabla 2) y EFE 1b (Tabla 3), se encuentra en las actividades de Inversión, en donde se reflejan ingresos, pero desde dos perspectivas que cambian la condición de la organización analizada. En el primer caso resulta una excelente gestión debido a que toda marcha conforme lo planificado y se refleja en los flujos de efectivo de la organización. En el segundo caso, la razón por la que aumenta la Actividad de Inversión es debido a fallas en la planificación causada probablemente por no considerar los imprevistos, lo que deriva en la necesidad de vender activos para cubrir deudas, transformando la situación de la empresa de excelente a empresa con problemas.

Como hemos apreciado en el ejemplo anterior, en donde se simulan dos situaciones diferentes para una misma empresa, un buen administrador financiero debe detectar las diferentes situaciones que se presentan en las organizaciones, aunque parezcan iguales e interpretar adecuadamente los resultados para tomar las decisiones de manera oportuna y apropiada.

Una buena interpretación del Estado de Flujo de Efectivo alerta al administrador para tomar las medidas correctivas adecuadas y encaminar la organización a su cargo hacia el éxito.

Resultados

Aplicación del procedimiento propuesto para la elaboración del EFE en un caso práctico de una empresa ficticia denominada “Ilustra S.A.”

Num/ Cod	ILUSTRA S.A. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA o BALANCE GENERAL			ILUSTRA S.A. ESTADO DE RESULTADOS Al 31 de Diciembre de (año actual)	
	Cuentas	Año actual	Año anterior		
1	ACTIVO			INGRESO POR VENTAS	25.000,00
1.1.	Activo corriente			COSTO DE VENTAS.	10.000,00
1.1.1.	Caja/bancos	3.000,00	2.000,00	UTILIDAD BRUTA	15.000,00
1.1.4	Inventarios	7.000,00	5.000,00	GASTOS GENERALES	9.000,00
	Total Act. Cte	10.000,00	7.000,00	UTILIDAD DEL EJERC	6.000,00
1.2.	Act. No corriente				
1.2.1.	Maquinaria & equipo	10.000,00	5.000,00		
1.2.2	Muebles	12.000,00	13.000,00		
	Total Act. No Cte	22.000,00	18.000,00		
	TOTAL ACTIVO	32.000,00	25.000,00		
2	PASIVO				
2.1.	Pasivo corriente				
2.2.1.	Ctas x pagar	6.000,00	4.000,00		
2.2.	Pasivo No Cte.				
2.2.2	Dctos x pagar	15.000,00	16.000,00		
	TOTAL PASIVO	21.000,00	20.000,00		
3	PATRIMONIO NETO				
3.1.	Capital Social	5.000,00	5.000,00		
3.2.	Utilidad del ejercicio	6.000,00	-		
	Total patrimonio	11.000,00	5.000,00		
	TOTAL PAS Y PAT	32.000,00	25.000,00		

Estados de Situación Financiera o Balance General de dos años consecutivos y Estado de Resultados del último año (año actual) de la empresa “Ilustra S.A.”.

MATRIZ DE SIETE PUNTOS: EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN EL EFECTIVO Y CATEGORIZACIÓN DE ACTIVIDADES						
1	2	3	4	5	6	7
Num/ Cod	ILUSTRA S.A. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA o BALANCE GENERAL			VARIACIONES Diferencia Año act-Año ant	Efecto en el flujo Aumento (+) Disminución (-)	Actividades O.I.F.
	Cuentas	Año actual	Año anterior			
1	ACTIVO					
1.1.	Activo corriente					
1.1.1.	Caja/bancos	3.000,00	2.000,00	1.000,00		
1.1.4	Inventarios	7.000,00	5.000,00	2.000,00	-2.000,00	Operación
	Total Act. Cte	10.000,00	7.000,00			
1.2.	Act. No corriente					
1.2.1.	Maquinaria & equipo	10.000,00	5.000,00	5.000,00	-5.000,00	Inversión
1.2.2	Muebles	12.000,00	13.000,00	-1.000,00	1.000,00	Inversión
	Total Act. No Cte	22.000,00	18.000,00			
	TOTAL ACTIVO	32.000,00	25.000,00			
2	PASIVO					
2.1.	Pasivo corriente					
2.2.1.	Ctas x pagar	6.000,00	4.000,00	2.000,00	2.000,00	Operación
2.2.	Pasivo No corrien					
2.2.2.	Dctos x pagar	15.000,00	16.000,00	-1.000,00	-1.000,00	Financiación
	TOTAL PASIVO	21.000,00	20.000,00			
3	PATRIMONIO NETO					
3.1.	Capital Soc.	5.000,00	5.000,00	0,00	0,00	Financiación
3.2.	Util. Ejerc	6.000,00	-	6.000,00	6.000,00	Financiación
	Total patrimonio	11.000,00	5.000,00			
	TOTAL PAS Y PAT	32.000,00	25.000,00			
FASE 1					FASE 2	PASO 2
PASO 1						

Matriz de siete puntos que señala el PASO 1 con sus dos fases y PASO 2, de la empresa "Ilustra S.A."

EMPRESA ILUSTRA S.A. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO INDIRECTO		EMPRESA ILUSTRA S.A. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO METODO DIRECTO	
1. ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		1. ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	
Utilidad del ejercicio	6.000,00	INGRESOS POR VENTAS	25.000,00
		Otros ingresos	
Inventarios	-2.000,00	Ctas x Cobrar	
Ctas x pagar	2.000,00	Ingresos	25.000,00
	0,00		
Flujo de Caja en Act. Operación	6.000,00	COSTO DE VENTAS.	-10.000,00
		GASTOS GENERALES	-9.000,00
			-19.000,00
2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		Inventarios	-2.000,00
Maquin	-5.000,00	Ctas x pagar	2.000,00
Muebles	1.000,00		0,00
Flujo de Caja en Act. Inversión	-4.000,00	Ajuste	-19.000,00
		Flujo de Caja en Act. Operación	6.000,00
3. ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Dctos x pagar	-1.000,00	Maquin	-5.000,00
Util. Ejerc	0,00	Muebles	1.000,00
Flujo de Caja en Act. Financiam.	-1.000,00	Flujo de Caja en Act. Inversión	-4.000,00
FLUJO DE CAJA		3. ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
saldo 31 Dic de Año anterior	2.000,00	Dctos x pagar	-1.000,00
saldo 31 Dic de Año actual	3.000,00	Util. Ejerc	0,00
		Flujo de Caja en Act. Financiam.	-1.000,00
		FLUJO DE CAJA	
		saldo 31 Dic de Año anterior	2.000,00
		saldo 31 Dic de Año actual	3.000,00

Estado de Flujo de Efectivo de la empresa “Ilustra S.A.” por los métodos Directo e Indirecto. PASO 3 y 4. La elaboración de la matriz de siete puntos resulta clave para la confección del EFE, en ella se aprecia cada uno de los pasos propuestos, según detalle:

Paso 1

Fase 1. Traslado a la matriz de siete puntos de las cuentas contable de los estados financieros año actual y año anterior con sus respectivos códigos, se encuentran las variaciones en cada una de las cuentas contables, más no en los resultados. Se continúa con la fase 2, que determina el efecto que tiene en el flujo de efectivo de la organización las variaciones en los saldos de las cuentas y se aplican las reglas para aumento y disminución de efectivo.

Paso 2

Se identifica a cada una de las cuentas en las tres actividades: operación, inversión y financiación.

Paso 3

Se prepara la información del estado de resultados para trasladarla según el método a utilizar, directo o indirecto, para efectos ilustrativos, se realiza por los dos.

Paso 4

Elaboración del estado de flujo de efectivo por los métodos directo e indirecto.

Paso 5

La interpretación se realiza en base a los resultados de cada uno de los flujos y se aplica a cualquiera de los dos métodos. La empresa “Ilustra S.A.” presenta la situación descrita en la Tabla 4.

Tabla 4. Interpretación del EFE de la empresa “Ilustra S.A.

EFE	Saldo	Representa/se interpreta que:	Gestión
Operación	+	Los Ingresos superan los egresos	Buena
Inversión	-	La organización está generando egresos por adquisición de Activos No Corrientes.	Buena
Financiamiento	-	La organización está pagando sus deudas, por tanto, está saliendo efectivo.	Buena
Interpretación integral	Esta combinación de resultados refleja que la actividad de Operación está generando ingresos que supera las salidas de las otras dos actividades. Está adquiriendo activos no corrientes, lo que demuestra estar en proceso de expansión. Las actividades de Financiamiento demuestran que se están pagando las deudas. En conclusión es una empresa adecuadamente gestionada.		

Fuente: Elaboración propia

Discusión

El principal hallazgo de la investigación consiste en la elaboración de la matriz de siete puntos, la cual concentra la información que va a servir para la elaboración del EFE, en virtud de que su confección resulta simple para el usuario debido a que el esquema presenta los elementos necesarios que requiere el estado financiero motivo de la presente investigación. Desde sus orígenes el EFE registra las variaciones de las cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General, agregando posteriormente tan solo la información del Estado de Resultados, la que determina el método a utilizar y que puede ser Directo, si la información incluye todas las cuentas del Estado de Resultados, o Indirecto, si la información se toma de la Utilidad del Ejercicio. Además, se propone una forma sencilla de interpretación en concordancia con lo propuesto por Núria Arimany, Soledad Moya y Carme Viladecams (2015), quienes utilizan el criterio de interpretación basado principalmente en los signos que presentan los resultados de cada uno de los EFE por actividad y en general, agregando a este acertado proceso, unas matrices para breves ejercicios de interpretación.

Los mayoría de autores citados, proponen la forma tradicional de elaborar el EFE, basado en un tratamiento individual de las cuentas, lo que genera confusión al usuario debido que los planes contables podrían no haber

considerado a la hora de la personificar las cuentas contables, la misma denominación, existiendo errores muy comunes al respecto como por ejemplo denominar a las Cuentas por Cobrar como Clientes y a las Cuentas por Pagar como proveedores, lo cual no es procedente puesto que, tanto Clientes como Proveedores, podrían ser tan solo una de las subcuentas del grupo. En todo caso, este procedimiento resulta mucho más práctico aún si se considera únicamente el tratamiento por grupo contable más no de manera muy detallada, debido a que, al final, los resultados nos van a informar las condiciones de la organización en función del efectivo y alertar a los Administradores para tomar las medidas apropiadas y mantener en estado saludable a las organizaciones.

Conclusiones

La investigación ha logrado demostrar que la Matriz de siete puntos propuesta presenta ventajas para la elaboración del EFE, como la disminución y concentración de procedimientos en una sola matriz; la facilidad para encontrar las variaciones de las cuentas contables del ESF o BG, entre los periodos contables; la aplicación de las reglas para definir el efecto en el Flujo de Efectivo que causan las variaciones de los valores de las cuentas contables; la identificación y clasificación de las tres actividades que constituyen el EFE. Así mismo, la determinación del método Directo e Indirecto por este procedimiento.

Como complemento a la metodología para la confección del EFE, están las matrices para la interpretación y evaluación de la gestión realizada en el periodo, que permite al usuario seguir un procedimiento revisando los resultados basados en los signos positivos (+), o negativos (-), para interpretación por cada una de las actividades, al tiempo que se evalúa la gestión; y, finalmente una interpretación global de la situación de la empresa, usando de esta manera la herramienta EFE de forma íntegra.

Bibliografía

- Albornoz, C. H. (2014). *Ciclo Operativo de la empresa en el mantenimiento del capital de trabajo*. Buenos Aires: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1234_AlbornozCH.pdf.
- Arimany, N., Moya, S., & Viladecans, C. (2015). Utilidad del Estado de Flujos de Efectivo para el análisis empresarial. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 20, 195-217.
- Block, S., Hirt, G., & Danielsen, B. (2013). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimocuarta ed.). Mexico: Mc Graw-Hill.
- Chagerben-Salinas, L. E. (2015). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las Ciencias*, 16.
- Díaz, O. (julio de 2006). El Estado de Flujo de Efectivo y una administración eficiente del efectivo. *Contabilidad y negocios*, 1(1), 8-15.
- Duque-Sánchez, A. (2015). Estado de flujos de efectivo: aplicación de razonamientos algebraicos y de la NIC 7*. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(40), 73-109.
- Escobar, G. (2014). Flujos de efectivo y entorno económico en las empresas de servicios de Risaralda 2002-2011. *Revista Finanzas y Política Económica*, 141-158.
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera* (Décimoprimer ed.). México: Pearson educación.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Decimosegunda ed.). México: PEARSON

EDUCACIÓN.

- Mayor, G. I., & Saldarriaga, G. C. (2016). EL FLUJO DE EFECTIVO COMO HERRAMIENTA DE. 20.
- Moncayo, C. (2016). ¿Qué son actividades de inversión, operación y financiación en el estado de flujos? *Instituto Nacional de Contadores Públicos (INCP)*, 1.
- Ortiz, H. (2011). *Finanzas básicas para no financieros*. Bogotá: Cengage Learning.
- Ramírez, D. (2016). *Principios de Contabilidad*.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jeffrey, J. (2012). *Finanzas corporativas* (Novena ed.). México: McGraw-Hill.
- Stickney, C. P. (2014). Contabilidad financiera. En C. P. Stickney, *Contabilidad financiera* (págs. 200-2015). Buenos Aires.
- Stoner, J., Freeman, R., Sacristan, P., & Gilbert, D. (1996). *Administración*. México: Prentice Hall.
- Van Horne , J. C., & Wachowicz, J. J. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera* (Décimotercera ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Vargas, R. (2007). ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO. *InterSedes: Revista de las Sedes Regionales, VIII*(14-2007), 111-136.
- Wild, J., Subramayam, K., & Halsey, R. (2007). *Análisis de Estados Financieros* (Novena ed.). México: McGraw-Hill.
- Zapata, P. (2011). *Contabilidad General (Séptima ed.)*. Bogotá: Mc Graw-Hill Interamericana.

CAPÍTULO 5

**CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CON PERTINENCIA SOCIAL**

El microcrédito desde una perspectiva de género

Econ. Sayonara Elizabeth Morejón Calixto, MsC.

Universidad de Guayaquil
sayonara.morejonc@ug.edu.ec

Ing. Diana Paola Solórzano Martínez, MAE.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
diana.solorzano@cu.ucsg.edu.ec

Econ. Wendy Tamara Mora Carpio, MsC.

Universidad de Guayaquil
wendy.moraca@ug.edu.ec

Resumen

La pobreza es un fenómeno multidimensional que afecta casi a la mitad del mundo. Aproximadamente tres mil millones de personas viven con menos de \$2 al día y casi mil millones viven con menos de \$1 al día, de las cuales más del 50% son mujeres, constituyéndose, así como un factor limitante del desarrollo de las mujeres y una de las causas que dificulta escapar de situaciones de violencia, desigualdad y posición subordinada. Ante esta realidad surge el “microcrédito”, como una alternativa al sistema financiero tradicional, el cual permite mejorar la situación de la mujer en su hogar, permitiéndole acceder a la creación de negocios propios. La investigación se centrará en las microfinanzas y su relación directa o indirecta con la participación activa de las mujeres, al igual que sus consecuencias. Para dicha investigación se hará uso de la metodología de investigación de tipo documental bibliográfico, debido a los diversos documentos consultados (libros, revistas, artículos científicos, entre otros). Dando a conocer de forma resumida y aproximada, cuál ha sido el direccionamiento de los programas de microcrédito y su vinculación con las mujeres, desde la clasificación, interpretación y análisis de la información revisada de autores, investigaciones y trabajos empíricos.

Palabras Clave: Microcrédito, microfinanzas, pobreza, mujeres, desigualdad.

Abstract

Poverty is a multidimensional phenomenon affecting almost half of the world. About three billion people live on less than 2 dollars a day, and almost one billion live on less than 1 dollar a day, at least the 50% of this group are women, constituting a limiting factor for women's development, and it is also one of the causes that makes it difficult to escape situations of violence, inequality and subordinate position. Before this reality, "microcredit" emerges as an alternative to the traditional financial system, which allows women to improve their situation at

home, allowing them to access their own businesses. This research will focus on microfinance and its direct or indirect relationship with the active participation of women, as well as their consequences. The methodology to be used for this research, it will be bibliographic documentary type, due to the various documents consulted (books, journals, scientific articles, among others). This research will show in a summary and approximate manner, what has been the direction of microcredit programs and their relationship with women, from the classification, interpretation and analysis of the revised information by the authors, researches and empirical works.

Keywords: Microcredit, microfinance, poverty, women, inequality

Introducción

En la actualidad, vivimos en un mundo globalizado, donde los individuos dejaron de ser el eje central del mismo, y fueron subsumidos formal o realmente, para lograr fines y valores constituidos desde el ámbito del mercado. Según el último informe publicado por las Naciones Unidas en 2015 sobre el avance de Los Objetivos del Milenio (ODM), las mujeres tienen mayor probabilidad de vivir en la pobreza que los hombres, lo que nos confirma que la desigualdad de género aún persiste. El incremento de la pobreza y las desigualdades entre hombres y mujeres sigue presente, profundizando aún más la situación de precariedad y pobreza, especialmente para ellas.

Ciertamente la pobreza es un fenómeno multidimensional que afecta casi a la mitad del planeta, unos tres mil millones de personas viven con menos de US\$2 al día y casi mil millones viven con menos de US\$1 al día, de los cuales más del 50% son mujeres. Constituyéndose así, como uno de los factores limitantes del desarrollo de las mujeres y una de las causas que les dificulta escapar de situaciones de violencia y relaciones de poder.

Ante esta realidad social y económica hace tres décadas surge el “microcrédito”, como una alternativa al sistema financiero tradicional, y desde los años noventa se populariza como una herramienta eficiente para combatir la pobreza y promover el desarrollo de las personas más empobrecidas del mundo, entre ellas las mujeres. Y aunque la independencia económica no las protege de situaciones de discriminación y violencia, el acceso a recursos económicos puede aumentar su capacidad en la toma de decisiones, entorno alcancen su autonomía económica y personal.

Por otro lado, la incorporación de los derechos humanos desde una perspectiva de género en los programas de microcrédito, ha contribuido a que los mismos se conviertan en un instrumento eficaz para combatir la pobreza y suscitar el desarrollo integral de las personas. Proceso en el cual, es vital que las mujeres entiendan la importancia de su participación activa en todos los poderes del Estado y el proceso de formulación de los programas de desarrollo. Garantizando de esta manera a hombres y mujeres el ejercicio pleno de sus derechos, en todas las esferas de la vida, pública y privada.

Por lo expuesto, el presente artículo aborda la importancia de la implementación de las microfinanzas desde un enfoque de género. Considerando el microcrédito como un instrumento para combatir la pobreza y promover el desarrollo económico y social de la población, que no reúne los requisitos de la banca tradicional.

Para ello, se ha planteado las siguientes premisas:

- El acceso de las mujeres a los servicios financieros, ha contribuido a mejorar su calidad y condiciones de vida, y las de sus familias.
- Los microcréditos son una herramienta eficiente para salir de la pobreza, pero no ha eliminado la situación de desigualdad en la que viven las mujeres.
- La incorporación de la perspectiva de género y derechos en los programas de desarrollo, aumentan las posibilidades de lograr un desarrollo integral de las mujeres.

El microcrédito es uno de los productos financieros más conocidos desde los años setenta, impulsado por Muhammad Yunus, creador del Banco Grameen en Bangladesh. El microcrédito en palabras de Yunus, se ha convertido en un arma rentable para luchar contra la pobreza. Dentro de las sugerencias que él propone a la hora de hacer un análisis, es definir claramente los tipos de microcrédito a estudiar.

Según información proporcionada por el Grameen Bank (2008), los microcréditos pueden clasificarse como:

- a. Microcrédito tradicional informal (como pueden ser el crédito de los prestamistas, las casas de empeño, los préstamos de los amigos y parientes, el crédito al consumo en el mercado informal, etc.).
- b. Microcrédito basado en los grupos informales tradicionales (como, por ejemplo, Tontin, SuSu, ROSCA, etc.).
- c. Microcrédito destinado a un tipo de actividad con base en actividades a través de bancos convencionales o especializados (como el crédito agrícola, el ganadero, el pesquero, el textil, etc.)
- d. Crédito rural realizado a través de bancos convencionales o especializados
- e. Microcrédito cooperativo (crédito cooperativo, cooperativas de crédito, sociedades de ahorro y préstamos, cajas de ahorro, etc.).
- f. El microcrédito al consumo.
- g. El microcrédito basado en acuerdos de colaboración entre bancos y ONG.
- h. Microcrédito Grameen (el «Grameen crédito»).
- i. Otros tipos de microcréditos ONG.
- j. Otros tipos de microcrédito no gestionados por ninguna ONG pero que tampoco requieren garantía o aval.

Importancia del problema

El panorama actual de millones de mujeres, sigue siendo desfavorable e injusto. La desigualdad y discriminación entre hombres y mujeres está presente aún en las sociedades más igualitarias. Como consecuencia de todo esto,

los indicadores sociales (educación, salud, empleo...) de las mujeres, siguen siendo menor en comparación a la de los hombres (Lacalle, 2002). Siendo ella las menos favorecidas, pero a su vez también ellas las que cargan con más responsabilidades, tanto en el ámbito doméstico como público.

Considerando que:

La pobreza es un fenómeno social y económico complejo, cuyas dimensiones y determinantes son numerosos, pero puede ser definida como un conjunto de deficiencias de renta y su reducción requiere la combinación de crecimiento económico y reducción de la desigualdad social. (Palucci & Costa, 2007, p. 717)

Fenómeno social que condiciona la vida de las mujeres, quienes cada día ven más difícil poder satisfacer sus necesidades básicas y las de sus familias, reflejando con ello la incapacidad e ineficiencia gubernamental al momento de elaborar y aplicar políticas públicas integrales que contribuyan a mejorar la calidad de vida de la población.

La pobreza va más allá de la falta de ingresos y recursos para garantizar unos medios de vida sostenibles. Entre sus manifestaciones se incluyen el hambre y la malnutrición, el acceso limitado a la educación y a otros servicios básicos, la discriminación y la exclusión sociales y la falta de participación en la adopción de decisiones. El crecimiento económico debe ser inclusivo con el fin de crear empleos sostenibles y promover la igualdad. (Naciones Unidas, 2016, p. 1)

Determinar la pobreza implica pensar hasta qué nivel la insatisfacción de ciertas necesidades es tolerable, y desde qué momento su insatisfacción se transforma en intolerable. Mirado desde otro punto de vista, determinar la pobreza significa determinar el grado de bienestar al que aspira toda persona; si encontramos personas que no logran ese nivel de bienestar, estamos hablando de personas en situación de pobreza. (Baeza & Martínez, 2016, p. 733)

La exclusión social es un fenómeno que se genera a raíz de la pobreza, donde las personas de escasos recursos económicos en la mayoría de los casos tienen problemas con los vínculos sociales, laborales, personales, culturales y económicos.

Al incluir en la medición el análisis de diversas dimensiones de la pobreza, aparecen factores que afectan a hombres y mujeres en forma diferente. Por ejemplo, la utilización del tiempo y su distribución en labores remuneradas fuera del hogar y labores de cuidado no remuneradas dentro del mismo, claramente son diferentes para hombres y mujeres. Nace así la necesidad de considerar la pobreza y su medición desde un enfoque de género. (Baeza & Martínez, 2016, p. 735)

Los Estados deben adoptar medidas a nivel de políticas públicas con un enfoque de género, que reconozcan las circunstancias sociales, económicas, políticas y culturales que afectan a la mujer y que le impiden enfrentar el día a día en igualdad de condiciones con los hombres. (Baeza & Martínez, 2016, p. 737)

No obstante, en la práctica las mujeres han seguido siendo consideradas como ciudadanas del tercer mundo, negándoles por mucho tiempo sus derechos como seres humanos y como mujeres. Sin embargo, dicha situación de injusticia ha sido cuestionada y debatida hace muchos años desde la teoría feminista. Investigaciones que han permitido desmentir la incapacidad que se adjudica a las mujeres por las diferencias basadas, sobre todo, en la dualidad sexo/género. Entre los sectores negados a las mujeres está el sector político y económico, las barreras para su acceso han significado todo un reto y un logro en la actualidad para todas las mujeres.

Las desigualdades y discriminaciones que enfrentan las mujeres asociadas a su condición de género inciden en las menores tasas de participación laboral y capacidad de generación de ingresos a través de actividades económicas independientes, y por lo tanto también en la forma en que ellas experimentan, caen o superan la pobreza. (Valenzuela, M., 2005, p. 20)

Frente aquellas circunstancias de desigualdad y discriminación, el género nos permite analizar la realidad desde una mirada más justa e incluyente, además como dice Bastidas (2009), es un instrumento que nos permite conocer, interpretar y definir roles de hombres y mujeres en la sociedad. Permittiéndonos así, construir e impulsar procesos y programas con equidad. Anteponiendo para ello la transversalidad de género, como eje central en los procesos y programas de microfinanzas.

Metodología

La metodología aplicada en esta investigación es de tipo bibliográfico documental (IBD), que se basa en primera instancia en una amplia selección y recopilación de datos bibliográficos referentes al tema de estudio, y que a través de la interpretación y análisis de los datos recopilados se plantea de forma práctica y sencilla redescubrir elementos que contribuyen a sustentar las hipótesis y objetivos planteados en el trabajo investigativo. Como mencionan De La Torre & Navarro (1982):

La investigación bibliográfica, archivística y documental es la base de la ciencia adquisición u obtención del conocimiento, la fijación, la organización y ampliación del mismo, así como su transmisión, requieren de normas especiales, de una metodología que precise y eduque en pensamiento y la expresión, que los estimule y fortalezcan. Así pues, el método es un proceso lógico, surgido del raciocinio y de la inducción. (p.3)

Entre las ventajas que esta metodología nos ofrece tenemos: el aumento de conocimientos y la facilidad al momento de adquirir y ordenar la información para generar conclusiones, las mismas que sean de fácil

verificación.

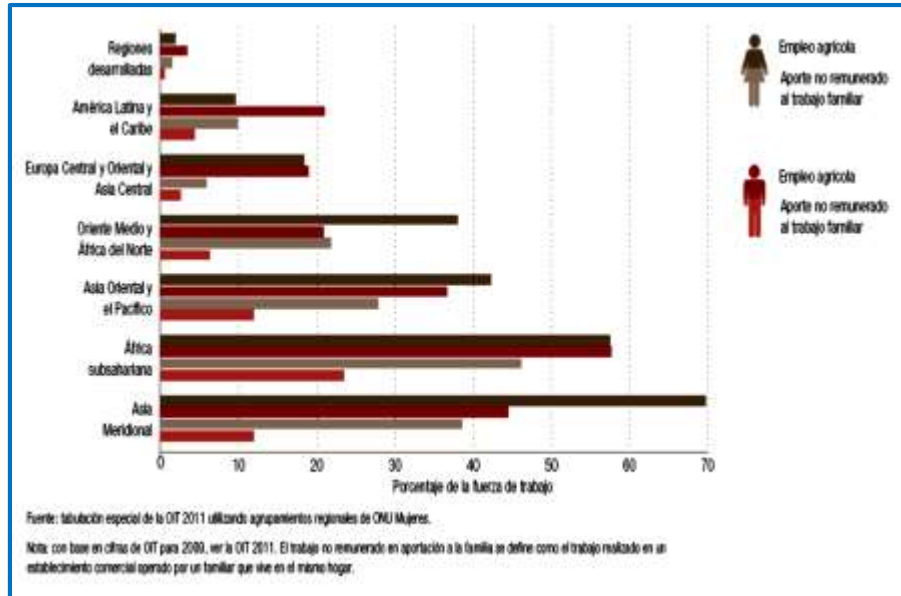
También se analiza de forma general los programas de desarrollo que incorporan el microcrédito como parte de sus líneas estratégicas de acción para combatir la feminización de la pobreza. Con la finalidad de tener una muestra práctica y teórica en el análisis del microcrédito como una herramienta efectiva para combatir la pobreza y promover el desarrollo, especialmente para las mujeres.

Resultados

La CEPAL (2001) señala que, no se debe hablar simplemente de pobreza sino de una pobreza multidimensional. Aludiendo que los principales factores de la feminización de la pobreza son las carencias (falta de, necesidad de...) y vulnerabilidad (mayor riesgo a...). Y enfatiza que, por su carácter multidimensional abarca dimensiones como: falta de oportunidades, las capacidades individuales, la falta de seguridad, la distribución del tiempo, la falta de autonomía, la violencia y la ausencia de vínculos sociales entre otros. Con lo cual seguimos hablando que las diferencias por género, siguen determinando la posición y la condición de vida de las mujeres.

Según los datos recogidos se muestra una reducción significativa de la pobreza, lo cual se atribuye al progreso de China e India. Los habitantes que viven con menos de \$1,25 al día se han reducido de 1,800 millones en 1900 a 1,400 millones en 2005. Sin embargo, parece que las mujeres han tenido una relación inversa, su situación se ha empeorado más debido a que son más vulnerables.

Figura 1. Relación mujeres-hombres en edad de trabajar en los hogares más pobres



Las mujeres tienen más probabilidades de ser más pobres que los hombres en 22 de 25 países sobre los que se cuenta con información. La OIT estimó que, en 2010, había 87 millones de mujeres desempleadas, un incremento de 76 millones en el 2007, sin que a ello se conciba el impacto de la crisis económica actual. Como podemos observar en el gráfico, son las más mujeres quienes mayormente participan en actividades agrícolas sin remuneración alguna, y a su vez son las más empobrecidas. Pero, ya no sólo se puede hablar de una pobreza por ingresos. La ONU Mujeres en su último informe 2011 también hace referencia a ser “pobres de tiempo”, ya que son ellas las que deben tener dos y hasta tres jornadas laborales para poder sobrevivir junto a sus familias, en muchos de los casos son tareas domésticas no remuneradas en perjuicio de su bienestar y crecimiento personal (actividades de ocio, educación...) entre otras actividades.

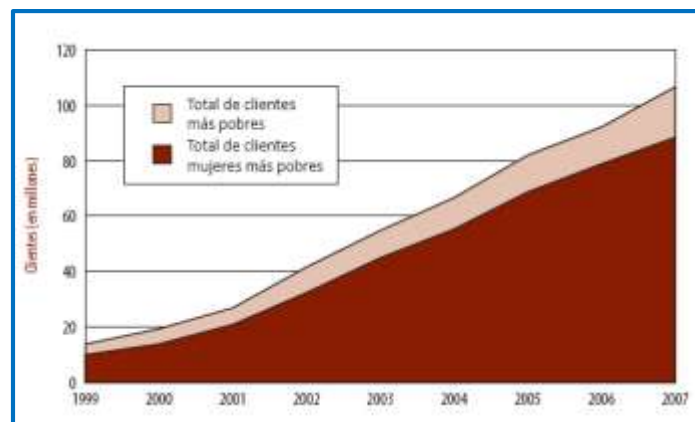
Igualmente, a través de innumerables investigaciones feministas realizadas, desde un enfoque de género se ha concluido que afecta y se experimenta de diferente forma en hombres y mujeres. Por lo que el feminismo ha hecho uso de la frase “*feminización de la pobreza*” para denotar el creciente empobrecimiento material de las mujeres y, el empeoramiento de sus condiciones de vida y la vulneración de sus derechos fundamentales.

Ahora, no estamos relacionando precisamente con riqueza; sino con otra dimensión como es lo social. El tan anhelado bienestar que todos y todas deseamos tener, pero, ¿cómo alcanzarlo? cuando todavía vivimos en un mundo tan desigual. Siendo la distribución de la riqueza y el acceso a los recursos productivos los principales ejemplos claros de aquellos procesos de desigualdad estructurante, clave del sistema capitalista patriarcal. Procesos que tan solo contribuyen al origen y perpetuación de la pobreza, con mayor medida en los grupos más vulnerables como son las mujeres y las niñas.

En ello analizamos el microcrédito como uno de los instrumentos para combatir la pobreza. Si bien es cierto,

que dicha iniciativa ha permitido el acceso al crédito de todos y todas las excluidas de las finanzas tradicionales, también es cierto que su alcance tan solo se ve reflejado a nivel microeconómico. No con ello, restándole la importancia que representa en la actualidad en la vida de millones de personas, sobre todo de mujeres. Quienes actualmente son las primeras destinatarias de los pequeños préstamos de dinero. Fenómeno que lo podemos llamar como la “feminización del microcrédito”, el mismo que bajo las medidas adecuadas no es contraproducente en la vida de las mujeres, al contrario, gracias a la infinidad de programas de microcréditos desde un enfoque de género y derechos, a través de sus altos componentes de capacitación en sus estrategias han logrado empoderar a miles de mujeres de diferentes zonas rurales de los países más empobrecidos.

Figura 2. Crecimiento en número de clientes mujeres más pobres en relación al total de clientes más pobres



Según los datos presentados (figura 2) por el informe de la Campaña de la Cumbre del microcrédito (2009) de un total de 106,6 millones de clientes pobres a fines del 2007, el 83,2 y 88,7 millones son mujeres. Datos que refleja un crecimiento muy significativo de la participación de las mujeres sobre los servicios financieros alternativos, pasando de 10,3 millones en 1999 a 88,7 millones a fines del 2007.

De aquí que muchas instituciones y organizaciones feministas demanden que todos los programas de Desarrollo que promuevan o impulsen los microcréditos como instrumentos de lucha contra la pobreza tomen en consideración mecanismos de igualdad, ya que son ellas en mayor medida quienes hacen uso de tal instrumento económico para sobrevivir y satisfacer algunas de sus necesidades prácticas y de las de su familia, las mismas que el Estado ha olvidado o no ha priorizado en su presupuesto estatal.

Considerando el género como una de las principales categorías analíticas para conocer, analizar, interpretar y definir los roles, responsabilidades, problemas, necesidades, oportunidades, posibilidades y expectativas de mujeres y hombres, en las diferentes sociedades y épocas. Pero su importancia radica que a través del enfoque de género se puede cambiar una realidad de injusticia para una parte de la población, siempre atendiendo los

intereses del conjunto de personas (hombres y mujeres); injusticias que como menciona Julia Annas en unos de sus escritos repercute en su calidad de vida. Por lo que, se debería rechazar aquellas normas sociales que dividen las actividades en femeninos y masculinos, para así poder empezar a construir sociedades más justas (Nussbaum, Martha & Sen, Amartya, 1996).

Lo que podemos concluir claramente, es que la pobreza o mejor dicho “la feminización de la pobreza” (Bastidas, 2009, pp. 60-61), se relaciona directamente con los niveles y patrones de desigualdad, así como con los procesos de discriminación en el empleo y otras esferas sociales.

Discusión

Durante el proceso de evolución de los microcréditos a las microfinanzas, paralelamente han surgido nuevos debates y teorías, sobre cuál debería ser el enfoque más adecuado de los microcréditos. Dado que las entidades microfinancieras tienen un doble objetivo social y financiero, en el siguiente apartado se procede a analizar brevemente algunos de los enfoques y debates más relevantes de las microfinanzas, sobre a interponer la sostenibilidad financiera frente a la lucha contra la pobreza.

Desde el presente enfoque el objetivo principal de las microfinanzas es el ofrecer servicios financieros, para cubrir la demanda insatisfecha. De la población más empobrecida, entre ellas las mujeres.

Por su parte John Hatch, Fundador de FINCA, unas de las instituciones microfinancieras más representativa en Latinoamérica, manifiesta “Nadie acabó nunca con la pobreza yéndose a la bancarrota.” (Informe de la Cumbre Mundial del Microcrédito, 2009, p. 14), haciendo referencia a la importancia que implica buscar estrategias que contribuyan a la sostenibilidad de dichas instituciones, siendo este uno de los temas centrales en el debate de la maximización de las IMF. Por lo cual, entre sus temas de mayor interés y preocupación podemos citar los aspectos económicos, la tecnología y la viabilidad financiera, sin con ello se descarte un interés especial por ofrecer préstamos a las personas más pobres, pero tampoco se considera su único fin.

En tanto desde un enfoque de desarrollo se han fijado metas a largo y corto plazo, como la establecida por Las Naciones Unidas (ONU) dentro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM, 2015): “reducir la pobreza a la mitad para el 2015”. Para lo cual, se consideró al microcrédito como uno de los instrumentos económicos que contribuiría a alcanzar dicha meta. No obstante, luego de la finalización del plazo propuesto el panorama no fue muy favorable, según el último informe del 2015 de los ODM de las Naciones Unidas manifiestan que si bien se han dado algún avance en la meta fijada, al 2015 la tasa mundial de pobreza del mundo fue del 14%, muy por debajo del objetivo fijado 23%.

El Banco Mundial ha concluido que, “Nunca antes había existido tantas diferencias entre países pobres y países ricos, y el problema es que la tendencia apunta hacia una desigualdad creciente” Banco Mundial (BM, 2005,

citado en Lacalle, 2008, p.31).

Para Yunus (2008), es necesaria la construcción de nuevos conceptos y marcos teóricos que promuevan e impulsen cambios profundos en el sistema capitalista. Ya que, no podemos centrarnos en el microcrédito o las microfinanzas como única alternativa para erradicar la pobreza, los resultados serían invisibles e inviables. Es por ello, la importancia y necesidad de promover el trabajo en conjunto, no sólo por parte de los organismos internacionales y sociedad civil, sino también de las entidades Estatales a través de políticas sociales inversoras. Para promover y garantizar cambios estructurales en el sistema financiero tradicional y la economía en general, en mejora de todos y todas.

Teniendo presente que:

(...) las microfinanzas tienen un alcance limitado ante una situación caracterizada por importantes desigualdades en las habilidades y oportunidades de las personas para generar ingresos, por una desigual distribución (y valoración social) de habilidades y competencias, por una asimetría en los niveles educativos, y por una asignación desigual de los derechos y las responsabilidades dentro y fuera del hogar, en función del sexo o la clase social. (Cabré, E. citado por Rué, 2003, p.162)

Por lo tanto, se busca incorporar el enfoque de género a los servicios microfinancieros (con enfoque de género y derechos), como única forma de garantizar un servicio financiero alternativo que impulsen otras formas de economía y de organización entre las personas.

Conclusión

Desde un enfoque de género los microcréditos pueden significar una verdadera herramienta para el desarrollo, sí y sólo sí, se concibe que las mujeres parten de una situación desigual con respecto a los hombres, por lo cual el microcrédito desde una implementación inadecuada puede producir efectos negativos, sobre todo en la vida de las mujeres como es el aumento de la jornada laboral. Por tanto, las diferencias entre hombres y mujeres deben ser consideradas fundamentales a la hora de construir y formular estrategias o mecanismos de inclusión social o económica, para el pleno goce y ejercicio de sus derechos. De ahí, que es necesario hacer hincapié en incorporar la perspectiva de género en todas las fases de los programas de microcrédito (planificación, ejecución, evaluación y seguimiento)

Los programas de microcrédito desde un enfoque de género, no solo deben trabajar en la concesión de microcréditos sino en desarrollar otras líneas de trabajo como son:

- Lograr el empoderamiento de las mujeres. para la exigibilidad de sus derechos económicos, sociales, políticos, culturales y ambientales (DESCA).

- Impulsar la autonomía y autoestima de las mujeres tanto en la esfera privada como en la pública.
- Contribuir a la construcción de la voz y participación política de las mujeres en los espacios de toma de decisión.
- Promover la formación de pequeñas empresas (micro-emprendimientos), para facilitar su independencia económica.

Es así, que, a través de diversos estudios de investigación realizados desde la aplicación de programas de microcrédito en países en vías de desarrollo, se ha podido establecer que la inclusión de otros servicios no financieros (servicios de capacitación, vivienda, etc.) dentro de los programas de microcrédito, permite un desarrollo más integral en la vida de las mujeres.

En referencia se dan a conocer algunos programas de microcrédito que se enmarcan dentro de la Ayuda Oficial y la Cooperación al Desarrollo, quienes han sumado el enfoque de género como eje transversal y central en sus líneas de acción (Molina, 2009).

- Derechos al desarrollo de las mujeres y buenas prácticas. Actividades comerciales en el mercado de Soni en Tanzania.
- Derechos económicos de las mujeres en Senegal: Iniciativas y estrategias femeninas alternativas.
- «El crédito»: un derecho de las mujeres en el Ecuador, entre otras.

Experiencias que no solo contribuyen al desarrollo integral de las mujeres, sino también están sentando un precedente para la construcción de un nuevo modelo de economía, más justo y solidario. Sin embargo, al igual que otro enfoque necesita del trabajo conjunto de organismos internacionales, sociedad civil, gobiernos locales y estatales y otras entidades que fomenten y proporcionen las garantías mínimas para el buen desempeño de los programas de microcrédito.

El acceso a formas de crédito más ventajosas que las del sector informal y la puesta en marcha de microempresas suponen un cambio en los derechos económicos de muchas mujeres y pueden mejorar sustancialmente su posición dentro del hogar y de la comunidad [...]. En este caso, el microcrédito desempeña un papel fundamental, formando parte de una estrategia más amplia de promoción de ingresos a través de proyectos de auto-ocupación Hulme & Mosley (1997) (citado por Rué, 2003, p.168).

De manera general se puede decir que tanto las microfinanzas y el microcrédito en sí, se siguen considerado como modelos alternativos del sistema financiero tradicional, un sistema que se ha adaptado a la realidad y necesidades de los clientes, modificando sus prácticas tradicionales para apostar por un modelo financiero basado en la confianza mutua, responsabilidad, participación y creatividad, sobre todo en los países en vías de

Desarrollo (Lacalle, 2002).

En tanto, los programas de desarrollo económico integren en todas sus fases un enfoque de derechos y género, que partan de la existencia de desigualdades con el fin de formular las estrategias. Algunas de estas estrategias pueden ser ofrecer servicios financieros, y no financieros, los cuales contribuyan a fomentar las capacidades financieras y administrativas en actividades de diferente índole micro empresarial, al mismo tiempo que se emprendan medidas que fomenten e impulsen el desarrollo individual de cada persona (capacidades, autoestima, su voz y participación política, etc.) que garantice mejoras no sólo a nivel económico, sino también a nivel personal, familiar y comunitario. Genera a su vez una estructura organizativa y económica, dónde el Estado-Nación no llega (Esping, Andersen, G. y Palier B., 2010).

Concluyendo así, que el microcrédito por sí sólo no mejora las condiciones y posición de las mujeres y mucho menos transforma sus vidas, con suerte y mucho esfuerzo de ellas, ayuda a aliviar las cargas económicas. Pero bajo las condiciones equivocadas puede ocasionar efectos negativos como: sobre-endeudamiento (como las tarjetas de crédito), o incrementar la jornada de trabajo en el sector privado y público. Por ello, y con el fin de evitar efectos contraproducentes, es necesario e imprescindible que los programas de microfinanzas, sumen en sus líneas de acción un conjunto de buenas prácticas, y tratar de buscar una nueva conformación política y económica, más allá del sistema actual, capitalista, patriarcal y explotador de los recursos naturales y de los seres humanos.

Referencias

- Baeza Leiva, Mónica, & Martínez Montenegro, Isnel. (2016). *Género y pobreza: dos fenómenos que demandan una mirada desde la psicología jurídica*. Revista Médica Electrónica, 38(5), 731-743. Recuperado en 11 de junio de 2017, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1684-18242016000500009&lng=es&tlng=es.
- Bastidas, M. (2009). *Pobreza, empleo y economía informal: buenas prácticas en materia de género*. En: Molina, E. y San Miguel N. (Coord.) Buenas Prácticas en Derechos Humanos de las Mujeres. África y América Latina. Cuaderno Solidario n° 4 de la Oficina de Acción Solidaria y Cooperación. Universidad Género y Desarrollo. Madrid, España: Editorial, S.A. pp. 55-75
- Daley Harris, S., (2009). *Informe sobre el Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito*, Washington D.C.
- De la Torre, E. I Navarro, R. (1982). Metodología de la Investigación. México. Editorial: MAC GROW HILL
- Esping, Andersen, G. y Palier, B. (2010). *Los tres grandes retos del Estado de Bienestar*. Barcelona, España, Editorial: Ariel.
- Feres, J. C., & Mancero, X. (2001). *Enfoques para la medición de la pobreza: Breve revisión de la literatura*. CEPAL.
- Gutiérrez, J. (2009). *Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas*. Número 49. Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional –Hegoa. Bilbao. España

- Grameen Bank (2011). *Clasificación Categorización del Microcrédito*. Recuperado en: www.grameen-info.org
- Lacalle, M. (2008). *Microcréditos y Pobreza, de un sueño al Nobel de la Paz*. Madrid, España. Ed. Turpial.
- (2002): *Microcréditos. De pobres a microempresarios*. Barcelona, España: Editorial Ariel.
- Molina, E., San Miguel, N. (2009). *Buenas Prácticas en Derechos Humanos de las Mujeres. África y América Latina*. Cuaderno Solidario n° 4 de la Oficina de Acción Solidaria y Cooperación. Universidad Género y Desarrollo. Madrid, España: Editorial, S.A. pp. 105-122
- Mundial, B. (2015). *Informe del Objetivos de Desarrollo del Milenio*. Banco Mundial.
- Naciones Unidas. (2016). *Objetivos de desarrollo sostenible*. Recuperado de <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/poverty/>
- Nussbaum, Martha, C., & Sen, A. (1996). *La Calidad de Vida*. FCE. México.
- Palucci, M. H., & Costa, I. A. (2007). Pobreza y desarrollo humano: estrategias globales. *Revista Latinoamericana de Enfermagem*, 717-720.
- Rué, E. (2003). Desarrollo y capacidades: aplicación al microcrédito desde una perspectiva de género. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, (60), p. 161-184, Barcelona, España.
- Valenzuela, María, E. (2005). *Nuevo sendero para las mujeres: microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI*. Lom Ediciones.
- Yunus, M. (2008). *El banquero de los pobres los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el Mundo*. Barcelona, España: Paidós.
- (2008): *Un mundo sin pobreza las empresas sociales y el futuro del capitalismo*. Paidós. (1998). *Hacia un mundo sin Pobreza*. Barcelona, España: Editorial Andrés Bello.

Las características del líder: perspectivas de los profesionales y población activa de la provincia de El Oro

Mauricio Samuel Noblecilla Grunauer

mauriam2000@hotmail.com

Universidad Técnica de Machala

José Kennedy Ollague Valarezo

jollague37@hotmail.com

Universidad Técnica de Machala

Resumen

En este artículo se trata de identificar las características de un líder para que administre eficientemente las empresas orenses desde una perspectiva de los profesionales y población activa de la Provincia de El Oro. Se utilizó como metodología un tipo de investigación exploratoria diseño no experimental transversal descriptivo y correlacional, con la aplicación de una encuesta cerrada tipo escala de Likert a una muestra estratificada de 192 personas que pertenecen a los sectores comerciales y productivos más importantes de la Provincia de El Oro. Se obtuvo como resultado que un líder debe ser colaborativo, tener capacidad de compromiso, ser un impulsador, capacidad intelectual, capacidad de asumir riesgos, establecer metas y objetivos, el uso de la inteligencia emocional, tener personalidad, saber coordinar, planificar y tomar decisiones, ser altamente expresivo y evaluar deficiencias.

Palabras clave: características de un líder, cualidades, habilidades, población activa, liderazgo.

Abstract

In this article we try to define a typical leader profile according to the appreciation of the professionals, workers or collaborators of the El Oro province. A region in which a great diversity of forms of economic development is presented, this includes the commercial area, industrial, tourist, agricultural, livestock, fishing, and others. With a selection of the most important in each area, some elements were proposed to identify the qualities and abilities typical in one leader or one person who exerts leadership over other ones. In addition to analyzing the correspondence between the different qualities and abilities that stand out, the study shows that demographic categories do not generate bias in the general perception of the leader characteristics and that the results obtained represent the global perception of the active population in the region analyzed. With the group of expected characteristics, according to results of other investigations, a multifactorial analysis is performed to evaluate the correspondence between each element or indicator, which affects the correlation of the variables qualities and abilities. The results can serve as a basis for similar studies in other regions.

Keywords: Leader's characteristics, qualities, abilities, active population, leadership.

Introducción

El liderazgo es un tema conflictivo debido a las ideologías nuevas que están surgiendo en el siglo XXI, se dice que es muy cuestionado ya que la terminología ha sido tergiversada por muchos sucesos acaecidos en años anteriores. En este caso, hablando de Napoleón Bonaparte, Hitler, Mussolini o Lenin, líderes de la historia que de alguna forma crearon caos y guerras a nivel mundial, pero la pregunta es si se los consideraría ¿cómo líder? (Puglisi, 2006).

Pero hay otros personajes a través de la historia que han sido considerados como buenos líderes como Nelson Mandela, Jesús, Martin Luther King, Churchill, Reina Isabel, entre otros, que han dado un giro de 360° dentro de la historia. Estos personajes con cualidades y habilidades de líderes diferenciados han permitido formar parte de la cultura en cada uno de sus países, desarrollando una influencia que han cambiado la historia de los pueblos a través del tiempo.

De acuerdo con Estrada (2007), los líderes han exaltado acciones realizadas por dirigentes de gobierno, empresas, equipos deportivos o grupos de personas en cualquier índole. En este caso, son reconocidas como líderes aquellas personas que trabajan con un grupo o influyen en él para lograr un propósito. El recorrido por la historia permite relacionar actividades desarrolladas por capacidades, habilidades, cualidades y conocimientos de cada uno de los personajes que han influido durante el desarrollo de la humanidad (Estrada, 2007).

Al evaluar la evolución del hombre según Estrada et al (2007), se pueden definir las cualidades utilizadas por cada personaje a lo largo de la historia que les permitió trascender como es el caso de Moisés, con su actitud positiva, carácter, disposición de escucha, y carisma o de Ptah-hopet con la autodisciplina, el compromiso, y la visión de futuro. Es por ello que los líderes de hoy deben utilizar sus capacidades para interactuar con un sinnúmero de personas y situaciones que les permita optimizar la dirección empresarial.

De acuerdo con (Bennis, 1989), la última década del siglo XX, se vio una tendencia hacia las explicaciones referidas y características del líder, las cuales van más allá de la personalidad y en las cuales se hace referencia a la visión que deben tener las personas que lideran procesos, junto con ciertas cualidades, como pasión, integridad, curiosidad y audacia. Por otro lado, (Kotter, 1990) incluye un aspecto muy importante además de la visión, es decir, incluye la capacidad de generar estrategias para llevarla a cabo, a través del concepto de red o network cooperativo de recursos humanos; además, los líderes deben tener la capacidad de producir cambios como una de sus funciones primordiales.

En el trabajo realizado por Chávez (2003) evidencia un estudio sobre el liderazgo y el comportamiento organizacional en las pequeñas y medianas empresas (PyME) del Ecuador, se realizó un análisis a 191 empresas de Quito cuyo resultado fue que existe un liderazgo autoritario en cada una de las organizaciones ecuatorianas,

seguido por un liderazgo participativo. Además, el informe desarrollado establece que el liderazgo tiene un 70% de influencia sobre el comportamiento organizacional de los colaboradores dentro de una empresa en particular (Chávez, 2013).

Para la elaboración de la presente investigación se debe tener en cuenta que no existe un análisis sobre las características de un líder en la Provincia de El Oro; además, no se han identificado cuáles son las características que debe tener un líder según la opinión de los profesionales, trabajadores y colaboradores que laboran en empresas de la Provincia de El Oro.

Por tal razón, existe la necesidad de desarrollar una investigación en la Provincia de El Oro para conocer cuáles son las características que debe tener un líder en las empresas orenses, para ello se formula el siguiente problema de análisis ¿Cómo la identificación de las características de un líder influye en las actividades estratégicas de las empresas orenses?

El propósito del presente trabajo es identificar las características de mayor influencia que debe tener un líder para que administre eficientemente las empresas orenses. De acuerdo con (UNIVERSIA, 2013), determina que en la actualidad tener cualidades de líder es uno de los dones más apetecidos por los empleadores ya que son ellos los que ponen en marcha las estrategias empresariales y hacen cumplir la misión de la compañía. En este caso, la publicación pone de manifiesto 4 claves para ser líderes, la autenticidad, comunicación efectiva, compartir recursos y dar el ejemplo.

Historia del Liderazgo

Según Puglisi *et al* (2006), Los primeros textos escritos sobre liderazgo datan de 1904 y 1908; aunque se determina que el Dr. Terman había escrito sobre la educación de los líderes cuatro años antes. Por otro lado, los alemanes realizaron estudios sobre la selección de líderes antes de la guerra en 1926. Los ingleses escribieron sobre liderazgo hacia 1941 por la guerra existente en Europa. Luego los americanos después de la guerra adoptaron estos términos adaptándolas a las empresas dentro de los EEUU.

Desde la revolución industrial, el liderazgo se ha desarrollado más bien como rasgos de personalidad dentro de los mecanismos y terminologías representadas por las nuevas organizaciones. Para ello, se ha pasado por cuatro dimensiones evolutivas como la dimensión de trabajo, la dimensión del poder (EMPOWERMENT), la dimensión del conocimiento, y la dimensión del liderazgo. En las cuales actualmente se está pasando de un líder de vertical hacia uno más mixto (horizontal y vertical) en el que se maneja de una manera más compleja a través de comunidades empresariales integrales (Cardona, y otros, 2012).

Es por ello, que el liderazgo ha sido estudiado durante todo el siglo XX desde diferentes enfoques como la

sociología, la psicología, la política, la religión, la pedagogía, la ética y la organización empresarial. Existen muchas teorías que han sido desarrolladas durante el siglo estableciendo rasgos que permitan analizar a los líderes a nivel mundial, como Lincoln o Gandhi (Rost, 1991). En 1948, muchos de los estudios sobre los rasgos del liderazgo concluyeron que no existía un grupo de atributos que diferenciara consistentemente a líderes de no líderes en distintas situaciones. Hoy en día en base a lo escrito por Burns & Bass especifican que el liderazgo se ha transformado y maneja un proceso que le permite cambiar el modelo establecido. También está el liderazgo participativo, autoritario, laissez-faire, de servicio entre otros (Stogdill, 1948).

En el estudio desarrollado por (Kroeck, y otros, 2004), determina que el liderazgo es algo muy diverso e incluye un amplio espectro de teorías, definiciones, evaluaciones, descripciones, prescripciones y filosofías. En este caso su estudio se abordado en diferentes disciplinas y perspectivas tales como la historia, la teoría psicodinámica, la teoría del desarrollo organizacional y la sociología. Por otro lado, (Antonakis, y otros, 2004), especifica que no existe hasta el momento una definición específica y ampliamente aceptada al respecto del liderazgo. Algunos investigadores afirman que dada la complejidad del fenómeno probablemente nunca se alcance a consolidar una definición unívoca del mismo.

En el trabajo descrito por (Lupano, 2006), establece el enfoque de rasgos como una de las primeras escuelas que derivaron a la terminología del liderazgo, la misma tuvo su auge entre los años 1920 y 1950. Se dice que ha tenido un resurgimiento en los años ´90, esta teoría se enmarca dentro de las denominadas teorías del “*gran hombre*” que sugieren que ciertas características estables de las personas (rasgos) diferencian a quienes pueden considerarse líderes de aquellos que no lo son (Bass, 1990). Aunque (Castro, 2005), especifica que el liderazgo es un constructo complejo, su estudio debe apuntar a identificar y describir las diferentes variables que pueden estar vinculadas con el mismo. Estas pueden ser cognitivas conductuales o de personalidad.

Antecedentes

Para la redacción del presente artículo, se revisaron estudios sobre la relación del liderazgo con el desarrollo organizacional. En este caso, el trabajo desarrollado por (Berdecía, y otros, 2013) identifica los estilos de liderazgo de los ejecutivos y su relación con el éxito organizacional periodos de crisis empresarial. La metodología aplicada presente un enfoque cualitativo basado en el diseño de estudios de casos aplicados a tres de grupos de ejecutivos puertorriqueños, los resultados del estudio muestran que en Puerto Rico predomina un estilo de liderazgo transformacional, seguido por el liderazgo transaccional, y ninguno fue considerado dentro del liderazgo laissez-faire.

De acuerdo con (Prada, 2013), advierte que uno de los mayores problemas que existen en la dirección empresarial hoy en día se basa en la flexibilidad y facilidad en la relación de los gerentes con sus colaboradores, es por ello que dentro del trabajo realizado por el autor explora la situación del directivo en el momento actual

y sus relaciones con los trabajadores y el dinamismo de la aplicación del liderazgo. En este caso, lo que trata de realizar el trabajo investigación es sobre la definición del liderazgo que se ha desarrollado a través del tiempo.

En el trabajo realizado por (Calderón, y otros, 2013), analiza tópicos sobre liderazgo y relaciones sociales en el trabajo, como factores del riesgo psicosocial, fundamentados en los modelos: demanda control-apoyo social, el modelo de desequilibrio esfuerzo-recompensa, y el modelo dinámico de los factores de riesgo. El estudio se aplicó un grupo de 148 jefes y 267 profesionales y técnicos, de 44 empresas colombianas de café. Los resultados verifican un alto índice de riesgo en las dimensiones relaciones con colaboradores y relaciones sociales.

En el estudio realizado por (Martínez, y otros, 2016), determina el estilo de liderazgo presente en la carrera de ingeniería civil industrial, de la Universidad Arturo Prat de la ciudad de Iquique. Para el levantamiento de información se aplicó el Cuestionario Multifactorial de Liderazgo MLQ 5x, adaptado a la realidad organizacional chilena, a los académicos y al director de la carrera. Se obtuvo como resultado que el estilo de liderazgo que predomina es el transformacional con un 9% de efectividad.

En la investigación realizada por (Castro, y otros, 2008), se hizo un estudio sobre los atributos que se consideran más importantes que deben tener un jefe de departamento de diagnóstico por imagen, mediante la elección de 5 a 12 aspectos anunciados sobre cualidades de liderazgo, y relacionados con el cargo desempeñado, edad y lugar de trabajo. En este trabajo se concluye que los atributos más valorados en un líder dentro del servicio de imagenología, basados en que deben ser armónicos, relacionados con el trabajo, y respeto a sus colaboradores.

En el trabajo realizado por (Páez, y otros, 2014), se analizaron las dimensiones y las diez competencias de liderazgo (integridad y confianza, orientación a la obtención de resultados, importancia en la acción, perseverancia, uso efectivo del tiempo, comunicación empática, conformación y desarrollo de equipos de alto desempeño, toma de decisiones, capacidad negociadora, y capacidad de direccionamiento estratégico), aplicados a 16 dirigentes de una muestra de 16 empresas del sector floricultor en Colombia con el sello Florverde. Los resultados obtenidos fueron que se encontraron dos dimensiones del liderazgo transformacional, la influencia idealizada y motivación inspiradora; por otro lado, está la competencia más destacada fue la integridad y la confianza, elementos claves para el desarrollo exitoso del liderazgo transformacional. Finalmente, se resume en dos variables las características de un líder, sus cualidades y sus habilidades, estimando un total de 63 elementos de la primera y 21 de la segunda.

Metodología

En la redacción de este artículo se aplica una metodología exploratoria y un diseño no experimental transversal descriptivo y correlacional, con la aplicación de una encuesta cerrada a una muestra estratificada de los sectores comerciales y productivos más importantes de la provincia de El Oro, cuya caracterización se muestra en la

Tabla 2. Para la medición de los indicadores propuestos para cada variable se aplica una escala de Likert de cinco opciones. En la participación de este estudio se presenta un número mayor de mujeres (63.5%) respecto de hombres (36.5%), que principalmente se desempeñan en Machala, Santa Rosa y El Guabo (66.1%) en sectores de comercio en general, empresas públicas y de turismo (74%), entre otras. En su mayoría se trata de profesionales y personal operativo (58.9%) de entre 2 a 10 años de antigüedad (72.9%). Estos datos se dieron tratamiento en una hoja de cálculo de Microsoft Excel versión de prueba.

El instrumento de investigación aplicado mide cada uno de los indicadores desde la perspectiva de los diferentes entes de estudio. Verificamos la validez de la escala empleada para medir los indicadores de las variables Cualidades y Habilidades mediante una prueba con Alfa de Cronbach. El constructo general se analiza mediante una prueba correlacional de análisis de varianza con Chi cuadrado de Friedman, para constatar la existencia de efectos o de concordancia entre los elementos englobados. Para estas estimaciones se emplea el software IBM SPSS 23 versión de prueba.

Los supuestos son:

- Hipótesis nula: No existe relación entre los elementos o indicadores de la variable analizada. Significancia mayor o igual a 0.01.
- Hipótesis alterna: Existe o se evidencia una relación entre los elementos o indicadores de la variable analizada. Significancia menor a 0.01.

Tabla 1: Variables e indicadores usados en la investigación

Variable			
Cualidades de un líder		Cualidades de un líder	
Indicador	Código	Indicador	Código
Actitud positiva	CL1	Receptivo	CL45
Adaptable	CL2	Respeto	CL46
Amabilidad	CL3	Responsable	CL47
Amistoso	CL4	Seguro	CL48
Carisma	CL5	Sentido del Humor	CL49
Colaborativo	CL6	Ser Competente	CL50
Compromiso	CL7	Ser justo	CL51
Concentrado	CL8	Ser paciente	CL52
Confidente	CL9	Ser pertinente	CL53
Cooperativo	CL10	Ser un modelo a seguir	CL54
Creativo	CL11	Ser valiente	CL55
Cumplido	CL12	Sincero	CL56
Dinámico	CL13	Táctico	CL57
Educado	CL14	Tener convicción	CL58
Empatía	CL15	Tener pasión	CL59
Entusiasta	CL16	Tener proyección a futuro	CL60
Esfuerzo	CL17	Tolerante	CL61
Ético	CL18	Visionario	CL62

Variable			
Cualidades de un líder		Cualidades de un líder	
Indicador	Código	Indicador	Código
Experiencia	CL19	Tener Vivacidad	CL63
Extrovertido	CL20	Variable	
Fiabilidad	CL21		
Generoso	CL22	Habilidades de un líder	
Guía	CL23	Indicador	Código
Honesto	CL24	Asumir riesgos	HL1
Humilde	CL25	Capacidad de mando	HL2
Impulsador	CL26	Carácter emprendedor	HL3
Influenciador	CL27	Establece metas	HL4
Iniciativo	CL28	Establece objetivos	HL5
Innovador	CL29	Estratégico	HL6
Inspirador	CL30	Identificador de Oportunidades	HL7
Intelectual	CL31	Inteligencia Emocional	HL8
Inteligente	CL32	Mantener Relaciones Interpersonales	HL9
Investigativo	CL33	No temer a los errores	HL10
Juicioso	CL34	Tener Personalidad	HL11
Leal	CL35	Saber Comunicar	HL12
Mente Abierta	CL36	Saber Coordinar	HL13
Motivador	CL37	Saber Escuchar	HL14
Optimismo	CL38	Saber Planificar	HL15
Organizado	CL39	Saber tomar decisiones	HL16
Perseverante	CL40	Saber hablar	HL17
Persuasivo	CL41	Saber redactar	HL18
Preparado	CL42	Ser altamente expresivo	HL19
Puntual	CL43	Saber solucionar problemas	HL20
Realista	CL44	Saber evaluar deficiencias	HL21

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: Caracterización de la muestra por categorías demográficas

Categorías demográficas		%	Categorías demográficas		%
Género	Masculino	36,5%	Actividad económica	Agricultura y ganadería	2,10%
	Femenino	63,5%		Comercio en general	35,40%
Cantón	Arenillas	4,2%		Construcción	1,60%
	Balsas	1,0%		Empresas públicas	24,00%
	El Guabo	13,0%		Financiero	7,30%
	Huaquillas	6,3%		Hoteles y restaurantes	6,30%
	Las Lajas	2,6%		Inmobiliarias	0,50%
	Machala	38,5%		Manufactura	0,50%
	Marcabelí	2,1%		Minas	1,60%
	Pasaje	3,1%		Pesca	1,60%
	Piñas	4,7%		Servicios educativos	2,60%
	Portovelo	3,6%		Transporte	2,10%
	Santa Rosa	14,6%		Turismo	14,60%
	Zaruma	6,3%			
Tipo de cargo	Jefes	21,4%	Tiempo de servicio	Inferior a un año	22,4%
	Operativos	26,6%		Entre 2 y 5 años	42,7%
	Profesionales	32,3%		Entre 6 y 10 años	30,2%

Categorías demográficas		%	Categorías demográficas		%
	Supervisores	19,8%		Más de 10 años	4,7%

Fuente: Elaboración propia

Previo al análisis de correlación entre componentes se ha de constatar si los datos corresponden o no a una distribución normal, con lo que se define el tipo de prueba estadística a emplear. Para comprobar si los datos contenidos para cada indicador responden a una distribución normal se procede con una prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, dado el tamaño de muestra analizada mayor a 100 elementos. Los supuestos en este caso son:

- Hipótesis nula: Los datos analizados corresponden a una distribución normal (media, mediana y moda iguales). Significancia mayor o igual a 0.01.
- Hipótesis alterna: Los datos analizados no corresponden a una distribución normal. Significancia menor a 0.01.

Considerando que los datos no corresponden a una distribución normal, y que la escala utilizada es de tipo nominal-ordinal, se realiza un análisis multivariado no paramétrico de correlación canónica. Con esto lograremos identificar aquellos elementos o indicadores más representativos de ambas variables, con las correlaciones inter-sujeto más relevantes. Para limitar las dimensiones en la solución, se ha de procurar que la dimensión menos significativa (entre las de mayor relevancia) alcance al menos el 90% de correspondencia con las otras dimensiones. Para la prueba de hipótesis, con los resultados se realiza un análisis de correlación con coeficiente de Pearson bajo los supuestos:

- Hipótesis nula: No existe relación entre los elementos o indicadores de la variable analizada. Significancia mayor o igual a 0.01.
- Hipótesis alterna: Existe relación entre los elementos de la variable analizada. Significancia menor a 0.01.

Resultados

En las estadísticas de fiabilidad obtenidas con Alfa de CRONBACH para las variables Cualidades y Habilidades muestran una alta confiabilidad de la escala aplicada para medir los elementos de las variables, 96.9% para Cualidades y 93.2% para Habilidades (Tabla 3), demostrando una alta confiabilidad de la escala aplicada. Los valores descriptivos iniciales nos muestran una tendencia muy clara de ambas variables en categoría 4. En particular se muestran medias próximas a 4 con rangos 1.349 y 0.901 y correlaciones de 0.329 y 0.393 para Cualidades y Habilidades respectivamente (Tabla 4). Esta tendencia y su representatividad por indicador se confirmarán con un análisis multivariante.

Tabla 3: Resultados de prueba de fiabilidad con Alfa de Cronbach

Variables	Estadístico	Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
	Cualidades		,969	,969
Habilidades		,932	,932	21

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4: Resumen descriptivo de las variables analizadas

Variables	Estadísticos	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Varianza
Cualidades	Medias de elemento	4,130	3,417	4,766	1,349	,068
	Varianzas de elemento	,990	,327	1,877	1,550	,120
	Correlaciones entre elementos	,329	-,211	,868	1,080	,028
Habilidades	Medias de elemento	4,169	3,708	4,609	,901	,056
	Varianzas de elemento	,948	,658	1,288	,629	,039
	Correlaciones entre elementos	,393	,048	,857	,809	,028

Fuente: Elaboración propia

Las correlaciones entre elementos son representativas. Según la prueba de Friedman debemos rechazar la hipótesis nula. Es decir, considerar que existe relación entre los elementos o indicadores de la variable Cualidades. Asimismo, las correlaciones entre elementos son representativas, por tanto, se debe considerar que existe una relación entre los elementos o indicadores de la variable Habilidades. Esto indica de forma general la correspondencia que existe entre la variable Cualidades con la variable Habilidades (Tabla 5). Sin embargo, hace falta identificar aquellos componentes de cada variable que tienen mayor relevancia de forma intra variable o multifactorial. En tal sentido, se debe conocer previamente la naturaleza de la distribución de los datos para cada variable.

Tabla 5: ANOVA con prueba de Friedman

Variables	Elementos considerados		Suma de cuadrados	gl	Chi-cuadrado de Friedman	Significancia
Cualidades	Inter sujetos		4073,500	191		
	Intra sujetos	Entre elementos	804,651 ^a	62	1107,902	0,000
		Residuo	7841,032	11842		
		Total	8645,683	11904		
	Total		12719,182	12095		
Habilidades	Inter sujetos		1617,309	191		
	Intra sujetos	Entre elementos	213,902 ^b	20	342,339	0,000
		Residuo	2185,431	3820		
		Total	2399,333	3840		
	Total		4016,642	4031		

*Media global = 4,13

**Media global = 4,17

a. Coeficiente de concordancia de W = ,063.

b. Coeficiente de concordancia de W = ,053.

Fuente: Elaboración propia

Para comprobar si los datos contenidos para cada indicador responden a una distribución normal se procede con una prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, dado el tamaño de la muestra analizada. Los resultados muestran que ninguno de los grupos de datos de los indicadores medidos para cada una de las variables responde, en ninguno de los casos a una distribución normal (Tabla 6). Por tanto, para las pruebas de hipótesis, considerando que los datos no corresponden a una distribución normal y que la escala utilizada es de tipo nominal-ordinal, se realiza un análisis multivariado no paramétrico de correlación canónica. Con esto lograremos identificar aquellos elementos o indicadores más representativos de ambas variables, con las correlaciones inter-sujeto más relevantes.

Tabla 6: Pruebas de normalidad (valores totales)

Variables	Kolmogorov-Smirnov ^a	
	gl	Sig.
Cualidades	192	,000
Habilidades	192	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

Para limitar las dimensiones en la solución, se ha de procurar que la dimensión menos significativa (entre las de mayor relevancia) alcance al menos el 90% de correspondencia efectiva con las otras dimensiones. En el análisis de correlación canónica aplicado se puede apreciar que, considerando 14 dimensiones se engloba el 96,46% de la correspondencia total en promedio (Tabla 7). La dimensión 14 supera el 90% de correspondencia, lo cual no se llega a producir con 15 componentes o más. Reduciendo de 63 a 4 las Cualidades y de 21 a 10 las Habilidades, las dimensiones que se logran extraer luego de un análisis multivariado de correlación canónica son:

- Dimensión 1: Elemento 4 (Establecer metas) de la variable Habilidades.
- Dimensión 2: Elemento 21 (Saber evaluar deficiencias) de la variable Habilidades.
- Dimensión 3: Elemento 13 (Saber coordinar) de la variable Habilidades.
- Dimensión 4: Elemento 1 (Asumir riesgos) de la variable Habilidades.
- Dimensión 5: Elemento 15 (Saber planificar) de la variable Habilidades.
- Dimensión 6: Elemento 16 (Saber tomar decisiones) de la variable Habilidades.
- Dimensión 7: Elemento 6 (Colaborativo) de la variable Cualidades.
- Dimensión 8: Elemento 31 (Intelectual) de la variable Cualidades.
- Dimensión 9: Elemento 19 (Ser altamente expresivo) de la variable Habilidades.
- Dimensión 10: Elemento 11 (Tener personalidad) de la variable Habilidades.
- Dimensión 11: Elemento 5 (Establecer objetivos) de la variable Habilidades.
- Dimensión 12: Elemento 8 (Inteligencia emocional) de la variable Habilidades.
- Dimensión 13: Elemento 7 (Compromiso) de la variable Cualidades.
- Dimensión 14: Elemento 26 (Impulsador) de la variable Cualidades.

Tabla 7: Resumen de análisis de correlación canónica

		Dimensión														Suma
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Pérdidas	Cualidades	,005	,008	,009	,018	,020	,024	,023	,032	,038	,051	,055	,061	,070	,083	,497
	Habilidades	,005	,009	,009	,018	,020	,024	,023	,032	,039	,051	,056	,061	,070	,082	,496
	Media	,005	,008	,009	,018	,020	,024	,023	,032	,039	,051	,055	,061	,070	,083	,496
Autovalor		,995	,992	,991	,982	,980	,976	,977	,968	,961	,949	,945	,939	,930	,917	
Ajuste																13,504

Fuente: Elaboración propia.

Para verificar la relación o dependencia entre las variables analizadas, se parte de los elementos más representativos de cada una y se realiza un análisis cruzado de correlación de Pearson, valorando las significancias bilaterales al nivel 0.01, por debajo del cual se rechaza la hipótesis nula de que no existe relación o dependencia entre las variables. Así, se logra constatar que de las 40 interacciones (4 de la variable cualidades y 10 de la variable habilidades) sólo en 2 de ellas se estima una correlación no significativa, es decir, en el 5% de los casos (Tabla 8). En otro 10% (4 casos) la correlación se estima al nivel de significancia 0.05, sin embargo, esto deja abierta la leve probabilidad de que la dependencia evidenciada se deba a razones de azar, o a la propia distribución de los datos.

Tabla 8: Correlaciones entre los componentes más relevantes de las variables analizadas

Correlaciones			Habilidades de un líder									
			Asumir riesgos	Establece metas	Establece objetivos	Inteligencia Emocional	Tener Personalidad	Saber Coordinar	Saber Planificar	Saber tomar decisiones	Ser altamente expresivo	Saber evaluar deficiencias
Cualidades de un líder	Colaborativo	Correlación de Pearson	,495	,400	,584	,511	,562	,393	,555	,403	,326	,264
		Significancia (bilateral)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	Compromiso	Correlación de Pearson	,305	,225	,168	,146	,212	,276	,169	,210	,107	,196
		Significancia (bilateral)	,000	,002	,020	,043	,003	,000	,019	,004	,139	,006
	Impulsador	Correlación de Pearson	,344	,404	,459	,407	,463	,440	,552	,524	,413	,290
		Significancia (bilateral)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	Intelectual	Correlación de Pearson	,349	,313	,374	,386	,407	,149	,367	,441	,238	,076
		Significancia (bilateral)	,000	,000	,000	,000	,000	,039	,000	,000	,001	,295

Fuente: Elaboración propia

Por esto último, se constata que en el 85% de los casos se cumple la hipótesis alterna de existencia de relación o dependencia de las variables analizadas. De esto destaca la cualidad de ser colaborativo en función de las habilidades de establecer objetivos, tener personalidad, saber planificar y manejar la inteligencia emocional. Además, destaca también la cualidad de ser impulsador en función de las habilidades de saber planificar y saber tomar decisiones. La tercera cualidad con mayor número válido de correlaciones bivariadas es la de ser intelectual y luego, la cuarta cualidad en este sentido sería la del sentido de compromiso

Conclusiones

Sin lugar a dudas un líder destaca por una serie de cualidades y habilidades. En el campo de la psicología se recogen múltiples técnicas que permiten identificar la predisposición de una persona a dejarse guiar por un líder, ya sea por instinto, por necesidad o por conveniencia. Así mismo es posible identificar a la persona con capacidad para ejercer liderazgo, midiendo cualitativamente ciertas características. Nuestro enfoque no se centra en un análisis psicológico necesariamente, ya que los enfoques han variado y nos dan libertad de conocer las debilidades y fortalezas de un líder desde una perspectiva externa. En particular, indagar sobre las cualidades y habilidades percibidas por profesionales, trabajadores o colaboradores del sector comercial y productivo de la

provincia de El Oro.

Las cualidades más relevantes, de acuerdo al estudio realizado, son las de ser colaborativo, capacidad de compromiso, de ser un impulsador y su capacidad intelectual. Y por el lado de las habilidades destacan la de asumir riesgos, establecer metas y objetivos, el uso de la inteligencia emocional, tener personalidad, saber coordinar, planificar y tomar decisiones, ser altamente expresivo y evaluar deficiencias. Cualidades y habilidades con una fuerte relación entre ellas y que definen las características de un líder. Y cabe resaltar que la perspectiva de las personas que ocupan cargos operativos no ha sido determinante, y por tanto no se ha producido un sesgo que defina este “perfil” típico de un líder. De hecho, la mayor influencia en la perspectiva llega desde profesionales y personal de dirección o jefes departamentales o de área. Esto nos permite asegurar que los resultados obtenidos representan fielmente la opinión de la población activa de la provincia de El Oro y que puede ser replicada en otras regiones similares.

Referencias

A force for change [Libro] / aut. Kotter J.. - Nueva York : The Free Press, 1990.

Como generar liderazgo en toda la organización [Publicación periódica] / aut. Cardona Pablo y Rey Carlos // IESE Business School. - 2012.

Econometría [Libro] / aut. Gujarati Damodar y Porter Dawn. - México : Mc Graw Hill, 2009. - 5°.

Estilos de liderazgo para el éxito organizacional: estudio de casos múltiple en empresas puertorriqueñas [Publicación periódica] / aut. Berdecía Zaida, González Joyce y Carrasquillo Carlos // Revista de estudios avanzados de liderazgo. - 2013. - págs. 21-32.

Estudio de las competencias del Liderazgo [Publicación periódica] / aut. Castro Marcelo, Rinaldi Stefano y Selaive Reinaldo // Revista Chilena de Radiología. - 2008. - págs. 94-98.

Estudio de liderazgo en una carrera de educación superior, en una universidad regional [Publicación periódica] / aut. Martínez Alberto, Díaz Gabriel y Araya Claudia // Ciencia Amazónica. - 2016. - págs. 63-72.

Estudios sobre el liderazgo. Teorías y Evaluación [Publicación periódica] / aut. Lupano María // Psicodebate. - 2006. - págs. 107-122.

Handbook of leadership: A survey of theory and research [Libro] / aut. Bass B.M.. - New York : Free Press, 1990.

La adaptación al cambio y el servicio: claves del liderazgo en el mejoramiento de la productividad en las organizaciones [Publicación periódica] / aut. Prada Ricardo // Revista de estudios avanzados de liderazgo. - 2013. - págs. 45-50.

La influencia del liderazgo en el clima organizacional, análisis de la PYME ecuatoriana / aut. Chávez Mildred. - Quito : PUCE, 2013.

Leadership for the twenty-first century [Libro] / aut. Rost J.C.. - Nueva York : Praeger, 1991.

Liderazgo a través de la historia [Publicación periódica] / aut. Estrada Sandra // Scientia et Technica. -

2007. - págs. 343-348.

Liderazgo y relaciones sociales en el trabajo como factor de riesgo psicosocial: su incidencia sobre gestión humana en las organizaciones [Publicación periódica] / aut. Calderón Gregorio, Serna Héctor y Zuluaga Jairo // Revista Diversitas - Perspectivas en Psicología. - 2013. - págs. 409-423.

Los estudios sobre liderazgo [Publicación periódica] / aut. Puglisi Alfio // Boletín del Centro Naval. - 2006. - págs. 445-452.

On becoming a Leader [Libro] / aut. Bennis W. - London : Hutchinson, 1989.

Personal factors Associated with leadership: A survey of the literature [Publicación periódica] / aut. Stogdill R.M. // Journal of Psychology. - 1948. - págs. 35-71.

Técnicas de evaluación psicológica para ámbitos militares [Libro] / aut. Castro A.. - Buenos Aires : Paidós, 2005.

The assessment of leadership [Libro] / aut. Kroeck, Lowe y Brown. - New York : Press Journal, 2004.

The nature of leadership [Libro] / aut. Antonakis J., Cianciolo A. y Sternberg R.. - Oaks : Sage Publications, 2004.

Un estudio de casos sobre liderazgo transformacional y competencias directivas en el sector floricultor de Colombia [Publicación periódica] / aut. Páez Iliana [y otros] // Revista Escuela de Administración de Negocios EAN. - 2014. - págs. 22-43.

Universia [En línea] / aut. UNIVERSIA. - 02 de 01 de 2013. - 10 de 02 de 2017. - <http://noticias.universia.edu.pe/en-portada/noticia/2013/01/02/991333/identificar-lider.html>.

Implementación de una empresa consultora especializada en marketing para las PyMes del Cantón La Maná - provincia de Cotopaxi

MSc. Marilin Vanessa Albarrasin Reinoso

Universidad Técnica de Cotopaxi

marilin.albarrasin@utc.edu.ec

MSc. Luis Fernando Jácome Alarcón

Universidad Técnica de Cotopaxi

luis.jacomea@utc.edu.ec

MSc. Dolores Magaly Cedeño Troya

Instituto Tecnológico Superior La Maná

magaly_cedeno@hotmail.com

MSc. Elsita Margoth Chávez García

Universidad Estatal de Bolívar

elmarchaga@hotmail.com

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo la implementación de un consultora de marketing para las Pequeñas y Medias Empresas – (PyMEs) en el cantón La Maná- provincia de Cotopaxi, ante la necesidad de contribuir con el sector micro empresarial. Se recopiló la información mediante encuestas a propietarios de negocios, los cuales permitieron conocer la oferta y demanda del servicio de consultoría, así como también el porcentaje de aceptación de la propuesta. La creación de un consultora de marketing, de inició con el análisis FODA de la PyMEs, el cual permitió detectar fortalezas de una gran unidad productiva; así como también se evidenció que la mayoría no posee un plan de marketing establecido para sus negocios. Adicional se planteó la parte organizativa, legal y técnica de la empresa consultora especializada de marketing. La inversión inicial requerida es de \$64.075,80 los cuales serán financiados mediante el 15% con capital propio y el 85% mediante un crédito bancario. Los resultados del estudio financiero permitieron obtener los siguientes resultados VAN (\$71.395,13) una TIR (88%) el cual establece que el índice de rentabilidad durante los primeros años no es significativo; esto debido a la inversión inicial; no obstante, se puede apreciar que el proyecto es viable para su ejecución.

Palabras clave: Marketing, Pymes, Asesoría, micro empresarial, consultoría.

Abstract

The present work aims to use marketing as a tool for the management of PyMEs in the canton La Mana - province of Cotopaxi in 2015, given the need to contribute to the micro-enterprise sector. The information was collected through surveys of business owners, which allowed to know the supply and demand of the consulting service, as well as the percentage of acceptance of the proposal. The design of the business plan began with

the SWOT analysis of SMEs, which allowed the detection of strengths of a large productive unit; As well as showing that most do not have an established marketing plan for their business. Additional was the organizational, legal and technical part of the consulting company. The initial investment required is \$ 64,075.80, which will be financed by 15% with equity and 85% by bank credit. The results of the financial study allowed to obtain the following VAN results (\$ 71,395.13) an IRR (88%) which establishes that the profitability index during the first years is not significant; this due to the initial investment; However it can be seen that the project is viable for its execution.

Keywords: Marketing, SMEs, management, micro enterprise, consulting, investment.

Introducción

Introducción al problema

El mundo empresarial ha cambiado notablemente y los requerimientos de las PyMEs también, principalmente debido a la competitividad en la que se han visto inmersas, el diseño de la propuesta surge ante la problemática del desconocimiento de estrategias de marketing por los propietarios de los negocios; por cuanto no las aplican y no se permiten maximizar el rendimiento de los ingresos.

La implantación de una empresa consultora especializada de marketing responde principalmente a la necesidad de crecimiento e innovación en el sector comercial y de servicios, siendo que el crecimiento que registran es mínimo y en muchas ocasiones no compensa los costos, lo cual obliga al cese de las actividades económicas.

Por otro lado, las empresas consultoras al brindar sus servicios enriquecen sus conocimientos al mismo tiempo que se ven en la necesidad de estar en constantes actualizaciones de información y conocimientos los cuales serán difundidos a través de los asesoramientos y acompañamientos a las pequeñas y medianas empresas.

En virtud de ello, se propone la creación de una empresa consultora especializada en marketing para las PyMEs del cantón La Maná teniendo el propósito de fomentar el uso de las estrategias de marketing en las pequeñas y medianas empresas las cuales representan una gran fuente de empleos e ingresos.

Para llevar a efecto los objetivos propuestos se plantea la creación de un plan de negocios el cual se estructura de un estudio de mercado que comprende la determinación de la oferta y demanda existente para los servicios que la empresa consultora va a ofrecer a las PyMEs del Cantón, el estudio técnico, legal, finalmente la evaluación financiera.

Importancia del problema

La presente investigación es de mucha importancia su aplicación, la misma que tiene como finalidad, la creación de una empresa consultora especializada en marketing para las PyMEs, la que nos permite, la satisfacción del cliente por medio de la aplicación de las estrategias del marketing de precio, plaza, producto y promoción, la

cual se desarrolló el cantón La Maná, logrando tener una ventaja competitiva y mayor rentabilidad.

La importancia del marketing se da en virtud de que contribuye al establecimiento de productos o servicios en el mercado a través de la identificación de necesidades y deseos de los consumidores que forman parte de este; su enfoque es diseñar las estrategias que faciliten que los consumidores conozcan lo que oferta la empresa y los beneficios que obtendrán lo cual atraerá a los consumidores y conseguirá su fidelización

En los últimos años el índice de crecimiento promedio del 4.02% de acuerdo a dato promedio de las tasas de población y crecimiento poblacional según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 2010 para el cantón La Maná, ha dado como resultado un promedio de 337 PyMEs dedicadas a diversas actividades comerciales constituyendo un factor positivo para la realización de la presente artículo; debido a que en el cantón es comercial y mantiene pequeñas y medias empresas.

Los principales beneficiarios serán el sector micro empresarial, sus empleados y la ciudadanía en general del cantón La Maná porque mediante las asesorías de marketing se logrará posicionar la imagen empresarial dando un valor agregado a sus productos mediante estrategias publicitarias y estudios de mercado para la inserción o renovación de negocios existentes favoreciendo de manera indirecta la economía financiera del cantón.

Metodología

Con el propósito de sustentar las bases para la elaboración del presente trabajo se realizó una exhaustiva revisión documental y bibliográfica destacándose, los antecedentes, trabajos de tesis lo cual constituyó un gran aporte de datos referentes al requerimiento para la ejecución del proyecto.

Para ello la metodología utilizada se abordó diferentes tipos de investigación entre ello mencionaremos: A través de la investigación descriptiva permitió sacar conclusiones acerca de los propietarios de las Pymes y otras cuestiones de interés sobre la situación real de la creación de una empresa consultora especializada de marketing.

Mediante la investigación bibliográfica se recopiló información que permita orientar la creación de una empresa consultora de marketing; constituyendo en base estructural para la investigación.

Para esta investigación se utilizó, Métodos de Investigación tales como: A través del método deductivo, se realizó el análisis de la información obtenida de las encuestas a los propietarios de la Pymes y posteriormente obtener criterios firmes para la elaboración la creación de una empresa consultora de marketing.

Se utilizó el método analítico para realizar de los conocimientos obtenidos de las fuentes bibliográficas que sustentan las bases de la propuesta actual. Mediante el método sintético, se ejecutó el análisis de las variables de

la propuesta que permitió comprender, conocer, y llevar a cabo la creación de una empresa consultora de marketing

Las técnicas e instrumentos que emplearon para la realización de la propuesta son: La observación directa, y las encuestas a los propietarios de la PyMEs del cantón La Maná, lo cual que permitió recopilar información para realizar el análisis empírico el mismo que permitió plantear una propuesta acorde a la realidad de este sector.

El universo del estudio de la investigación abarca la totalidad de 337 Pymes existentes en el cantón La Maná de acuerdo a datos emitidos por el Directorio de Empresas y Establecimientos (INEC 2012)

Se aplicó la encuesta a 183 propietarios de las Pymes del cantón La Maná con el objetivo de conocer sobre el grado de aceptación de un plan de negocios para la implementación de una empresa consultora especializada en marketing

Sustentación Teórica

Según (Martínez Guillén, 2011) “Las pequeñas y medianas empresas PyMEs contribuyen cada vez más en forma significativa a la economía local, regional y nacional, no sólo en términos de rublos generados sino también por el elemento humano que involucra generando empleo. Debido al mercado globalizado en que se encuentran inmersas las PyMEs estamos convocados a contribuir en este cambio empresarial en pos de la competitividad internacional del país. Ver más allá del horizonte, es caer en cuenta que no es posible acercarse a un futuro prometedor con la misma actitud en que tradicionalmente se ha venido realizando en las Pymes, sino que se deberá procurar tener permanentemente una visión abierta al cambio, es esta justamente una de las cualidades que deben tener los administradores de ellas”.

De acuerdo a las definiciones de los autores, las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. En lo cual las empresas PyMEs son agentes con culturas, interés y con un espíritu de emprendedores con el fin de sacar adelante su empresa, con el propósito de alcanzar las metas que se propone cumpliendo con su deber de satisfacer todas las necesidades del cliente y que su ente sea superior de las competencias.

Según (Palomares, 2013) el marketing, es el conjunto de actividades para analizar las necesidades de un mercado objetivo mediante estrategias de ventas, comunicación los cuales pueden ser a corto o mediano plazo con el propósito de obtener una ventaja competitiva frente a la competencia. De acuerdo a (Garcilan, 2012) “El marketing constituye una filosofía o idea traducido en la manera de actuar en un determinado mercado mediante la orientación de planes y plan es acción enfocados en la busque de la satisfacción de los usuarios logrando un beneficio económico para una organización”.

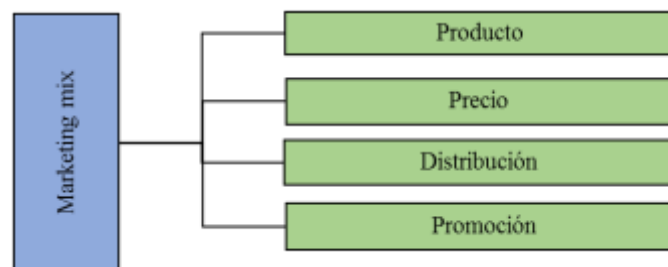
Según (Palomo, 2010) “El marketing estratégico se define como aquella clase de marketing parte del análisis de las necesidades del conjunto de personas y empresas, se enfoca además en conseguir información sobre los recursos y facultades que posee la empresa ya que constituyen un aspecto fundamental de la metodología para alcanzar ventajas competitivas sostenibles a largo plazo”.

En concordancia a las definiciones citadas anteriormente se puede apreciar que el marketing no abarca únicamente el ámbito de las promoción y publicidad como se ha encasillado, el marketing abarca un sinnúmero de estrategias que incluyen el análisis del entorno en bus que da de mejorar la satisfacción delos clientes y logrando captar un mayor segmentó del mercado en un tiempo determinado.

En base a lo expuesto se define al marketing estratégico como aquel que tiene por objetivo el estudio de las personas que forman la empresa y sobre todo los mercados con el fin de beneficiar la relación de intercambio entre las empresas y los consumidores.

El marketing mix está constituido por una serie de variables, en base a las cuales las empresas diseñan sus estrategias, a continuación, se enuncian cada una de aquellas:

Gráfico N° 1
Variables del marketing mix



Fuente: (LAMB, 2011 pág. 120)

Elaborado por: Autores

De acuerdo con las variables del marketing mix que exponen anteriormente se consideran que un producto ya sea un bien o servicio, tiene características que lo distinguen como el envase, la garantía y los servicios de carácter complementario. El producto no es solamente lo que puede ser percibido por los sentidos, sino también lo que significa para el que lo adquiere, ya que es el resultado de la transformación de varios flujos de materiales.

El precio es un valor que un comprador debe dar a cambio de un bien o servicio que satisfaga sus necesidades. Es importante que la empresa considere que un precio mínimo generalmente cubrirá los costos de producción

mientras que el máximo será aquel que tolere el mercado de determinado producto o servicio.

La distribución es un conjunto de medios y formas que tienen como propósito hacer que los clientes tengan acceso a los productos o servicios en el tiempo oportuno y en cantidades adecuadas. La promoción es la forma como dar a conocer el producto para su venta.

Según (Ferrell y Hartline, 2012) “El marketing presenta varias oportunidades y desafíos a los cuales tienen que enfrentarse dentro de un nuevo orden en la economía que se ha instaurado producto de la globalización, a continuación se mencionan cada una de aquellas:

- Un desmesurado incremento respecto a la selección de productos.
- Modificación en el poder de los clientes producido por el creciente acceso a la información.
- Cambio en las ideas de los clientes frente a al valor y la moderación.
- Patrones diferentes de demanda, es decir subidas y bajadas en cuanto a los servicios o productos determinados.
- Existencia de nuevos canales de distribución.
- Mayor interés por parte de los consumidores en cuanto a su seguridad, ética y privacidad.
- Un ambiente de jurisdicción legal poco clara sobre todo en los mercados a nivel mundial”.

Es por ello que mencionamos que, las organizaciones ven en el marketing una herramienta de apoyo para la comercialización de un producto o servicios siendo que consta de fases que empiezan por determinar un segmento y estudiar sus características para que en base a ello se proceda al diseño de un producto o servicio que satisfaga las necesidades detectadas, se encarga también de la construcción de un vínculo entre la empresa y los consumidores orientado a fidelizarlos. El pensamiento es lo primero y la acción (tácticas) resultan de ello; representa una filosofía que plantea preguntas

Resultados

El universo de estudio de la investigación abarca la totalidad de 337 PyMEs existentes en el cantón La Maná de acuerdo a datos emitidos por el Directorio de Empresas y Establecimientos del (INEC, 2012). Se aplicó la encuesta a 183 propietarios de las PyMEs del cantón La Maná con el objetivo de conocer sobre el grado de aceptación de aplicar herramientas de marketing en las Pymes.

De las encuestas realizadas, el tipo de empresa que prepondera entre la totalidad de establecimientos encuestados, es el comercial con un 67%, las empresas de prestación de servicios comprenden un 22%, financieras 6% en tanto que las artesanales poseen un espacio del 5%, empresas de estos resultados se deduce que la mayoría de empresas dedican sus esfuerzos a la comercialización de productos en el cantón La Maná, como lo indica la siguiente tabla:

Tabla No. 1: Tipos de Empresa

Descripción	Valor absoluto	Valor relativo %
Comercial	122	67
Servicio	41	22
Artesanal	9	5
Financiero	11	6
Industrial	0	0
TOTAL	183	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de las PyMEs del Cantón La Maná, 2015.

Elaborado por: Autores

El 65% de encuestados afirmaron entre 4 a 6 años tiene de funcionamiento la empresa, el 21% de 1 a 4 años, el 11% de 6 años en adelante y un 3%; tiene menos de 1 año; de acuerdo es tos resultados se evidencia que la mayoría de las PyMEs del cantón La Maná llevan un tiempo de funcionamientos de 4 a 6 años sin embargo muchos de estos negocios no muestran un crecimiento empresarial por lo cual es indispensable las herramientas de marketing para lograr un crecimiento sostenible.

Tabla No. 2: Tiempo de funcionamiento de las empresas

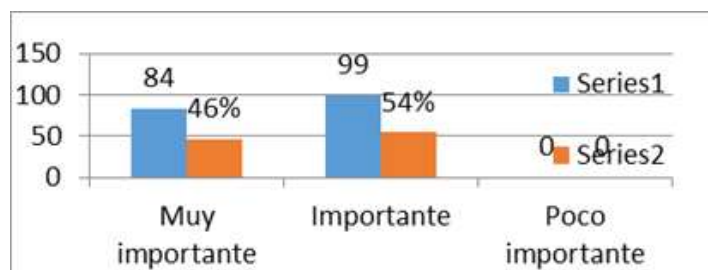
Descripción	Valor absoluto	Valor relativo %
Menor de 1 año	5	3
1 a 4 años	38	21
4-6 años	119	65
6 años en adelante	21	11
TOTAL	183	100

Fuente: Encuesta Aplicada a los propietarios de las PyMEs del Cantón La Maná, 2017

Elaborado por: Autores.

Según se aprecia en el gráfico el 54% considera importante la aplicación de herramientas de marketing en los negocios, mientras que el 46% muy importante; por lo cual se establece que la mayoría de gerentes propietarios concuerdan en que si es importante que apliquen las herramientas de marketing en sus empresas, debido a que confían que la situación de la organización mejoraría en base a los beneficios que se percibirían con dicha aplicación.

Gráfico No. 1: Importancia de la aplicación del marketing



Fuente: Encuesta realizadas a los propietarios de las PyMEs del Cantón La Maná, 2017.

Elaborado por: Autores

La mayoría de la PyMEs del cantón La Maná se dedica al sector comercial y tienen un tiempo de funcionamiento de cuatro a seis años; de acuerdo a datos de la Cámara de Comercio estos últimos años existe un 4,02% de crecimiento de las PyMEs en el cantón La Maná. Se puede determinar que la mayoría de los propietarios no han recibido capacitación alguna sobre herramientas de marketing; esto debido a que no existen investigaciones realizadas que certifiquen que las herramientas de marketing ayudan al fortalecimiento de las PyMEs en el cantón La Maná.

Para ello detallamos la propuesta de Creación de la empresa consultora especializada de marketing:

Análisis de la situación actual

Estudio de mercado

Estudio técnico

Estudio Económico y Financiero

Tabla No. 3: Analisis Situacional

Factores internos	
Fortalezas	Debilidades
F1. Profesionales altamente capacitados.	D1. Poco reconocimiento a nivel cantonal.
F2. Trabajo en equipo	D2.No poseer años de trayectoria en el cantón.
F3. Poseer capacidad para renovar las Pymes	D3.Financiacion mediante crédito bancario.
F4. Enfocados a lograr resultados satisfactorios.	D4.No poseer local propio
F5.Ser creativos	D5. No poseer equipos tecnológicos avanzados.
F6. Ofrecer varias alternativas de servicios.	

Elaborado por: Autores

Tabla No. 4: Analisis Situacional

Factores externos	
Oportunidades	Amenazas

O1. Acceso a innovaciones tecnológicas en estudio de mercado y marketing avanzado. O2. Mayor reconocimiento empresarial a nivel regional. O3. Expansión de la empresa a nivel regional O4. Acceso a créditos bancarios. O5. Especialización de marketing a nivel internacional.	A1. Mayor cantidad de graduados de la carrera de Marketing. A2. Políticas legales cambiantes. A3. Competidores de asesorías nacionales con más años de experiencia. A4. Crisis económica incierta. A5. Resistencia a mantener una administración tradicional de las Pymes.
---	--

Elaborado por: Autores

Una vez analizadas la situación externa e interna de la empresa consultora especializada de marketing, se pueden detectar que existe fortalezas importantes como posee profesionales capacitados con creatividad que permitirán lograr resultados satisfactorios para los propietarios de las PyMEs lo cual constituye un factor positivo; no obstante existen debilidades preocupante como no tener reconocimiento y años de trayectoria y la financiación del proyecto mediante un porcentaje alto mediante un crédito supone que los primeros 5 años no se podrán realizar inversiones de magnitud en innovaciones tecnológicas.

Análisis de la Demanda y Oferta

Para conocer la demanda histórica se tomó como referencia datos del directorios de Empresas y Establecimientos de la provincia de Cotopaxi emitido por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, donde se menciona que para el año 2012 existe un total de 2.828 empresas a nivel provincial, lo cual representa un 1.57% del país; de los cuales según datos del portal del INEC el cantón La Maná posee un 10.6 % dando como resultado 300 empresas las cuales se proyectaron a un índice de crecimiento del 4.0402 % que se obtuvo del índice población y tasas de crecimiento intercensal del años 1990-2001-2010 a través del método de proyección de promedio ponderado.

Demanda Actual

Con el propósito de conocer la demanda del servicio de una empresa consultora especializada en marketing para la PyMEs del cantón La Maná se desarrolló encuestas a los propietarios las cuales permitieron obtener los siguientes resultados: de la totalidad de encuestados el 93% están dispuesto a adquirir los servicios de consultoría los cuales se exponen a continuación:

La Oferta actual está constituida por los datos del año 2015 con un índice crecimiento del 4.02%, con lo cual para el año 2016 se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla No. 5: Oferta Actual

Descripción	2015	Tasa de crecimiento	2016
Instituto superior	23	4.02%	24
Graduados UTC	13	4.02%	14
As. Tributarias	5	4.02%	5
Asesorías jurídicas	4	4.02%	4
TOTAL	45		47

Fuente: Instituto Superior La Maná, UTC La Maná.

En los siguientes cuadros se describe de manera detallada el análisis de los precios de las Empresa Consultora de Marketing.

Tabla No. 6: Analisis de Precios

Tipo de servicio	Costo promedio
Planes estratégicos de marketing	\$683,00
Estudios de mercado	\$675,00
Programa de posicionamiento estratégico	\$607,00

Elaborado por: Autores

En el cantón La Maná no existen empresas de asesoría de marketing, sin embargo, las empresas de asesoría contable y tributaria se ha tomado como competencia directa, a continuación se mencionan cada una de ellas y los servicios que ofrecen:

Tabla No. 7: Analisis de la competencia.

Entidad	Descripción del servicio
1. Tributación Apolo	Contabilidad para todo tipo de empresas comerciales. Trámites en el IESS. Trámites en el Ministerio de Relaciones Laborales. Trámites de Herencias Anexos transaccionales.
2. STI Servicios integrales	
3. Zamora Asociados	
4. ASEIN	
5. Servcontri La Maná	

Elaborado por: Autores

El servicio de asesoría de marketing en el cantón La Maná será ofertado mediante el canales de comercialización entre ellos tenemos, directo e indirectos con el propósito de satisfacer las expectativas de los propietarios de las PyMEs, a continuación detalla mediante el siguiente gráfico:

CANAL DIRECTO

Gráfico No. 2: Canal Indirecto

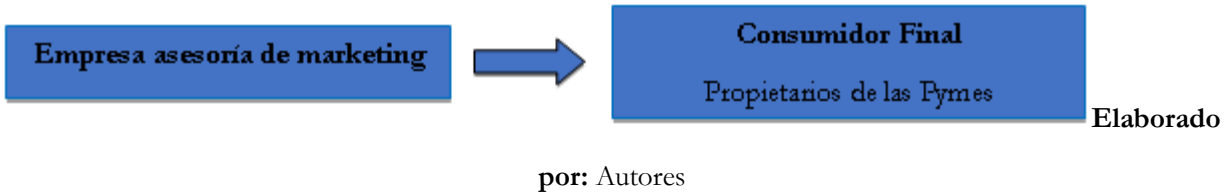
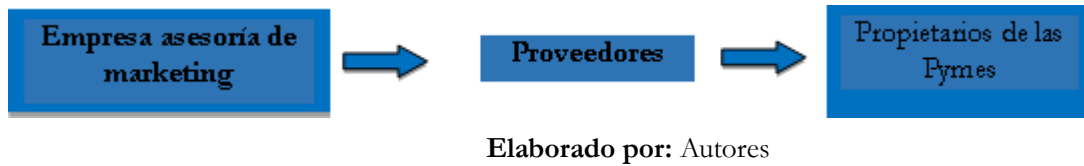


Gráfico No. 3: Canal Directo



Marketing Estratégico

Misión

“Ofrecer a nuestros clientes un servicio de consultoría de marketing garantizando resultados eficaces que incrementen la rentabilidad de su empresa.

Visión

“Ser una empresa de consultoría de marketing líder en el cantón La Maná a través de estrategias de calidad logrando un reconocimiento local y regional en un mediano plazo”

Valores Individuales

Profesionalismos: Cumplimiento oportuno con nuestros clientes.

Respeto: Ante las diferencias individuales y las normas establecidas.

Honestidad: Realizar cada uno de los trabajos con claridad.

Valores Corporativos

Ética corporativa.

Transmitir nuestros conocimientos de manera sincera.

Responsabilidad profesional en cada uno de nuestros trabajos.

Objetivos que presenta la empresa consultora la Empresa Consultora de marketing mencionamos los siguientes:

Convertirse en una empresa de asesoría de marketing con amplia trayectoria profesional.

Acompañar en los procesos de renovación e implementación de la PyMEs del cantón La Maná.

Ofrecer soluciones de marketing para las PyMEs con responsabilidad y compromiso.

Los beneficios principales que ofrece la Empresa Consultora de marketing mencionamos los siguientes:

Mejorar la imagen institucional de las PyMEs

Lograr posicionar su producto o servicio frente a la competencia.

Lograr el reflote de empresas que se encuentren en situaciones críticas.

Lanzar nuevos productos o servicios de forma exitosa.

Mejorar la toma de decisiones y la administración de los recursos disponibles.

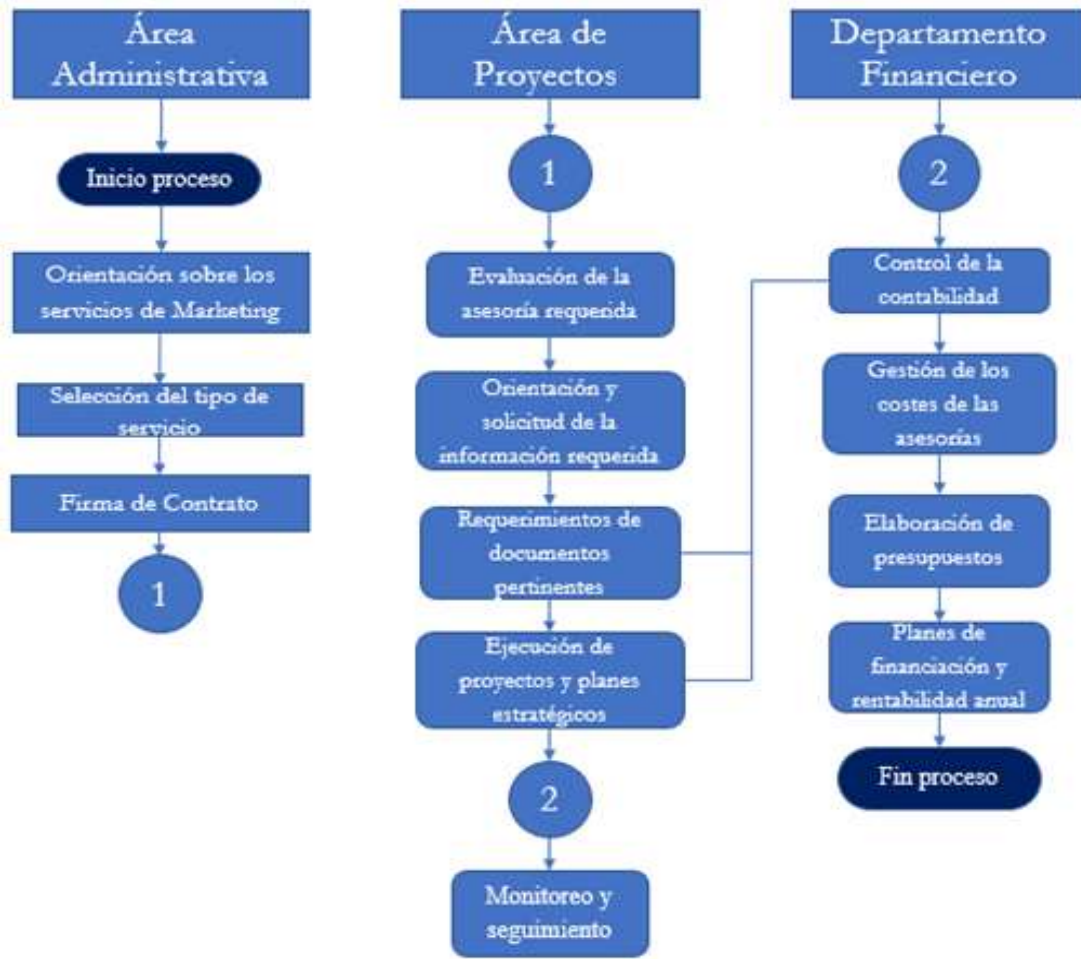
Conocer la situación real de las PyMEs

Los servicios de la empresa consultora se distribuirán en tres áreas las cuales se detallan a continuación:

Tabla No. 7: Distribución del tamaño del proyecto

Años	Tamaño	Planes estratégicos 35%	Estudios de mercado 40%	Programa posicionamiento estratégico 25%
2015	116	41	46	29
2016	151	53	60	38
2017	173	61	69	43
2018	196	69	78	49
2019	221	77	88	55

Grafico No. 4: Flujograma de Proceso



Elaborado por: Autores

Tabla No. 8: Inversión Inicial

Descripción	Valor Total
Inversión fija	9943,00
Gastos de constitución	340,00
Capital de trabajo	70.649,80
Imprevistos (5%)	4.046,64
TOTALES	84.979,44

Elaborado por: Autores

Para la creación de la Empresa de Consultoría especializada en Marketing en el cantón La Maná se requiere los siguientes rubros: una inversión fija de: gasto de constitución de. y un capital de trabajo de obteniendo un valor de 84.979.44.

Discusión

El 95% de los propietarios de las PyMEs encuestadas del Cantón La Maná que la aplicación de herramientas de marketing que generan gastos de \$501-600 dólares, en tanto que el 4% considera que podría destinar \$400 500 dólares, el 1% de 601 a 700 dólares y el 1% \$ 700 dólares en adelante. Por lo tanto, se establece que el intervalo de precios de las consultorías de marketing debería oscilar entre \$601-700 dólares, este factor es determinante a la hora de fijar el costo del servicio de la asesoría y proyectar las utilidades.

Los gerentes han recibido capacitaciones al año, el 77%, de los gerentes propietarios no ha recibido ninguna capacitación, el 13% afirmó que recibió 1 capacitación al año, un reducido grupo de ellos constituyéndose como un 10% tuvo la oportunidad de capacitarse dos veces al año; por lo cual se establece que la mayoría de los propietarios, no ha accedido a capacitaciones que son necesarias para la ampliación de conocimientos que deberían ser puestos en práctica en las PyMEs que dirigen.

Conclusión

El análisis situacional interno y externo de las PyMEs del Cantón La Maná permitió conocer que existe un nivel bajo de conocimientos sobre el marketing en sus negocios lo cual evidencia que es indispensable la implementación de la creación de la empresa especializada en marketing de la presente propuesta el cual permitirá contribuir al desarrollo económico.

Agradecimiento

Los autores quieren agradecer la valiosa e imprescindible colaboración prestada para la revisión de los artículos y libros a los alumnos de la carrera de Ingeniería Comercial, así como a colegas que colaboraron en la revisión crítica del manuscrito. Finalmente agradecen al Comité Organizador y al Comité Científico por la oportunidad brindada para asistir a tan importante Congreso de Administración el mismo que contribuirá al desarrollo profesional y enriquecer el área de conocimiento.

Referencias

- Barriga. (2010). Plan de negocios para la creación de una compañía de consultoría gerencial dirigida a las pequeñas y medianas empresas del Ecuador.
- Barrios García, J. (2012). *Análisis de funciones y economía en la empresa*. Madrid: Díaz de Santos.
- Blas, M. (2013). *Diccionario de Administración y Finanzas*. Estados Unidos : Palibrio.
- Calderón. (2010). *Gestión Administrativa*.
- Cando, & Chacón. (2010). *Diseño de un plan estratégico para la planta procesadora de lácteos Amazonas de la Parroquia Guaytacama para el periodo 2011- 2014*. Latacunga: Universidad Técnica de Cotopaxi.
- Casa, & Chacón. (2011). *Auditoría administrativa para Copromedic S.A. ubicada en el cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi*. Latacunga : Universidad Técnica de Cotopaxi.

- Chuquitarco. (2012). *Auditoria administrativa para Copromedic S.A. ubicada en el cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi*. Latacunga: Universidad Técnica de Cotopaxi.
- Fandiño, & Trujillo. (2010). *Plan de negocios para la creación de una empresa de asesorías y consultorías para las PYMES en el Área metropolitana de Bucaramanga*. Bucaramanga: Universidad EAN.
- Gómez, & Taipe. (2014). *Aplicación de un sistema de costos ABC en la empresa Hospibanda cía. LTDA., de la provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, durante el período 01 de julio al 31 de diciembre del 2012*. Latacunga: Universidad Técnica de Cotopaxi.
- INEC. (01 de 10 de 2012). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- Limonés. (2013). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora de servicio de mercadeo para las Pymes en la ciudad de Guayaquil . Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Marín. (2014). *Gestión de un pequeño comercio; Comercio y marketing*. España: Paraninfo.
- Martínez Guillén , C. M. (2011). *2+ 2 Estratégicamente 6: Marketing y comercial*. Díaz de Santos.
- Palomares. (2013). *Marketing en el punto de venta*. Madrid: ESIC Editorial.
- Palomo, H. (2010). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa*. Madrid: Paraninfo.
- Rivera, & López. (2012). *Dirección de marketing: Fundamentos y aplicaciones*. Madrid: Esic.
- Ventura, B. (2012). *Operaciones administrativas de recursos humanos*. Madrid: Paraninfo.
- Vinueza, & Zapata. (2012). *Estudio de factibilidad para la creación de una consultora de contadores y auditores en la ciudad de Latacunga*. Latacunga: Universidad Técnica de Cotopaxi .

Realidad socioeconómica de los comerciantes informales de la ciudad de Machala

Virgilio Eduardo Salcedo Muñoz

Universidad Técnica de Machala

Vsalcedo@utmachala.edu.ec

Linda Amarilis Nuñez Guale

Universidad Estatal de la Península de Santa Elena

lnunez_ing@hotmail.com

Monica Alexandra Nugra Betancourt

Universidad Técnica de Machala

manugra@utmachala.edu.ec

Salomon Roberto Arias Montero

Universidad Técnica de Machala

sariasutmachala.edu.ec

Resumen

El trabajo informal es uno de los sectores o subempleos ocupado por un considerable porcentaje de la población; por lo que el estudio y análisis del mismo es de suma importancia al ser considerado un factor esencial en los ingresos de miles de familias; es en este sentido que el presente trabajo de investigación se basa en el análisis de la situación socioeconómica de los comerciantes informales de la ciudad de Machala y su incidencia en la economía local; se consideran variables relevantes como: qué incide en los comerciantes informales para iniciar este tipo de actividad, cuáles son los niveles de ingresos económicos, los principales problemas a los que tienen que enfrentarse, el tipo de actividad a la que se dedican, entre otros aspectos determinantes para el análisis que los mismos generan. Para poder realizar el estudio de campo se observó el universo y la muestra correspondiente a la cual se le aplicó encuesta con variables detectadas, posteriormente se realizó cruce de variables para correlacionar el grado de incidencia entre ellas.

Palabras clave: Empleo informal; economía sumergida; desarrollo social; Comercio informal

Abstract

Informal work is one of the sectors or underemployment occupied by a considerable percentage of the population; So the study and analysis of it is of utmost importance as it is considered an essential factor in the income of thousands of families; It is in this sense that the present research work is based on the analysis of the

socio-economic situation of the informal merchants of the city of Machala and its impact on the local economy; Are considered relevant variables such as: that affects informal traders to initiate this type of activity, what are the levels of economic income, the main problems they have to face, the type of activity to which they are engaged, among other things Determinants for the analysis that they generate. In order to carry out the field study, we observed the universe and the corresponding sample to which we applied a survey with detected variables, later we performed a cross-over of variables to correlate the degree of incidence between them.

Keywords: Informal employment; submerged economy; social development; Informal commerce

Introducción

En el presente trabajo se analiza la incidencia de los comerciantes informales de la ciudad de Machala en la economía local. Para lo cual hemos considerado necesario la aplicación de encuestas a una muestra del total de comerciantes informales, las mismas que nos permitirán identificar la situación socioeconómica de los comerciantes para realizar la respectiva tabulación y el análisis y posteriores recomendaciones.

Se entiende por trabajo informal a las personas que no pueden acceder a un trabajo formal en una economía, ello obliga a la persona a ser el generador de su propio empleo sin necesidad de que invierta grandes cantidades de capital, maquinarias tecnificadas, que tenga que realizar una serie de trámites para iniciar su negocio, o necesite de alguna profesión para desarrollar su trabajo, esto ha facilitado que muchas personas que no encuentran un trabajo asalariado recurran a este sector.

En los años setenta se dio inicio a la preocupación del incremento de los niveles de trabajo informal en América Latina, no porque no existiera antes, sino que en décadas pasadas a este se vivió una época de bonanza por lo que el sector informal era leve. Sin embargo, entre los años 70 y los 80 el trabajo informal experimentó un crecimiento acelerado, ocasionando que organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se dediquen a estudiar el origen de sus causas.

Entre las causas encontradas se encuentran: la implementación de políticas laborales que garanticen un trabajo justo y legal, además de que se brinde los recursos y facilidades para la fácil entrada al mercado formal, las crisis que atraviesan los países a causa del endeudamiento ha llevado a que las empresas se vean afectadas causando un alto nivel de desempleo, la pobreza a causa de los bajos ingresos, la aparición de la tecnología que permite reducir costos y mejorar la eficiencia, la misma que ha desplazado a la mano de obra de miles de personas.

El tema del trabajo informal adquiere especial importancia para los gobiernos regionales en estos últimos años, esto a causa de los problemas que genera en una economía, debido al fácil acceso e ingreso a a los mercados locales, donde los negocios y empresas existentes no significan una amenaza sustancial para ellos, pero en sentido contrario su ingreso si afecta a los legales debido a que son considerados negocios ilegales.

Entonces resulta necesario que se establezcan medidas y políticas regulatorias y motivadoras por parte de los gobiernos en el ámbito laboral para poder mejorar los niveles de empleo formal, dado que eso mejora los ingresos de las personas y por ende, genera un mayor dinamismo en la economía, mejorando la capacidad de productiva de las empresas.

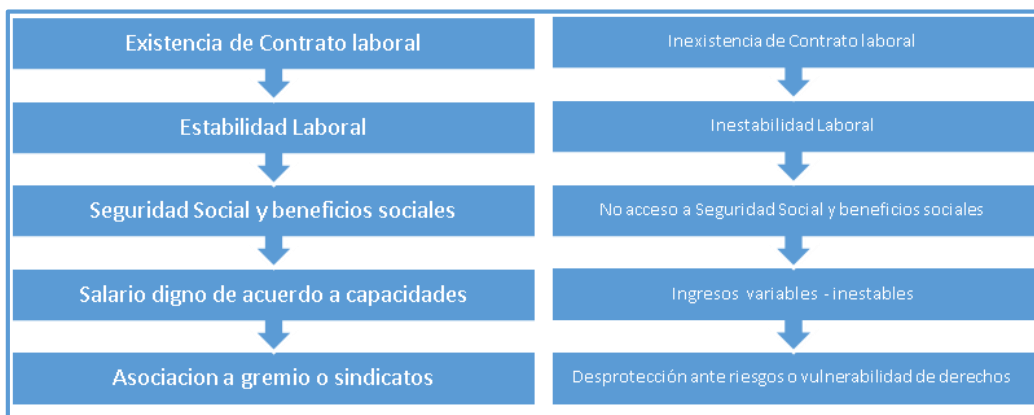
Marco Teorico

Concepto de economía informal

La economía informal hace referencia a toda actividad económica donde se evaden los permisos de funcionamiento de la respectiva actividad desde el enfoque de Portes & Haller (2004), siendo uno de sus objetivos incurrir en menores costos de venta.

A continuación, se presenta grafico donde se observa el contraste entre el trabajador informal y el trabajador en nómina.

Gráfico 1. Contraste Trabajador informal vs. Trabajador en nómina



Fuente: (Dakduk, González, & Montilla, 2008)

Elaborado por: Los autores

Enfoques de la informalidad

La informalidad es vista desde diversos enfoques, para nuestro estudio se recopilan tres enfoques: el neoliberal, el neo-marxista- y el enfoque del Proyecto Regional Para Educación de America Latina y el Caribe (PRELAC). En base a estos enfoques se pretende entender de mejor manera porque es causada la informalidad.

Enfoque	Principales Características del Enfoque
Neoliberal	Este enfoque establece que las actividades del trabajo informal no son legales en el sentido que no pagan impuestos y en su mayoría no aportan a la seguridad social, además de no contar con la tecnología, recursos y medios necesarios para pasar a formar parte del sector formal (Guerra, 2005).

	El sector informal es impulsado debido a las cargas fiscales que experimenta el sector formal, esto conduce a que el trabajador emprenda de manera informal a fin de reducir costos e incrementar sus beneficios (Bacchetta, M., Ernst, E., & Bustamante, 2009).
Neo-marxista	La informalidad se da por la subordinación de los pequeños trabajadores a las grandes empresas, pasando a ser asalariados de estos, imposibilitando su crecimiento de forma independiente. Sin embargo se considera que los trabajadores vuelven al sector formal luego de haber pasado la etapa de crisis (Guerra, 2005).
	La informalidad no solo es propia de los países en desarrollo, lo es también a nivel mundial. En este sentido las empresas responden a nuevas tecnologías que permiten el acceso a nuevas formas de producción y por lo tanto una descentralización del trabajo (Amarante, V., & Espino, 2007).
PREALC	El trabajo informal se produce porque hay demasiada oferta de trabajo que no puede ser demandado por el sector formal de la economía, y la incapacidad de los gobiernos para crear políticas que permitan cubrir el excedente de mano de obra, lo cual conlleva obligadamente a que las personas sean las que tengan que solventar sus propias necesidades mediante la generación del autoempleo para poder satisfacer sus necesidades y las de su familia, y sin la seguridad social (Guerra, 2005).
	El trabajo informal en latino américa se caracteriza por poseer poco acceso a créditos, excedente de mano de obra, poco capital y deficiente tecnología, no existen normas legales, administrativas, existe facilidad de entrada y salida del negocio el mismo que generalmente es integrado de forma propia o por familiares los mismos que no requieren de preparación académica (Neffa, 2009).

Elaborado por: Los autores

Causas de la informalidad

Múltiples son las causas que conllevan al empleo informal en Latinoamérica, tanto organismos internacionales, como académicos convergen en puntos o variables que son considerados puntos críticos para que se dé el empleo o comercio informal.

A continuación, se presenta gráfico, con las causas principales para que se de la informalidad.

Grafico 2. Causas de la informalidad



Fuente: (OIT, 2002 ; ILO.org, 2014 ; Rubio, 2014).

Elaborado por: Los autores

Limitantes del comercio informal

El comercio informal al ser parte de la economía sumergida, en muchos casos considerada economía ilegal, se debe enfrentar a un sinnúmero de obstáculos o limitantes que vencer día a día. En la figura 3, se detallan tres grandes limitantes con las que se enfrenta el comerciante informal, y sus debidas consecuencias.

Figura 3. Limitaciones del comercio informal

Dificultad para acceder al Sistema Financiero	Minimo Respaldo del Estado	Mercado Limitado
<ul style="list-style-type: none"> •Debido a su informalidad se presentan dificultades para obtener líneas de crédito •Créditos mínimos a alta tasa de interés •No posee apalancamiento financiero para adquirir tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> •Al no cumplir con las normas jurídicas regulatorias, son considerados muchas veces competencia desleal •El estado no puede brindarles apoyo o asesoría debido a que no contribuyen con el mismo vía tributos •No cumplen con las políticas laborales existentes 	<ul style="list-style-type: none"> •Al no poseer un plan estratégico de marketing, no se proyectan en el horizonte del posicionamiento, crecimiento y expansión de mercados •Desconocimiento de nuevos nichos de mercados •al no poseer infraestructura adecuada, no cuentan con cadena de proveedores, ni diversificación de productos •lento crecimiento en los mercados

Fuente: (Bacchetta, M., Ernst, E., & Bustamante, 2009 ; García-Ubaque, Riaño-Casallas, & Benavides-Piracón, 2012 ; Parra Bernal & Argote Cusi, 2014)

Elaborado por: Los autores

Informalidad en la ciudad de Machala

En nuestro país el empleo informal es una de las actividades más predominantes que reportó hasta el 2015 una tasa de 52,2% de trabajadores informales, de los cuales la mayor parte se dedica a actividades comerciales. Benítez (2014), considera que el trabajo informal lo conforman aquellos trabajadores que realizan sus actividades por cuenta propia, que no reciben beneficios por parte de la ley y no cumplen con sus obligaciones estatales como facturación, pago de impuestos, afiliación al IESS, etc.

La informalidad anteriormente era considerada como uno de los fenómenos que se daba en el corto plazo, pero que actualmente se ha convertido en una actividad permanente denotando problemas estructurales que existen en las economías de los países

En la actualidad, la carencia de fuentes de empleo en la ciudad de Machala, ha provocado el aumento insostenible del trabajo informal, dentro de este extracto se encuentran todas aquellas personas que realizan sus trabajos en establecimientos o fuera de estos, los mismos que carecen de registro ante la autoridad tributaria, o simplemente aquellos que se dedican a la comercialización por cuenta propia de diversos productos por las calles de la ciudad, constituyendo a los ingresos otorgados por dicha actividad como el sustento diario para sus familias (Bustamante, 2013).

El trabajo informal en la ciudad se ha convertido en una situación altamente vulnerable, ya que las condiciones en las que operan los trabajadores de dicho sector son más difíciles, porque no cuentan con estabilidad económica, seguridad social y laboral; sus ingresos son inferiores e irregulares al salario mínimo produciendo una insatisfacción de sus necesidades básicas, provocando en muchos de los casos un mayor nivel de pobreza en la ciudad. Existen casos especiales dentro de este sector en los cuales los ingresos generados por la actividad económica son altos, permitiendo ampliar negocios generando mayores fuentes de empleo (Sotomayor & Mayorga, 2015).

Estudios anteriores consideran que dentro de la ciudad las principales causas que inciden en la informalidad es la evasión de impuestos, y la existencia de una demanda más grande de empleos que la oferta de trabajo en el mercado laboral, lo cual ha colocado a la población dentro de un plano crítico en búsqueda de ingresos para poder sobrevivir. (Sotomayor & Mayorga, 2015).

Si el empleo informal sigue en crecimiento puede traer consigo un aumento sustancial de los niveles de pobreza afectando de forma negativa a la sociedad, porque provoca empleos y salarios de baja productividad, lo cual hará más imposible alcanzar el desarrollo, esto se da debido a que la informalidad se la relaciona estrechamente con trabajadores de mala calidad, niveles altos de riesgos y una protección social insuficiente, otra consecuencia importante que provoca el sector informal es menor movilidad debido a la segmentación del mercado laboral,

interponiendo barreras que impiden y hacen más difícil el acceso al sector formal, además que existe una relación de desigualdad en los ingresos que generan, como lo indica Iadb.org (2016), existe una diferencia del 10 al 25% de desigualdad en los ingresos que genera una persona que trabaja en sector formal frente a una que labora en el informal.

Metodología

Técnica de investigación

La técnica utilizada en la presente investigación es la encuesta, ya que esta nos permite obtener información más amplia sobre nuestro objeto a investigar. La encuesta es un método de investigación que facilita la recopilación de información mediante la aplicación de un formulario de preguntas dirigidas al objeto de estudio, sobre variables de interés, posteriormente esta información debe ser tabulada e interpretada de tal manera que nos proporcione la información requerida para sustentar nuestra investigación (Abascal & Esteban, 2005).

La encuesta fue aplicada con el objeto de analizar la situación socioeconómica de los comerciantes informales del mercado central de la ciudad de Machala y su incidencia en la economía.

Identificación y descripción de las unidades de investigación

Según datos del censo de 2010 la Población Economicamente Activa (PEA) de la ciudad de Machala es de aproximadamente 832.564. Según la base de datos otorgada por la Municipalidad de la ciudad de Machala existen aproximadamente 1470 comerciantes informales ubicados en el área del mercado central de la ciudad.

Estimación del tamaño y distribución de la muestra

Analizando el universo como nuestro objeto de estudio para nuestra investigación, nos basamos en el método muestral ya que consideramos que nuestro universo es numeroso, para la cual procedimos a calcular la muestra apoyándonos de fórmulas y calculadoras muestrales de la web.

Fórmula para obtener el tamaño muestral

$$TM = \frac{N}{1 + (EA)^2 * N}$$

N= Población universo

EA= error admisible

(EA)²= error admisible elevado al cuadrado

Aplicando la fórmula, obtuvimos como resultado una muestra de 305 considerando un margen de error del 5%, un nivel de confianza del 95% y un universo de 1470 comerciantes informales ubicados en el área del mercado central de la ciudad de Machala, Para comprobar el cálculo de la muestra procedimos a utilizar una calculadora muestral de la web.

Base de datos: Tabulación de la información

Para la creación de la base de datos, se utilizó el programa IBM SPSS Statistics, en el cual procedimos a ingresar la información obtenida de cada variable a analizar.

Identificamos las variables más relevantes que permitan explicar mayormente el objeto de estudio y posteriormente se procedió a elaborar las tablas cruzadas para su respectivo análisis.

Discusión

Tabla N°1: Forma de negocio

			Forma de negocio			Total
			Vendedor Ambulante	Espacio público fijo	Local arrendado	
Genero	Masculino	Recuento	39	117	5	161
		% dentro de Genero	24,2%	72,7%	3,1%	
		% del total	12,8%	38,4%	1,6%	52,8%
	Femenino	Recuento	56	80	8	144
		% dentro de Genero	38,9%	55,6%	5,6%	
		% del total	18,4%	26,2%	2,6%	47,2%
Total		Recuento	95	197	13	305
		% del total	31,1%	64,6%	4,3%	100,0%

Elaborado por: Los autores

De un total del 305 encuestados respecto a la forma de negocio, se observa que el 64. 6% de los encuestados mantienen su negocio en un espacio público fijo, mientras que el 31.1% se ubican como vendedores informales, y solo el 4.3% tienen un local arrendado.

En cuanto a la forma de negocio por género se determina que existe un mayor índice de 52.8% que representa a 161 de comerciantes informales que son de género masculino y de estos 72.7% que representa 117 tiene su negocio en un espacio público fijo.

Mientras que en menor proporción con un 47.2% que corresponde a 144 representan al género femenino, y de estos el 56.6% que representa 80 tienen su negocio en un espacio público fijo.

Tabla N°2: Nivel Académico

			Nivel académico			Total
			Primaria	Secundaria	Superior	
Genero	Masculino	Recuento	52	108	0	160
		% dentro de Genero	32,5%	67,5%	0,0%	
		% del total	17,2%	35,8%	0,0%	53,0%
	Femenino	Recuento	52	89	1	142
		% dentro de Genero	36,6%	62,7%	0,7%	
		% del total	17,2%	29,5%	0,3%	47,0%
Total		Recuento	104	197	1	302
		% del total	34,4%	65,2%	0,3%	100,0%

Elaborado por: Los autores

De un total de 305 encuestados se puede determinar en relación al nivel académico de los comerciantes informales es de un 65.2% que representa 197 los mismos que tienen estudios secundarios y en menor proporción se ubican los estudios primarios con el 34.4% que es de 104.

En relación al género, el nivel académico es mejor en el masculino con un 53% que representa a 160, de los cuales el 67.5% que son 108 tienen estudios secundarios. Mientras que el género femenino tiene un menor índice de preparación académica con el 47% de las cuales 62.7% que son 89 tienen estudios secundarios.

Tabla N°3: Nivel de Ingresos Económicos

			Nivel de ingresos económicos			Total	
			Mayor al salario básico	Igual al salario básico	Menor al salario básico		
Forma de negocio	Vendedor Ambulante	Recuento	8	33	54	95	
		% dentro de \$como desempeña negocio	8,4%	34,7%	56,8%		
		% dentro de \$ingresos económicos	13,8%	19,2%	72,0%		
		% del total	2,6%	10,8%	17,7%	31,1%	
	Espacio público fijo	Recuento	44	134	19	197	
		% dentro de \$como desempeña negocio	22,3%	68,0%	9,6%		
		% dentro de \$ingresos económicos	75,9%	77,9%	25,3%		
		% del total	14,4%	43,9%	6,2%	64,6%	
	Local arrendado	Recuento	6	5	2	13	
		% dentro de \$como desempeña negocio	46,2%	38,5%	15,4%		
		% dentro de \$ingresos económicos	10,3%	2,9%	2,7%		
		% del total	2,0%	1,6%	0,7%	4,3%	
	Total		Recuento	58	172	75	305
			% del total	19,0%	56,4%	24,6%	100,0%

Elaborado por: Los autores

De un total de 305 encuestados se puede determinar en relación al nivel de ingresos económicos, el 56.4% que representan 172 manifiestan que tienen ingresos iguales al salario básico, y en menor medida se ubican con el 24.6% que son 75 quienes ganan ingresos menores s al salario básico y solo un 19% que son 58 encuestados obtienen ingresos mayores al salario básico.

Respecto a la forma de negocio de los comerciantes, los comerciantes que tienen negocios en espacios públicos fijos el 68% que son 134 consideran que tienen ingresos iguales al salario básico. En cuanto a los vendedores informales, el 72% que son 54 manifiestan que poseen ingresos inferiores al salario básico.

Tabla N°4: Satisfacción de los Ingresos

			¿Los ingresos que usted percibe satisface completamente las necesidades básicas de su familia?		Total
			No	Si	
Forma de negocio	Vendedor Ambulante	Recuento	59	36	95
		% dentro de \$como_desempeña_negocio	62,1%	37,9%	
		% dentro de Ingreso_satisface_necbásicas	43,7%	21,2%	
		% del total	19,3%	11,8%	31,1%
	Espacio público fijo	Recuento	68	129	197
		% dentro de \$como_desempeña_negocio	34,5%	65,5%	
		% dentro de Ingreso_satisface_necbásicas	50,4%	75,9%	
		% del total	22,3%	42,3%	64,6%
	Local arrendado	Recuento	8	5	13
		% dentro de \$como_desempeña_negocio	61,5%	38,5%	
		% dentro de Ingreso_satisface_necbásicas	5,9%	2,9%	
		% del total	2,6%	1,6%	4,3%
Total		Recuento	135	170	305
		% del total	44,3%	55,7%	100,0%

Elaborado por: Los autores

De acuerdo a la encuesta realizada a los 305 comerciantes informales se determina que el 55.7% que representa 170 de los encuestados si satisfacen sus necesidades básicas, y en un menor índice 44.3% que representa 135 no satisfacen sus necesidades básicas.

Respecto a la forma del negocio que mantienen los comerciantes informales, los que desempeñan sus actividades

en el espacio público fijo el 64.4% que son 197 consideran que sus ingresos si satisfacen sus necesidades básicas.

En el caso de los vendedores informales mantienen un menor índice con el 31.1% que son 95, los cuales consideran que si satisfacen sus necesidades básicas.

Tabla N°5: Activos del Negocio

			Activos del negocio				Total
			Nada	Poco	Regular	Muchos	
Formas de negocio	Vendedor Ambulante	Recuento	33	55	5	2	95
		% dentro de \$como_desempeña_negocio	34,7%	57,9%	5,3%	2,1%	
		% dentro de \$Activos_adquiridos_negocio	28,4%	36,7%	16,1%	33,3%	
		% del total	10,9%	18,2%	1,7%	0,7%	31,4%
	de Espacio público fijo	Recuento	77	93	22	3	195
		% dentro de \$como_desempeña_negocio	39,5%	47,7%	11,3%	1,5%	
		% dentro de \$Activos_adquiridos_negocio	66,4%	62,0%	71,0%	50,0%	
		% del total	25,4%	30,7%	7,3%	1,0%	64,4%
	Local arrendado	Recuento	6	2	4	1	13
		% dentro de \$como_desempeña_negocio	46,2%	15,4%	30,8%	7,7%	
		% dentro de \$Activos_adquiridos_negocio	5,2%	1,3%	12,9%	16,7%	
		% del total	2,0%	0,7%	1,3%	0,3%	4,3%
Total		Recuento	116	150	31	6	303
		% del total	38,3%	49,5%	10,2%	2,0%	100,0%

Elaborado por: Los autores

Del total de 305 encuestados se evidencia que el 49.5% que representan 150 han adquirido pocos activos fijos, seguido del 38.3% que reflejan 116 personas quienes no han adquirido activos fijos. De los que han adquirido activos fijos el 64.4% que corresponde a 195 se encuentran entre los comerciantes informales que ocupan los espacios públicos fijos. Mientras que los vendedores informales solo han adquirido activos para su trabajo un 31.4% que equivale a 95 de los encuestados.

Tabla N°6: Desempeño del negocio- permiso de funcionamiento

¿Cómo desempeña su negocio? ¿Usted cuenta con todos los permisos de funcionamiento otorgados por la municipalidad de la ciudad de Machala? tabulación cruzada					
Recuento					
		¿Usted cuenta con todos los permisos de funcionamiento otorgados por la municipalidad de la ciudad de Machala?			Total
		No	Si		
¿Cómo desempeña su negocio?	Vendedor Ambulante	81	14	95	
	Espacio público fijo	47	150	197	
	Local arrendado	2	11	13	
Total		130	175	305	

Elaborado por: Los autores

De los 305 encuestados podemos decir que 81 vendedores ambulantes, no cuenta con todos los permisos mientras que 14 si; 150 encuestados se desempeñan en espacios públicos fijos si disponen de dichos permisos mientras que 13 que disponen de local arrendado de los cuales 11 cuentan con los respectivos permisos y 2 carece de estos.

Tabla N°7: Desempeño del negocio- problemas principales

¿Cómo desempeña su negocio? ¿Cómo considera que son los problemas principales que deben enfrentarse al ser un comerciante informal? tabulación cruzada						
Recuento						
		¿Cómo considera que son los problemas principales que deben enfrentarse al ser un comerciante informal?				Total
		Clima	Inseguridad	No posee local	Otros	
¿Cómo desempeña su negocio?	Vendedor Ambulante	42	7	45	1	95
	Espacio público fijo	116	41	40	0	197
	Local arrendado	0	10	3	0	13
Total		158	58	88	1	305

Elaborado por: Los autores

De las 305 personas encuestadas 95 vendedores ambulantes consideran que los principales problemas a los que se enfrentan al ejercerlas sus actividades comerciales en la informalidad es no contar con un local propio o arrendado, 197 encuestados que se desempeñan en espacios públicos fijos cundieran que es el clima mientras que 13 que cuentan con local arrendado consideran a la inseguridad como una variable que afecta directamente al desarrollo normal de sus actividades comerciales.

Tabla N°7: Ingresos económicos – activos comprados

¿Cómo considera que son sus ingresos económicos? ¿Posee usted activos comprados o alquilados durante el periodo de su negocio? tabulación cruzada?							
Recuento							
		Posee usted activos comprados o alquilados durante el periodo de su negocio?					Total
		Nada	Poco	Regular	Muchos	22	
¿Cómo considera que son sus ingresos económicos?	Mayor al salario básico	8	24	21	4	1	58
	Igual al salario básico	72	89	9	1	1	172
	Menor al salario básico	36	37	1	1	0	75
Total		116	150	31	6	2	305

Elaborado por: Los autores

Según la presente tabla se puede observar que de los 305 encuestados los que poseen un ingreso mayor al salario básico, 8 encuestados no han podido adquirir ningún tipo de activos durante el periodo de su negocio, así mismo 24 han podido adquirir pocos, 21 regular y cuatro muchos; de los encuestados que poseen ingresos igual al salario básico, 72 no han podido adquirir ningún tipo de activos, mientras que 89 pocos, 9 regular y solamente 1 muchos; los que poseen ingresos menores al salario básico, 36 no han podido adquirir activos, 37 poco, 31 regular y un pequeño número de 6 encuestados muchos.

Tabla N°8: Ingresos económicos – necesidades básicas

¿Cómo considera que son sus ingresos económicos? ¿Los ingresos que usted percibe satisface completamente las necesidades básicas de su familia? Tabulación cruzada				
Recuento				
		¿Los ingresos que usted percibe satisfacen completamente las necesidades básicas de su familia?		Total
		No	Si	
¿Cómo considera que son sus ingresos económicos?	Mayor al salario básico	9	49	58
	Igual al salario básico	68	104	172
	Menor al salario básico	58	17	75
Total		135	170	305

Elaborado por: Los autores

Al analizar la tabla respectiva, de los 305 encuestados los que poseen ingresos mayores al salario básico 49 si pueden satisfacer completamente sus necesidades básicas, mientras que 9 no; de igual manera los que poseen ingresos igual al salario básico, 104 pueden satisfacer completamente las necesidades básicas de su familia y 68

no las pueden satisfacer; asimismo los que adquieren ingresos menores al salario básico, 58 no pueden satisfacer sus necesidades, mientras que un pequeño número de 9 personas si pueden satisfacerlas.

Conclusiones

Después del análisis de la situación de los comerciantes informales en la ciudad de Machala, hemos podido detectar que con el paso de los años este tipo de actividad ha tenido un aumento progresivo, caracterizándolos como personas que buscan el sustento diario para su hogar ofreciendo productos o servicios a bajos costos.

De los resultados obtenidos a los 305 encuestados, 175 de ellos indicaron que cuentan con todos los permisos de funcionamiento otorgados por la municipalidad dentro de los tres tipos de desempeño de su negocio, esto se debe a que el ámbito comercial en los últimos años se ha posesionado como el principal sustento en el sector informal y por ende actualmente se encuentra más regulado por el estado para generales mayor participación dentro de la economía a través de la recaudación tributaria, para que también cumplan con sus deberes tributarios y entregando una pequeña parte de sus ingresos para el desarrollo de la ciudad.

El comercio informal es considerado como un trabajo precario, según los resultados obtenidos 246 encuestados manifestaron que sus principales problemas son no contar con un local propio y el clima, estos factores afectan debido a que desempeñan sus laboras en las calles a la intemperie de la ciudad sin ninguna protección tanto para los trabajadores como para los productos que ofrecen por lo cual son menos demandados debido a su baja calidad y tratamiento.

Recomendaciones

Es importante conocer la situación real en la que se encuentra inmersa el sector informal de la ciudad de Machala, para que entidades gubernamentales, ejerzan algún tipo de mecanismo de regulación para el sector, garantizando una mejor protección social y empoderamiento de las personas en el sector informal, que en general permita una mejor calidad de vida para todos los ciudadanos.

El ámbito comercio al ser una actividad con mayor predominancia en el mercado informal, el estado debe implementar políticas de apoyo para el sector que beneficien sus actividades, desplazando la brecha de pobreza existen en el mismo.

Además el comercio informal en la ciudad de Machala debe estar en la mira del alcalde, ofreciéndoles una reubicación con la meta de abrirles paso a la formalidad y salir de la insalubridad y precarias condiciones en las que se encuentran, mejorando sus condiciones de trabajo y la calidad en sus productos, pero el estado debe tomar en cuenta que si esa reubicación engloba costos elevados por servicios básicos e infraestructura no serán beneficiados porque disminuirán sus ingresos y preferirán seguir laborando en sus condiciones actuales, entonces el estado tiene que considerar hacer un cobro menor del local para los comerciales el cual se pueda ajustar a sus ingresos.

Bibliografía

- Amarante, V., & Espino, A. (2007). INFORMALIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL EN URUGUAY . ELEMENTOS PARA UNA DISCUSIÓN CONCEPTUAL Y METODOLÓGICA Verónica Amarante Alma Espino INSTITUTO DE ECONOMÍA Serie Documentos de Trabajo. *Serie Documentos de Trabajo/FCEA-IE; DT01/07*.
- Bacchetta, M., Ernst, E., & Bustamante, J. P. (2009). LA GLOBALIZACIÓN Y EL EMPLEO INFORMAL. *OIT-OMC*.
- Benítez, Lady. (2014). “EL RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO ECUATORIANO (RISE) Y SU IMPACTO EN LOS NIVELES DE EVASIÓN TRIBUTARIA EN EL SECTOR INFORMAL DE LA CIUDAD DE MACHALA PERIODO: 2007– 2012.”
- Bustamante, J. (2013). COMERCIANTES INFORMALES DEL CENTRO DE LA CIUDAD DE MACHALA DE LAS CALLES SUCRE, GUAYAS, BOYACÁ Y 9 DE MAYO DEL AÑO 2013.
- Conferencia Internaciona del trabajo. (2014). La transición de la economía informal a la economía formal La transición de la economía informal a la economía formal, (1).
- Dakduk, S., González, A., & Montilla, V. (2008). Relación de variables sociodemográficas, psicológicas y la condición laboral con el significado del trabajo. *Interamerican Journal of Psychology*, 42(2), 390–401.
- García-Ubaque, J. C., Riaño-Casallas, M. I., & Benavides-Piracón, J. A. (2012). Informalidad, desempleo y subempleo: Un problema de salud pública Informal employment, unemployment and underemployment: a matter of public health. *Rev. Salud Pública*, 14(1), 138–150. <http://doi.org/10.1590/S0124-00642012000700012>
- Iadb.org. (2016). *El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política*. Venezuela. Retrieved from <https://publications.iadb.org/handle/11319/3772>
- Neffa, J. C. (2009). Sector informal, precariedad, trabajo no registrado. *In Congreso Nacional de Estudios Del Trabajo*, 9, 1–25.
- Parra Bernal, L. D., & Argote Cusi, M. L. (2014). Diversificación productiva y empresarialidad informal: América Latina en 2000 y 2010. *Perfil de Coyuntura Económica*, (24), 109–133. <http://doi.org/10.17533/udea.pece.n24a05>
- Portes, A., & Haller, W. (2004). *La economía informal*. (Cepal.org, Ed.) *CEPAL Serie Políticas Sociales*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.org.
- Sotomayor, Y. R., & Mayorga, C. A. F. (2015). DIRECCIÓN DEL CENTRO DE INVESTIGACIONES M E M O R I A D E A R T Í C U L O S DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO Y SOLIDARIO D O M I N I O 7 I Congreso Internacional de Ciencia.

La pesca artesanal en el Ecuador y la pobreza en comunidades aledañas a los principales puertos pesqueros artesanales del Ecuador

Gabriel Arturo Pazmiño Solys

Universidad Técnica d Ambato - Ecuador
gapsrio@gmail.com - ga.pazmino@uta.edu.ec

Washington Marcelo Gallardo Medina

Universidad Técnica d Ambato - Ecuador
wmgm81@gmail.com - wm.gallardo@uta.edu.ec

Wilson Fernando Jiménez Castro

Universidad Técnica d Ambato - Ecuador
fernando981977@gmail.com - Wf.jimenez@uta.edu.ec

Resumen

El presente artículo describe la situación que enfrenta el sector pesquero artesanal del Ecuador y cómo ha incidido en condiciones de pobreza de algunas familias de las comunidades cercanas a los principales puertos pesqueros artesanales del país. El mismo, está estructurado en dos partes: en la primera, se presentan algunos datos que muestran los aspectos que permiten dar una visión más integral de la problemática. En la segunda, se muestra el impacto que tiene esta situación en la vida de los grupos de incidencia de los cinco principales puertos pesqueros del Ecuador. La metodología realizada es el uso de datos secundarios recolectados a través de una encuesta administrada a 392 pescadores en los cinco principales puertos pesqueros artesanales del país, la misma que fue validada por el método de expertos. Los resultados indican que existe un componente de identidad que define las pautas sobre la situación actual de los pescadores en términos de sus aspiraciones ocupacionales, expectativas que los pescadores proyectan para sí mismos y a sus hijos y de los conflictos sociales. La información que se ofrece pretende ser un insumo para la construcción de herramientas para la organización e incidencia política, comunitaria e institucional que beneficie principalmente a las asociaciones de pescadores artesanales del Ecuador.

Palabras clave: Ecuador, pesca artesanal, conflictos sociales, pobreza, recursos pesqueros

Abstract

This article describes the situation facing the artisanal fishing sector in Ecuador and how it has affected the poverty conditions of some families in the communities near the main artisanal fishing ports of the country. It is structured in two parts: in the first, some data are presented that show the aspects that allow to give a more integral vision of the problematic. The second shows the impact of this situation on the life of the advocacy

groups of the five main fishing ports in Ecuador. The methodology used is the use of secondary data collected through a survey administered to 392 fishermen in the five main artisanal fishing ports of the country, which was validated by the expert method. The results indicate that there is an identity component that defines the patterns of the current situation of fishermen in terms of their occupational aspirations, expectations that fishermen project for themselves and their children and social conflicts. The information offered is intended to be an input for the construction of tools for political, community and institutional organization and advocacy that mainly benefit artisanal fishermen's associations in Ecuador.

Keywords: Ecuador, traditional fishing, social conflicts, poverty, fishery resources.

Introducción

Al igual que la agricultura campesina e indígena, la pesca artesanal, en toda su dimensión cultural y tradición de relación con la tierra, el mar y la naturaleza, está siendo objeto de análisis y reestructuración de los actuales “cambios de la matriz productiva” en el Ecuador, el proyecto en cuestión se ha denominado la Revolución Pesquera del Ecuador, ha implicado el surgimiento de nuevas actividades económicas como la maquila, los servicios, la transformación y readecuación de los principales puertos artesanales del país y además el turismo que han venido a desplazando a poblaciones tradicionales de sus territorios para apropiarse de sus recursos naturales y tratarlos como mercancías que puedan ser vendidas y compradas en el mercado nacional y sobre todo en el internacional (Segovia, 2014).

Este desplazamiento se ha producido debido a una alianza entre el poder económico y político, los cuales imponen políticas de despojo en que la corrupción y la impunidad, frecuentes en muchos gobiernos nacionales y locales, se conectan muy bien con los intereses de negocios y lucro de las empresas.

Respecto a la competitividad del subsector, los proyectos denominados PROPESCAR da énfasis al mejoramiento de la infraestructura productiva, la sostenibilidad de los servicios ofrecidos en las facilidades pesqueras por medio de modelos de gestión participativo adaptados a las condiciones locales de cada sitio, y el fortalecimiento de las capacidades de las organizaciones pesqueras y los gobiernos locales. Debido a la colaboración con el Banco del Estado (BEDE), el proyecto puede canalizar recursos financieros a los gobiernos municipales dentro de un marco de asistencia técnica local que soporta una implementación efectiva y estratégica de los proyectos individuales. En función a la sostenibilidad del subsector, el proyecto promueve la implementación de sistemas de co-manejo, monitoreo, investigación y asistencia técnica, estas medidas contribuirán a un mejoramiento sustancial del esquema de manejo de la pesca artesanal y permitirán tasas de extracción compatibles con las tasas naturales de reproducción y crecimiento de los recursos pesqueros. Además, por ser consistente con el Plan de Acción para la Pesca Artesanal, apoyarán a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros en el cumplimiento de su misión institucional. (Jara, 2010).

El objetivo general de este artículo es analizar la situación actual del sector pesquero artesanal de Ecuador y de esta manera servir de base para mejorar la competitividad y la sostenibilidad de la pesca artesanal con vista a contribuir al desarrollo económico de las comunidades pesqueras de la costa continental del Ecuador

Introducción al problema

(Ben-Yami, 2007), en su investigación “Centros comunitarios para su fundación y operación”, establece que la estrategia de Centros Comunitarios de Producción (CCP) se presenta como un concepto organizacional para proveer la infraestructura y servicios básicos necesarios para tratar con los problemas que enfrenta el desarrollo de las pesquerías en pequeña escala. Se examinan en detalle varios tipos de organizaciones de pescadores, estrategias de desarrollo integrado, y alternativas para servicios técnicos y módulos de apoyo, cuya combinación puede constituir un < CCP>. Una atención especial se presta a la identificación participativa de los problemas importantes enfrentando a comunidades pesqueras, la planificación, movilización de recursos locales, y realización de micro proyectos basados en el sitio para solucionar dichos problemas. La operación y manejo de CCP, y de la Unidad de Desarrollo Pesquero multidisciplinario, que proporciona apoyo técnico y capacitación a uno o más CCP, se describe con algunos detalles. Según los registros de la Subsecretaría de Pesca del Ecuador perteneciente al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en el año 2014, se registraron un total de 14.200 pescadores artesanales inscritos en los cinco principales puertos artesanales del Ecuador. Si a lo anterior sumamos distinciones respecto a la ubicación geográfica de las caletas mencionadas, al mejoramiento de sus instalaciones, a su implementación tecnológica y organizacional, así como el tipo y valoración socioeconómica de los recursos extraídos, nos enfrentamos a una amplia gama de variables que de una u otra manera podrían incidir en generar pautas de movilidad diferenciadas, de hecho todas ellas son consideradas en las políticas de planificación e implementación de proyectos de desarrollo en el sector por parte de organismos gubernamentales relacionados. (Subsecretaría de Pesca del Ecuador, 2014).

La actividad pesquera en el Ecuador tiene un valor altamente significativo tanto en el plano social como el económico, en vista de que genera aproximadamente 120.000 plazas de trabajo directo y más de USD \$ 540 millones al año en exportaciones. La participación en la estructura porcentual del PIB se mantuvo cerca del 2,7% para los años 2011 - 2013. (PROPESCAR, 2014).

La actividad pesquera en Ecuador se divide en dos ejes principales: (i) la pesca industrial; y (ii) la pesca artesanal, esta última caracterizada por la operación manual de las artes de pesca y embarcaciones menores. La pesca artesanal se realiza a lo largo de la línea costera continental en un total de 138 puertos pesqueros (‘caletas’), en los cuales se comercializa el producto. Según datos disponibles, se estima que existen actualmente 56.000 – 60.000 pescadores artesanales que operan desde estas caletas. Además, el sector genera plazas de trabajo indirecto tal como abastecedores, reparación y mantenimiento de embarcaciones, provisión de suministros, comerciantes informales y restaurantes. Alrededor de 300 especies marinas forman las capturas principales de

la pesca artesanal. El Instituto Nacional de Pesca estima que los desembarques totales de este subsector han oscilado entre 8.200 y 16.800 TM/año en el periodo 2011- 2013. (CITES, 2014).

El sector de la pesca artesanal ecuatoriano se caracteriza por una problemática compleja de marginalización y pobreza de las comunidades pesqueras artesanales. En la mayoría de los casos, los pescadores artesanales derivan su sustento casi exclusivamente de esta actividad., varios factores afectan la competitividad del sector tales como: (i) las condiciones de desembarques en las caletas artesanales son precarias y no protegen las embarcaciones durante las tormentas; y (ii) la flota artesanal dispone de escasos medios para el procesamiento de la captura y sus productos. Esta última situación se refleja en la falta de espacios físicos adecuados en las caletas, así como deficiencias en el tratamiento de aguas y saneamiento ambiental, infraestructura básica, abastecimiento de hielo, talleres para el mantenimiento de sus embarcaciones etc. A su vez, la distribución, comercialización y atención que recibe el consumidor muestra bajos índices de calidad, y no cumplen con el proceso de trazabilidad exigido por los mercados internacionales. Estas condiciones alejan las posibilidades de que cualquier puerto pesquero artesanal pueda tomar un ritmo de crecimiento adecuado que fomente la creación de empleo, y sirva de base para combatir la pobreza y reducir la brecha con los sectores más desarrollados. (Organización de las Naciones Unidas, 2013).

Importancia del problema

Si consideramos que el concepto que Calidad, es el grado al cual un determinado producto satisface los deseos y expectativas de los consumidores y al concebirse en la actualidad, por los pesqueros artesanales de Ecuador que la Calidad Total viene a ser un Modelo de Gestión basado en un sistema empresarial orientado hacia la Mejora de la Eficiencia de la Cadena Productiva del Sector que persigue la satisfacción de todas aquellas empresas o asociaciones que se encuentran relacionados con la organización, tanto externa como internamente, en la investigación es abordado a través de las organizaciones asociativas de Pesca artesanal que pretendan implementar la calidad como enfoque de gestión, para lo cual se requiere previamente de analizar aspectos organizativos y de mejora de procesos. (Morua, 2009).

Se destacan cuatro factores que determinan y que van a estar presentes en el desarrollo de la actividad de la pesca artesanal:

1. Los niveles de explotación alta o de sobreexplotación en que se encuentran los recursos más importantes de la pesca artesanal.
2. El incremento continuo de la cantidad de pescadores que demandan mayor cantidad de cuotas de pesca ante unas disponibilidades cada vez más menor de recursos pesqueros.
3. Incrementos en la cantidad de embarcaciones artesanales inscritas en las diversas pesquerías que implican aumentos de la capacidad de pesca y, por ende, del esfuerzo de pesca.

4. Deterioro en los precios de playa o a lo más no incrementos de precios ante situaciones de tendencia a mayor escasez de recursos pesqueros.

Cabe señalar que estos factores no son totalmente aplicables a pesquerías que están bajo el esquema de explotación de áreas de manejo, a excepción del factor precio y, eventualmente, de la cantidad de pescadores que actúan en las áreas libres no controlables por los asignatarios de estas áreas; se estima que los destinatarios de estas áreas son capaces de gestionar con éxito el recurso pesquero del área de manejo y el esfuerzo de pesca que en ella se aplica.

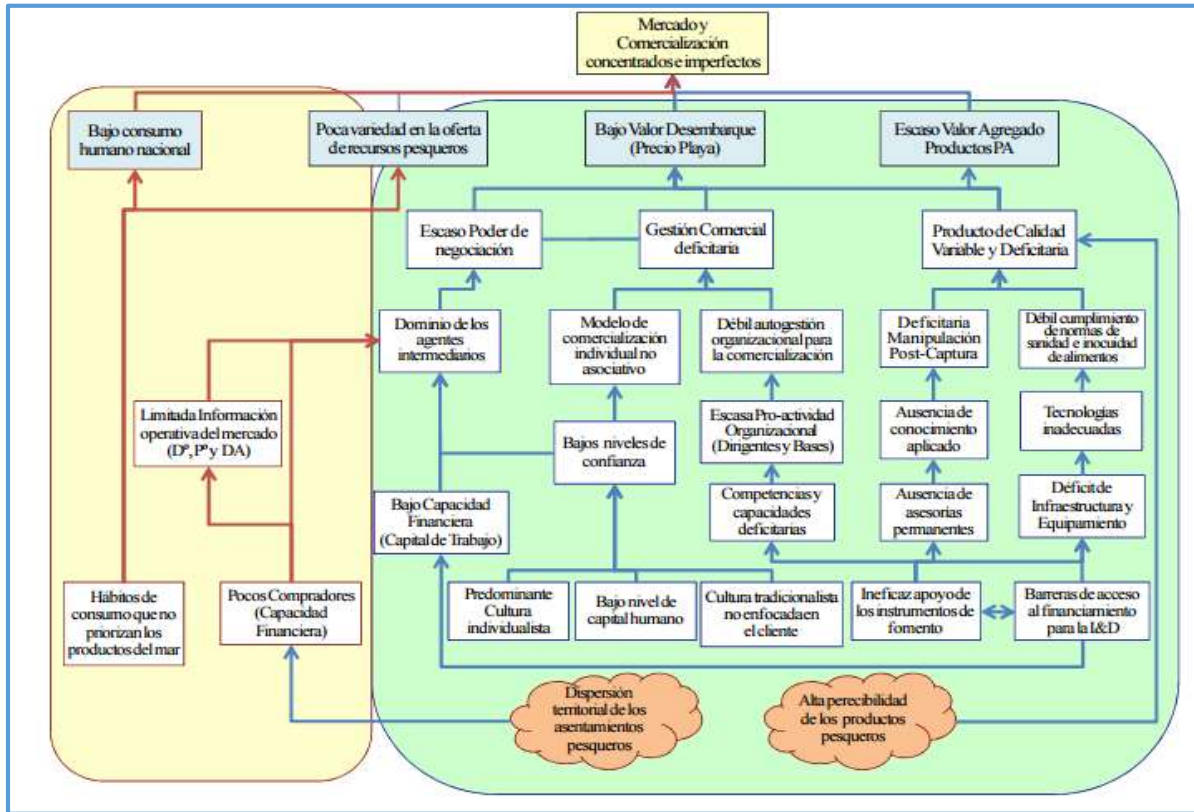
La situación actual de la pesca artesanal permite establecer que presenta un estado precario, de baja valoración, en que sus beneficios netos de largo plazo son bajos o nulos. En la parte superior del árbol se especifican los principales efectos que explican el estado de precariedad detectado para la actividad, mientras que sus causas, en la zona inferior, se aglutinan en cuatro áreas identificadas como:

- (a) Mercado y comercialización de los productos artesanales, que resultan concentrados e imperfectos;
- (b) Gestión de la producción artesanal, considerada como precaria;
- (c) Recursos pesqueros, que muestran una disponibilidad decreciente;
- (d) La oferta pública para el fomento y desarrollo de la pesca artesanal, calificada como insuficiente

Debajo de ellas se visualizan las causas que caracterizan la situación actual en dichas áreas. Una actividad pesquera artesanal precaria, es atribuida fundamentalmente a la existencia de un mercado concentrado y un sistema de comercialización imperfecto.

Esta causa estructural de la problemática central, se vincula tanto a factores causales provenientes de la demanda como de la oferta de los recursos hidrobiológicos del sector pesquero artesanal. (Organización de las Naciones Unidas, 2013) (Gráfico No. 1).

Gráfico No. 1 Árbol de Problemas para el Mercado y Comercialización de Pesca Artesanal



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial OPI. Estudio de prospectiva para la cadena productiva de la industria pesquera en la región de la costa del Pacífico en América del Sur.

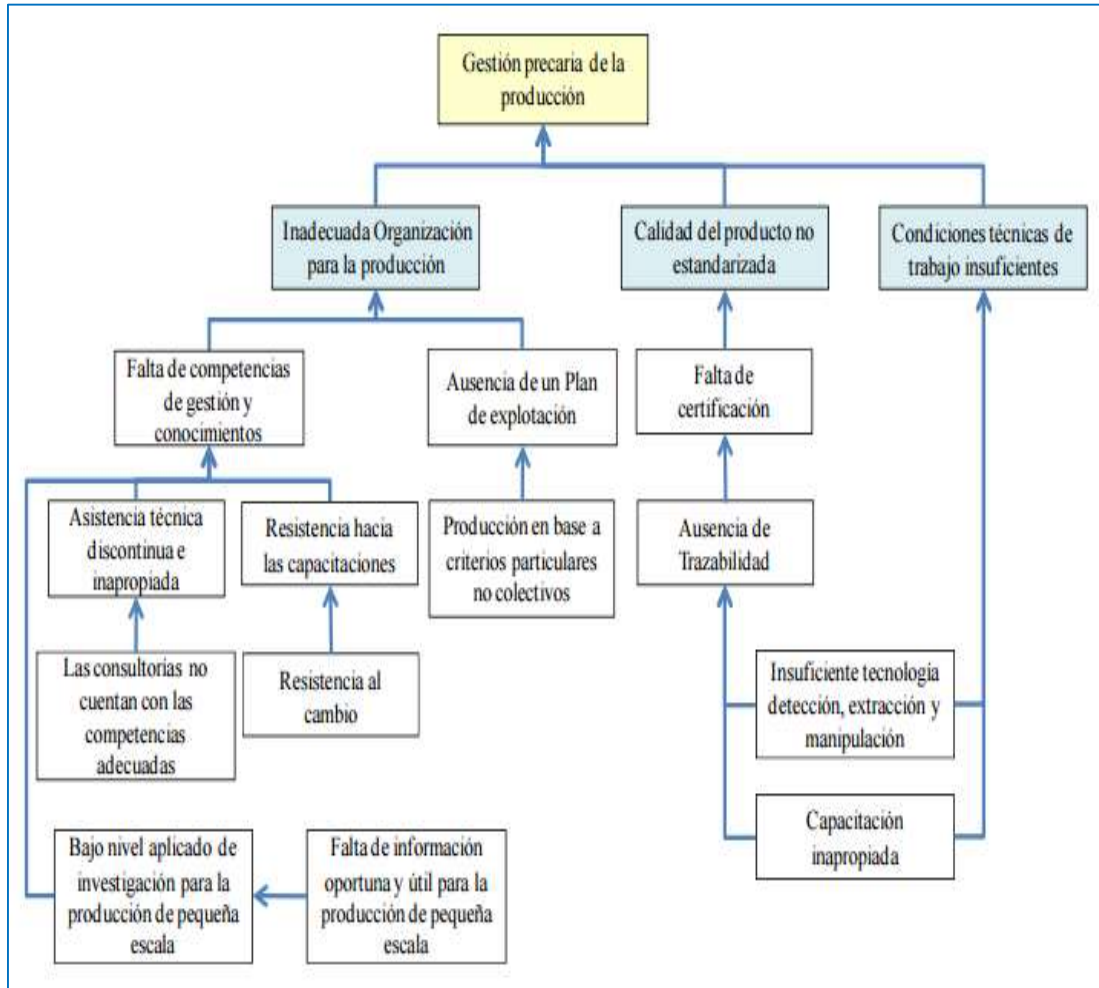
Por el lado de la oferta, se identifican dos causas directas, tales como:

- a. El bajo valor de desembarque o precio playa de gran parte de los recursos hidrobiológicos de la pesca artesanal; y
- b. El escaso valor agregado, ya que la tarea del pescador artesanal termina generalmente con el desembarque, y cualquier actividad de agregación de valor (comercial o industrial) queda al margen de sus posibilidades y de su vocación.

Ambas causas se dependen de forma directa de un escaso poder de negociación por parte de los pescadores artesanales, una gestión comercial deficitaria, fundamentalmente en el ámbito organizacional, y a las características de los productos comercializados, que por lo general presentan una calidad variable e insuficiente. Finalmente, la baja capacidad financiera para realizar inversiones y el escaso capital de trabajo de la gran mayoría de los pescadores artesanales, debido a las barreras de acceso a las fuentes de financiamiento, genera una fuerte

dependencia de los agentes intermediarios, entregando a éstos una posición dominante en la transacción. (Organización de las Naciones Unidas, 2013). (Gráfico No. 2).

Gráfico No. 2 Árbol de problemas para una gestión precaria de la producción pesquera artesanal



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial OPI. Estudio de prospectiva para la cadena productiva de la industria pesquera en la región de la costa del Pacífico en América del Sur.

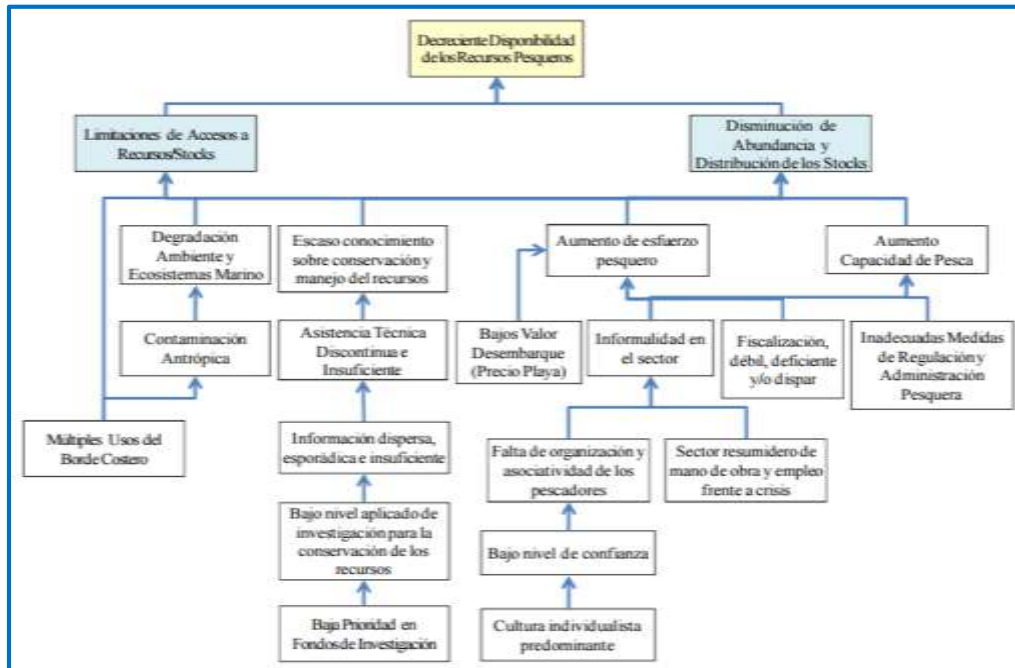
En relación a las condiciones de trabajo, la actividad pesquera artesanal es una de las más riesgosas, los pescadores artesanales están diariamente expuestos a inclemencias climáticas y riesgos que, en general en otras actividades laborales no se enfrentan.

Al respecto, resulta fundamental que las condiciones técnicas de trabajo insuficientes en la actualidad sean progresivamente mejoradas mediante el uso de tecnologías y capacitaciones adecuadas.

La decreciente disponibilidad de los recursos pesqueros constituye una tercera causa estructural del problema

central analizado; y se encuentra ligada a las limitaciones de acceso a recursos/stocks por parte de los pescadores artesanales, y a una importante disminución de la abundancia y distribución de los stocks en las costas ecuatorianas. (Organización de las Naciones Unidas, 2013). (Gráfico No. 3).

Gráfico No. 3 Árbol de problemas para la decreciente disponibilidad de recursos pesqueros



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial OPI. Estudio de prospectiva para la cadena productiva de la industria pesquera en la región de la costa del Pacífico en América del Sur.

Tanto las limitaciones de acceso a recursos/stocks, como la disminución de abundancia y distribución de los stocks, están asociadas a los múltiples usos del borde costero, a la degradación de los ambientes y ecosistemas marinos como consecuencia de los impactos de las diversas actividades desarrolladas en esta zona costera; y a los no menos importantes, aumentos del esfuerzo pesquero y capacidad de pesca ejercidos por los actores directos (pescadores artesanales) sobre los recursos hidrobiológicos; acompañados de un escaso conocimiento sobre la conservación y manejo de estos.

Los pescadores artesanales en el Ecuador, no son un grupo homogéneo sino un conjunto de grupos diversos tanto por razones geográficas, de ingresos o por la actividad que cada uno desarrolla. Esta característica incide directamente en la informalidad que se da en el sector, debido a que un porcentaje importante de los pescadores artesanales inscritos en el Registro de Pescadores Artesanales, no se encuentran afiliados a las diferentes formas de organización; además, el sector resulta ser un resumadero de mano de obra y empleo frente a situaciones de

crisis en otras actividades productivas, lo que implica que un número importante de personas realizan la actividad sin estar formalmente inscritos en ella.

Características del Sector Pesquero Ecuatoriano

Según el Instituto Nacional de Pesca (INP) La captura de especies de géneros *Thunnus* (albacoras) y *Katsuwonus* (bonito barrilete), junto a *Coryphaena hippurus* (dorado), y miembros de la familia *Istiophoridae* (picudos) constituyen principalmente las especies que sustentan las exportaciones de fresco congelado y conservas, así como también sostienen en gran medida el mercado interno. Por otro lado, es de considerarse que dentro de las operaciones pesqueras, un número importante de tiburones es capturado mediante el uso de técnicas artesanales e industriales (redes y palangres), que no seleccionan el recurso a extraer. Se estima que la pesca comercial de peces pequeños se inició en la década de los 60's, posterior al colapso de la pesquería de anchoveta (década 70's) en aguas peruanas, gran parte de embarcaciones con casco de acero y de mayor autonomía fueron adquiridas por empresas ecuatorianas, lo que provocó un significativo incremento de la capacidad de pesca de esta flota. Paralelamente se desarrolló la ampliación y mejoras en la infraestructura de las fábricas harineras y conserveras ya existentes. Los peces pequeños forman parte de los recursos pesqueros de mayor importancia económica y social del Ecuador, y su actividad extractiva, desembarques, procesamiento (enlatados y harina de pescado) y exportaciones genera un rubro importante de divisas para el país. (Subsecretaría de Pesca del Ecuador, 2014).

Descripción de productos y elaborados del sector pesquero ecuatoriano

Aparte de los enlatados de atún y sardinas en conservas, existen otros tipos de presentaciones del atún y de otras especies, según la Subsecretaría de Pesca del Ecuador para el año 2014, el sector pesquero ecuatoriano está dividido el sector pesca en subgrupos o categorías que son:

- 1.- Pescado congelado excepto filete
- 2.- Pesca fresca o refrigerada
- 3.- Filetes frescos, refrigerados y congelados
- 4.- Conservas de pescado
- 5.- Elaborados de pescado

Las principales oportunidades comerciales presentadas se basan en las cifras recientes de su demanda y consumo.

- La oferta mundial en el período 2008 - 2012 presentó una Tasa de Crecimiento Promedio Anual de 6.15%.
- Ecuador ha presentado un crecimiento en este sector de 7.58% en el período 2008-2012.

- Entre los principales países consumidores del sector destacan Japón, Estados Unidos, China, Francia, Alemania, Reino Unido, España e Italia principalmente, mercados hacia los cuales se han presentado nuevas oportunidades comerciales de exportación del país.

Metodología

Se realizaron 392 entrevistas realizadas a los representantes de las distintas organizaciones de pescadores artesanales de los 5 principales puertos pesquero artesanales que está repotenciando el Gobierno de la Revolución Ciudadana en el Ecuador: Puerto La Poza en la Provincia de Esmeraldas, Puertos de Jaramijo y San Mateo en la Provincia de Manabí y Puertos de Aconcito y Santa Rosa en la Provincia de Santa Elena, teniendo como objetivo lograr el aprendizaje sobre acontecimientos y actividades que no se pueden observar directamente. Se utilizó una guía de la entrevista para asegurar que los temas que son considerados por el grupo de investigación como claves para ser abordados por todos los entrevistados. Para identificar las necesidades de los pescadores y los actores involucrados en esta actividad, se encuestó a pescadores artesanales de los Puertos Artesanales de La Poza en la Provincia de Esmeraldas; San Mateo y Jaramijo en la Provincia de Manabí y Aconcito y Santa Rosa en la Provincia de Santa Elena, los indicadores fueron: nivel de tecnología, crédito, identificación de instituciones de apoyo, y las estrategias de comercialización empleadas hasta el momento.

El número de pescadores artesanales registrados en el Ecuador es de aproximadamente 14.200 según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, a través de la Sub secretaría de Pesca del Ecuador, para determinar el tamaño de la muestra se empleó el método de muestreo probabilístico de población conocida, la muestra se tomó en forma proporcional al porcentaje del número de los pescadores artesanales de cada uno de los puertos citados, siendo el valor de la muestra aplicada de 392.

Tabla No. 1. Numero de Pescadores Artesanales Registrados en los Principales Puertos Pesqueros Artesanales del Ecuador

Provincia	Puerto	No. de Embarcaciones	No. de Pescadores Artesanales
Santa Elena	Aconcito	500	1.900
Santa Elena	Santa Rosa	1.000	3.900
Manabí	Jaramijo	700	2.500
Manabí	San Mateo	700	2.900
Esmeraldas	La Poza	900	3.000
Total	5	3.800	14.200

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Sub secretaría de Pesca del Ecuador

Posteriormente se codificaron las respuestas de acuerdo a los siguientes temas: número de pescadores, pescadores de oficio, artes de pesca, grado de informalidad, relación con los Gobiernos Municipales,

infraestructura, comercialización, organización gremial, conflicto entre actores, conflicto con otros actores por uso de playa, percepción del rol del Estado, relación con el recurso pesquero, ayudas solicitadas para el desarrollo. Se utilizó el análisis descriptivo FODA para detectar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del sector, para comenzar a trabajar con una propuesta de desarrollo para el Sector Artesanal.

En cuanto al instrumento de recolección de información utilizado, se trató de cuestionario administrado compuesto por 10 preguntas organizadas en: Información sociodemográfica general, situación laboral, información sobre el sector pesquero, comercialización, organización del trabajo, asociatividad, ingresos y opinión general.

El cuestionario, previo a su aplicación, fue sometido a una validación de contenido utilizando la técnica de juicio de expertos que comprendió la participación de un equipo técnico de 7 personas. Posteriormente, se aplicó una encuesta piloto a una muestra representativa de la población de interés, con el objetivo de afinar el cuestionario antes de su aplicación definitiva.

Finalmente, los datos fueron analizados a través de estadística descriptiva, y test de pruebas de hipótesis que permitieron dar cuenta de la situación actual del sector pesquero artesanal en el Ecuador ante el cambio de la matriz productiva.

Resultados

Para la presente investigación se realizó el estudio en los cinco puertos artesanales más grandes del país que son: Aconcito y Santa Rosa en la provincia de Santa Elena, Jaramijo y San Mateo en la provincia de Manabí y La Posa en la provincia de Esmeraldas

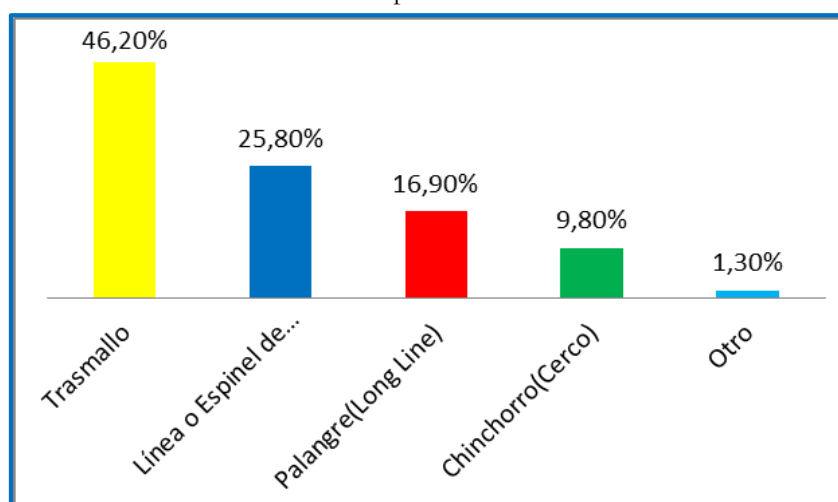
El crecimiento de la actividad pesquera, en las últimas tres décadas, es de tal magnitud que el número de habitantes de toda la población se ha duplicado. El número de embarcaciones ha crecido tanto que, el espacio de la playa donde se acomodan las embarcaciones, cuando no están en faenas de pesca, está completamente saturado.

De acuerdo a información proporcionada por la Escuela Superior Politécnica de Litoral ESPOL en el año 2013, en cuanto a la determinación de las condiciones y características en las que se desenvuelven los puertos pesqueros artesanales en el Ecuador, se puede indicar que:

- De las personas que se dedican a la pesca en el Ecuador el 100% es del género masculino y su edad promedio es de 38 años. Aproximadamente el 97% de ellos son pescadores artesanales, el 72% trabaja en embarcaciones que no son de su propiedad.

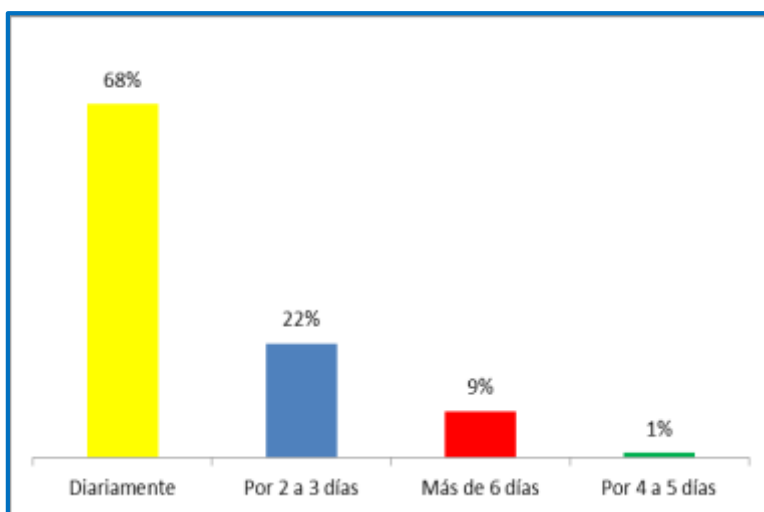
- El 70 % de los pescadores trabaja en botes de fibra de vidrio de 7,5 m de eslora, con motores fuera de borda de 75 hp accionados a base de gasolina comercial con subvención artesanal.
- El 68 % de los pescadores salen diariamente a realizar las faenas de pesca, el 46,2% utiliza el trasmallo como arte de pesca y el 16,9% usa palangre.
- El 91,6% indicó que existe congestión de transporte en la playa; el 84,1% indicó que no hay lugar donde se pueda almacenar la pesca; y el 74,8% opinó que no existe suficiente espacio en las playas para varar las embarcaciones.
- El 94% piensa que es necesario que se construyan muelles para embarcaciones pequeñas, el 90% creen que es necesario muelles también para embarcaciones grandes.
- El 56% de pescadores considera que hay mucha contaminación en los puertos.
- El 76% de pescadores opinan que no hay suficientes lugares donde se pueda adquirir insumos para la pesca ni talleres de reparación mecánicos y eléctricos.

Gráfico No. 4 Artes de pescas utilizadas en el Ecuador



Fuente: División de Biología y Evaluación de Recursos Pesqueros del Instituto Nacional de Pesca del Ecuador

Gráfico No. 5 Faenas de pescas realizadas en el Ecuador



Fuente: División de Biología y Evaluación de Recursos Pesqueros del Instituto Nacional de Pesca del Ecuador

La difícil situación que viven los pescadores artesanales del Ecuador

Con la finalidad de hacer sostenible la pesca artesanal dentro del Ecuador, todos los años se decreta períodos de veda, en los que se prohíbe practicar la pesca con trasmallo, algunas veces permiten el uso de la línea y la cuerda y otras veces ninguna.

Como se mencionó anteriormente, por ser el trasmallo el arte más utilizado, durante la veda hay pescadores que suspenden totalmente la pesca, ya sea porque no saben usar otras artes, porque no disponen de estas o bien, porque sencillamente no les gusta utilizarlas, ya que con ellas la captura es mucho menor.

En los últimos años, la veda se ha establecido durante los meses de mayo, junio y julio, por lo cual para compensar los ingresos que dejan de percibir los pescadores durante ese período, se entrega un subsidio a los pescadores “permisarios” prioritariamente, y en algunas ocasiones, a los “ayudantes”, siempre que estos últimos los inscriban.

El otorgamiento de este subsidio ha venido generando algunos problemas, no sólo por su bajo monto, sino porque además está sujeto a la realización de trabajos comunales como la recolección de desechos en la playa. Esto disgusta muchas veces a los pescadores, porque los hace sentirse denigrados y humillados.

En muchas ocasiones, las personas se ven obligadas a pedir dinero prestado para el pago de los servicios y atender otras urgencias como alguna relacionada con la salud de la familia que no puede postergarse.

Falta de organización de los pescadores artesanales

Una de las mayores limitaciones que enfrentan los pescadores artesanales del Ecuador, es la desorganización en que se encuentran. Uno de los mayores logros según uno de los pescadores entrevistados, es que se ha logrado establecer un convenio con el Seguro Social para obtener el “seguro del pescador”, el cual cubre al trabajador y su familia de la atención básica en salud, aunque existen algunas asociaciones de pescadores artesanales en diversas comunidades, donde algunas de las funciones que tienen estas organizaciones son: el comunicar a los pescadores las fechas de veda, las del otorgamiento de subsidios en combustible y la organización del trabajo comunal para los pescadores. Un ejemplo de ello, se encuentra cuando los pescadores reclaman el bajo monto del subsidio y lo retrasado que les llega en períodos de veda. Esta es una situación que han venido enfrentando desde hace varios años; sin embargo, esta molestia no se ha traducido en mecanismos de presión en busca de soluciones.

Situación económica de las familias de los pescadores artesanales del Ecuador

A continuación, se presenta el impacto que ha tenido la disminución e inestabilidad de los ingresos provenientes de la pesca artesanal, en un grupo de 40 familias, pobladoras de las comunidades aledañas a los principales puertos pesqueros artesanales citados. La información sobre ingresos y gastos de las familias fue suministrada en enero de 2014, por las mujeres que participaron en esta investigación.

La Tabla No. 2 muestra un detalle de las actividades económicas a partir de las cuales se generaban los ingresos de las familias.

Tabla No. 2 Actividades productivas de las que se generaban los ingresos económicos de las familias de los pescadores artesanales

Actividad	Absoluto	Relativo
Pescador con permiso(1)	16	40
Pescador sin permiso (2)	9	22
Operario	3	8
Comerciante de pescado	1	3
Otras actividades	6	15
No aplica	5	12
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia a partir del cuestionario

Como se puede apreciar, un número importante de familias vivían de la actividad pesquera, como ya se había mencionado, esta es la principal generadora de ingresos en estas comunidades costeras. Un 62% de las familias (25) vivían de la pesca artesanal.

En “otras actividades”, se ubicaron aquellas ocupaciones que no estaban relacionadas con la pesca, como fueron: guardias, soldador, electricista y marinero (estos dos últimos trabajaban fuera de las comunidades).

En un 65% de las familias (26), solo los esposos o compañeros aportaban al ingreso familiar por lo que un número importante de mujeres se encontraban en una condición de dependencia económica de ese proveedor, ya que esas comunidades no ofrecen opciones laborales más allá de la pesca, ni para hombres ni para mujeres.

Discusión

La pesca artesanal era la principal actividad de la cual se generan los ingresos de las familias, ya que un 62% de ellas (25) vivían de esta, esta, mientras que un 37% (15) vivía de otras actividades productivas. La pesca artesanal es una actividad de fuerte tradición en la zona; para muchos hombres es la actividad que han realizado toda su vida y lo único que sabían hacer.

Esta actividad está atravesando una situación crítica debido a un decrecimiento en la captura de los recursos marinos de mayor valor comercial, la zona no ofrece otras alternativas de empleo para hombres ni para mujeres con todo y el ofrecimiento de las instituciones del Estado por crear opciones laborales para contrarrestar los efectos negativos del descenso en la pesca artesanal, los mismos aún no despegan con consecuencias sumamente peligrosas en el mediano plazo. Algunas mujeres mencionaron que sus esposos o compañeros han pensado en desplazarse a otros lugares (migrar) en busca de otros trabajos fuera del lugar, con las consecuencias de desintegración que esto podría ocasionar a las familias.

Tomando como referencia los ingresos de las familias, se puede concluir que 38 de las 40 familias que participaron en este estudio, vivía en condiciones de pobreza con ingresos per cápita inferiores al monto establecido para la Línea de Pobreza a julio del año 2015. De estas familias, 25 vivían en pobreza extrema, ya que sus ingresos estaban por debajo del monto de la Canasta Básica de ese mismo año.

Conclusión

La situación actual del sector pesquero artesanal es incierta debido a la incertidumbre política de Ecuador y a la falta de capacitación a los pescadores artesanales del Ecuador, ya que no están debidamente utilizadas las nuevas instalaciones pesqueras y los fines previstos de la repotenciación de los puertos pesqueros no se han cumplido en su totalidad.

La flota pesquera artesanal del Ecuador que desarrollan sus actividades pesqueras está compuesta por los siguientes grupos:

- a) Buques nodriza.- Cada uno de los cuales opera acompañado de un grupo de botes, y se dedican a la pesca

de dorado, albacora, bonito barrilete, picudos y tiburones.

- b) Botes de fibra de vidrio (PRFV).- Se dedican a la pesca de dorado y también de peces demersales como congrio, perela, cabezudo, pargo, cherna, robalo, corvina de roca, corvina plateada.
- c) Buques chinchorreros o sardineros.- Se dedican a la pesca blanca.
- d) Botes (pangas).- Se dedican principalmente a la pesca de camarón, langostino, robalo y corvina.

Los botes de fibra de vidrio (PRFV), cuyo tamaño promedio es de 7,5 m., son propulsados con motores fuera de borda de 75 hp. En el año 2004 laboraron 39 embarcaciones que produjeron 29.026 libras (13.193 kg) de dorado y 4.771 libras (2.168 kg) de corvina.

La captura de los peces demersales se lleva a cabo luego de la pesca del dorado, entre junio y diciembre.

La flota sardinera o chinchorrera está compuesta por barquitos de madera cuya eslora está entre los 10,1 y 21,52 m, propulsados con motores estacionarios dentro de borda de 120 a 180 hp. Se dedican en general a la pesca blanca.

En este contexto, en el análisis de resultados se puede observar que el 91.7% de los pescadores artesanales entrevistados está dispuesto a participar en cursos de capacitación técnica laboral a fin de obtener la preparación necesaria para realizar adecuadamente, por un lado sus faenas de pesca y por otro, recibir la asistencia necesaria para la transformación y presentación de los productos para el consumo humano directo. Sólo el 8.3% no está de acuerdo principalmente por razones de la edad, se trata de personas de más de 60 años., que sin embargo apoyan a los jóvenes para que se capaciten y especialicen para ser más competitivos.

Inclusive, los pescadores consideran en un 95%, que es importante su participación en actividades laborales alternativas para los efectos de incrementar la economía familiar. Esto nos demuestra que existe una preocupación por romper esos paradigmas de pobreza y por lo tanto necesitan ayuda técnica y financiera que debemos proporcionarles a través de los organismos públicos y privados, de acuerdo a las circunstancias.

En lo referente al análisis sobre si la capacitación técnica laboral influye directamente en el mejoramiento de la eficiencia del sector pesquero artesanal del Ecuador, se pone de manifiesto la existencia de un nivel de relación directa entre el indicador referente a la capacitación técnica laboral y a la eficiencia del sector pesquero artesanal, esto se puede analizar a través de la comparación de medias, en la cual se observa que ambas tienen una diferencia significativa posicionándose en los extremos: significando que son inversas en su correlación. Esta correlación tiene un índice del 88.4%, existiendo un margen de error de 1.5% o 0.029. Por otro lado tenemos que de acuerdo a encuesta realizada a los trabajadores el 91.7% y solo el 8.3% no lo considera importante.

En relación a si el nivel de calidad del proceso productivo influye en la eficiencia del sector pesquero artesanal

del Ecuador, existiendo un nivel de relación directa y que se puede analizar a través de la comparación de medias, las cuales no tienen una diferencia significativa posicionándose en el mismo extremo, significando que resultan directas en su correlación con un índice del 80.7%, con un margen de error de 3.3% o 0.033 puntos.

En este sentido, tenemos que de acuerdo a la encuesta el 86.7% de los pescadores comparten la importante idea de participar en la formación de una microempresa de promoción comercial pesquera y tan solo el 13.3% no está de acuerdo, lo que nos induce a pensar que existe una interesante vocación por formalizar sus actividades, teniendo como visión adquirir un mayor nivel de competitividad en sus actividades de pesca, obteniendo mejores resultados económicos en sus faenas diarias.

De acuerdo a la encuesta practicada a los pescadores artesanales del Ecuador podemos observar su disposición para participar en forma orgánica en las faenas de pesca tan es así que el 95.0% considera de vital importancia su participación en actividades laborales alternativas para incrementar la economía familiar, solo el 5% no desea participar en ningún tipo de actividad alternativa, este hecho pone de manifiesto que los trabajadores concuerdan en participar en forma asociada, como única alternativa para alcanzar un mayor poder de representación, competitividad y gestión de sus actividades de pesca.

Las potencialidades de estas experiencias deberán valorarse no solo a partir del éxito en el reposicionamiento económico de las actividades dentro del nuevo mercado regional, sino también en términos de las posibilidades de articular las dimensiones económica, social, cultural y política de las comunidades pesqueras del Ecuador.

Referencias

Agüero, Max. (1992). *La pesca artesanal en América Latina: una visión panorámica*. Contribuciones para el estudio de la pesca artesanal en América Latina. Ed. Max Agüero. Santiago, Chile: ICLARM-ECLAC, 1992. 1-27.

Ben-Yami, M. (2007). *Centros comunitarios para su fundación y operación*. Madrid: Editorial Iberica.

Britto, R. (2009).

Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES).

Edilma, M. (2005). *Campesinos contra la globalización*. San José: Editorial de la UCR.

FAO. El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2016. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Roma: ONU-FAO, 2016a. —. “Información sobre la ordenación pesquera de la República del Ecuador. 2016.

FAO 2014-2016. Perfiles de Pesca y Acuicultura por Países. Ecuador (2016). Hojas de datos de perfiles de los países. In: Departamento de Pesca y Acuicultura de la FAO. Roma.

Ferraz, J. (2014). Políticas Públicas e Capital Humano para o Desenvolvimento Local da Pesca Artesanal;

CITES. (2014). *Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES)*.

Guayaquil.

Jara, W. (2010). *Análisis de la Pesca Artesanal*. Guayaquil: Facultad de Ingeniería Marítima y Ciencias del Mar (ESPOL)

La pesca continental en América Latina: su contribución económica y social e instrumentos normativos asociados. COPESCAL Documento Ocasional No. 11. Roma: ONU-FAO, 2008. January 2017.

Modernidades e tradição: construção da identidade social dos pescadores do Arraial do Cabo-RJ. Niterói: EDUFF, 1999.

Morua, E. (2009). *Las siete herramientas Gerenciales de la Calidad*. Saulo Paulo, Brasil: Mineo.

Organización de las Naciones Unidas . (2013). *Estudio de prospectiva para la cadena productiva de la industria pesquera en la región de la costa del Pacífico en América del Sur*.

Pazmino, G. A. (2016). *Relación del Comportamiento Organizacional para mejorar la Eficiencia de la Cadena Productiva del Sector de Pesca Blanca Artesanal en la República del Ecuador*. Lima / Peru: Universidad Nacional Mayor San Marcos.

Peña, J. (2005). Mercados informales y control vertical: comercialización de pesca artesanal perecible. Serie Documentos de Investigación. Universidad Alberto Hurtado de Chile. Santiago, Chile: Universidad Alberto Hurtado.

PROPESCAR. (2014). *Proyecto de Apoyo a la Pesca Artesanal Costera del Ecuador*. Guayaquil.

Ramalho, W. (2014). Peces, la Pesca y los Pescadores: Notas Etnográficas sobre los Procesos Eco-Sociales. Cristiano Universidad Federal De Pernambuco. Recife, Pernambuco, Brasil

Sanchez, S y Pongo, O (2014). *Tendencias contemporaneas: Metodología y estadística*. 1ª edición Imprenta UNFV. Lima. Peru.

Segovia, A. (2014). *Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo*. Costa Rica: Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el sur Revista Centroamericana de Ciencias Sociales .

Subsecretaria de Pesca del Ecuador. (2014). *Subsecretaria de Pesca del Ecuador perteneciente al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

UNIVERSIDAD PRIVADA

UNIFRANZ

FRANZ TAMAYO

