



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS**

**“TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL”
PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN FINANZAS Y
PROYECTOS CORPORATIVOS.**

**“CAUSAS DE CIERRE DE PEQUEÑAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE INSUMOS AGRÍCOLAS”**

**AUTOR: KAREN SOFIA ALVARADO FLORES
TUTOR: EC. DIANA SHAROM CABRERA MONTECÉ, Msc.**

**GUAYAQUIL – ECUADOR
SEPTIEMBRE 2016**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO: CAUSAS DE CIERRE DE PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE INSUMOS AGRÍCOLAS.	
AUTOR: ING. KAREN SOFÍA ALVARADO FLORES.	REVISORES:
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	
CARRERA: MAESTRÍA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS.	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Nº DE PÁGS: 46
ÁREA TEMÁTICA:	
PALABRAS CLAVES: Herramientas financieras, insumos agrícolas, pequeños comerciantes.	
RESUMEN	
<p>La presente investigación se realizará en el Cantón Babahoyo de la Provincia de Los Ríos, se estudiarán las causas que inciden en el cese comercial de los pequeños comerciantes de insumos agrícolas afincados en esta ciudad.</p> <p>El objetivo general es analizar las causas del cierre de los pequeños comercios de insumos agrícolas para determinar la viabilidad y la aplicación de un sistema administrativo y financiero que permita mejorar la calidad operativa de los pequeños negocios agrícolas.</p> <p>Los métodos que se aplicarán en la investigación son el descriptivo y documental, dado que permiten observar, analizar, registrar hechos y acciones para obtener información real relacionada al tema de estudio.</p> <p>Luego del análisis integral, se determinó que la falta de aplicación de herramientas financieras causa problemas como el incremento de la cuenta por cobrar, aumento de la cuenta por pagar, incumplimiento de obligaciones con proveedores, moras patronales y tributarias, efectos que inciden de manera directa en el cese comercial de los pequeños comercios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo.</p> <p>La aplicación de un sistema de gestión financiero permitirá al comerciante operar su negocio de manera ordenada con registros actualizados, dando un paso en firme hacia la era informática, pudiendo competir con empresas de mayor envergadura comercial.</p>	
Nº DE REGISTRO (en base de datos):	Nº DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	
ADJUNTO PDF	SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON LA AUTORA	TELÉFONO: 0985786221 EMAIL: ksaf_85@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN:	NOMBRE: Ec. Natalia Andrade Moreira, Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas- Universidad de Guayaquil.
	TELÉFONO: 2293052

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del estudiante **KAREN SOFÍA ALVARADO FLORES**, del Programa de Maestría de Magister en Finanzas y Proyectos, nombrado por el Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.

CERTIFICO: que el estudio de caso del proyecto de investigación titulado “**CAUSAS DE CIERRE DE PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE INSUMOS AGRÍCOLAS**”, en opción al grado académico de Magíster en Administración de empresas, cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

Atentamente

Ec. Diana Sharom Cabrera Montecé
TUTORA

Guayaquil, 22 de septiembre del 2016

DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional en cada paso de mi vida, a mi hija por ser el motor de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a mi tutora
Diana Cabrera, por sus horas de tutorías y
consejos académicos.

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación especial, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”

Ing. Karen Sofía Alvarado Flores.

AUTORA

ABREVIATURAS

CCM:	Cámara de Comercio de Babahoyo.
GADPLR:	Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Los Ríos.
INEC:	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
PEA:	Población Económicamente Activa.
PNBV:	Plan Nacional del Buen Vivir.
SENPLADES:	Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
SRI:	Servicios de Rentas Internas.
UTB:	Universidad Técnica de Babahoyo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	1
Introducción.....	3
Delimitación del problema:	5
Formulación del problema:.....	8
Justificación:.....	9
Objeto de estudio:.....	10
Campo de acción o de investigación:	10
Objetivo General:	10
Objetivos Específicos:	10
La novedad científica.....	11
Capítulo 1	12
MARCO TEÓRICO	12
1.1. Teorías Generales.....	12
1.2. Teorías Sustantivas.	14
1.3. Referentes Empíricos.	16
Capítulo 2	18
MARCO METODOLÓGICO	18
2.1. Metodología:.....	18
2.2. Métodos:	18
2.3. Premisas o hipótesis.....	18
2.4. Universo y Muestra.....	19
2.5. CDIU – Operacionalización de variables.	20
2.6. Gestión de datos.....	20
2.7. Criterios éticos de la investigación.	21
Capítulo 3	22
RESULTADOS	22
3.1. Antecedentes de la unidad de análisis o población.....	22
3.2. Diagnóstico o estudio de campo a Agricultores del Sector.	25
3.3. Riesgo financiero del mercado.....	27
3.4. Mercado de Insumos Agrícolas	28
Capítulo 4	29
DISCUSIÓN.....	29
4.1. Contrastación empírica.	29
4.2. Limitaciones.....	30
4.3. Líneas de investigación:.....	31

4.4. Aspectos relevantes.....	31
Capítulo 5	33
PROPUESTA	33
5.1. Aplicación del Sistema Informático de gestión Financiera.	34
5.2. Diseño del modelo administrativo financiero.	34
5.3. Fijación de las tareas administrativas financieras.	35
5.4. El plan de capacitación para el fomento agrícola.	35
5.5. Fomento y asistencia técnica.	35
5.6. Ejes de asistenta técnica.....	36
5.7. Estructura de los planes.	36
5.8. Elaboración de los planes técnicos de capacitación.....	36
Conclusiones.....	38
Recomendaciones.	39
Bibliografía.....	40
Anexos.....	42

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Determinación de la muestra.....	19
Tabla 2: Operacionalización de variables.....	20
Tabla 3: Resultados de Encuestas.....	25
Tabla 4: Importaciones de insumos agrícolas 2014 – 2015.	28

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: actividades comerciales de Babahoyo.....	3
Figura 2: Variedades de cultivos en el Cantón Babahoyo.....	6
Figura 3 Árbol de problemas.	7
Figura 4: Actividades comerciales Babahoyo.	22
Figura 5: Relación comparativa de negocios comercializadores de insumos agrícolas, periodos 2013-2016.....	23
Figura 6: Diagrama de distribución de insumos agrícolas	27
Figura 7 Riesgo financiero del mercado.....	27

RESUMEN

La presente investigación se realizará en el Cantón Babahoyo de la Provincia de Los Ríos, se estudiarán las causas que inciden en el cese comercial de los pequeños comerciantes de insumos agrícolas afincados en esta ciudad.

El objetivo general es analizar las causas del cierre de los pequeños comercios de insumos agrícolas para determinar la viabilidad y la aplicación de un sistema administrativo y financiero que permita manejar a los establecimientos comerciales de forma ordenada y controlada.

Los métodos que se aplicarán en la investigación son el descriptivo y documental, dado que permiten observar, analizar, registrar hechos y acciones para obtener información real relacionada al tema de estudio.

Luego del análisis integral, se determinó que la falta de aplicación de herramientas financieras causa problemas como el incremento de la cuenta por cobrar, aumento de la cuenta por pagar, incumplimiento de obligaciones con proveedores, moras patronales y tributarias, efectos que inciden de manera directa en el cese comercial de los pequeños comercios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo.

La aplicación de un sistema de gestión financiero permitirá al comerciante operar su negocio de manera ordenada con registros actualizados, dando un paso en firme hacia la era informática, pudiendo competir con empresas de mayor envergadura comercial.

Palabras Claves

Herramientas financieras, insumos agrícolas, pequeños comerciantes.

ABSTRACT

This research was conducted in Babahoyo city from the Province of Los Rios, the causes that affect the commercial removal of small traders of agricultural inputs based in this city will be studied.

The overall objective is to analyze the causes of the closure of small shops of agricultural inputs to determine the feasibility and implementation of an administrative and financial system that allows commercial establishments to handle an orderly and controlled.

The methods to be used in research are descriptive and documentary, as they allow observe, analyze, and record facts and actions for actual information related to the subject matter.

After comprehensive analysis, it was determined that the lack of implementation of financial tools cause problems such as increased accounts receivable, increased accounts payable, breach of obligations to suppliers, employers and tax arrears, effects that directly affect in the commercial removal of small businesses of agricultural inputs in Babahoyo city.

The implementation of a financial management system will allow the trader to operate your business in an orderly manner with updated records, giving a firm step towards the information age, can compete with larger commercial scale companies.

Keywords: financial tools, agricultural inputs, small traders.

Introducción

La presente investigación se realizará en el Cantón Babahoyo de la Provincia de Los Ríos, se estudiarán las causas que inciden en el cese comercial de los pequeños comerciantes de insumos agrícolas afincados en esta ciudad.

Se seleccionó este cantón dadas las extensas áreas y diversidades de cultivos que desarrollan en la zona, El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos publicó como resultados de su Censo Económico realizado en el año 2010, que su población es de 153.325 habitantes aproximadamente, con una PEA del 40%, además que el 37.8% se dedica a las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca; el 18.1% al comercio de productos por menor y mayor, siendo de éste el 7% del 18.1% dedicado a la venta de insumos agrícolas, es decir, un segmento importante de la población del cantón tiene relación comercial directa con el campo de estudio de la presente propuesta investigativa que lo podemos observar en el siguiente gráfico.



Figura 1: actividades comerciales de Babahoyo.

Fuente: INEC

Elaborado: La Autora

El objetivo general de la investigación es analizar las causas que inciden en el cierre de los pequeños comercios de insumos agrícolas ya que se ha visto afectada en la

participación de mercado a los pequeños negocios agrícolas como podemos darnos cuenta ha venido decreciendo desde el año 2013, según información proporcionada por la Universidad Técnica de Babahoyo existían entre su cabecera cantonal y parroquias rurales un total de 58 negocios registrados dedicados a la comercialización de insumos agrícolas entre pequeños, medianos y grandes.

Para el año 2016, con fecha de corte al 30 de abril, la misma institución reporta que el número de comercios relacionados a la actividad de insumos agrícolas se redujo de manera abrupta, en términos porcentuales se generó el cierre definitivo del 40% de establecimientos, concentrados mayoritariamente en los pequeños comercios. Figura 5

Así mismo, como objetivos específicos se plantea identificar las características de los potenciales clientes, diseñar un plan de capacitación de manejo de diferentes tipos de insumos según la variedad de cultivos, para que los comerciantes brinden asistencia técnica a sus clientes y estructurar una propuesta técnica financiera para fortalecimiento técnico de los pequeños comercios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo, con el fin de potencializar los comercios a menor escala ubicados en esta ciudad.

En el Capítulo I, de la investigación se analizarán teorías financieras y administrativas que permitirán obtener herramientas para el manejo técnico de los pequeños comercios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo.

En el Capítulo II, se expondrá la utilización de los métodos de investigación descriptivo y documental que permiten observar datos y situaciones a través de documentos, comportamientos, movimientos y teorías de diferentes autores que resultaron exitosas para fortalecer la operatividad comercial.

En el Capítulo III, se analizarán los antecedentes de la unidad de análisis o población y expondrá los resultados del diagnóstico del estudio de campo.

En el Capítulo IV, se analizarán teorías aplicadas en el marco teórico contra las respuestas obtenidas a través de las encuestas realizadas a los agricultores del cantón, quienes son los principales clientes de los establecimientos comercializadores de insumos.

En el Capítulo V, se propone la aplicación de un sistema de gestión administrativa financiera y el diseño de un plan de capacitación de asistencia técnica enfocado en el uso y aplicación de productos agrícolas según la variedad del cultivo, todo esto con el fin de llevar de forma organizada su negocio y poder asesorar al agricultor en sus requerimientos de productos.

Delimitación del problema:

La investigación estará enfocada en los pequeños comercios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo de la Provincia de los Ríos.

Se analizarán datos de los periodos 2013 -2016, provistos en el estudio socioeconómico que realizó la Universidad Técnica de Babahoyo, se ha determinado este periodo por ser en el que más comerciantes de insumos agrícolas han cesado sus actividades económicas con el cierre de 23 locales generando una preocupación en los comerciantes.

Se optó por el Cantón Babahoyo, por su potencial en el área de agricultura y comercio, ya que según el INEC el 37.8% se dedica a las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, el 18.1% al comercio de productos por menor y mayor, siendo de este, el 7% dedicado a la venta de insumos agrícolas, es decir, que un alto porcentaje de la población del cantón tiene relación comercial directa con el campo de estudio de la presente propuesta investigativa (véase el grafico 1 de la página 3).

La agricultura como eje económico principal del Cantón Babahoyo, mueve la industria en base al cultivo y producción de banano, arroz, maíz, cacao, palma africana durante todo el año, siendo la utilización de los insumos agrícolas determinantes para la producción óptima.

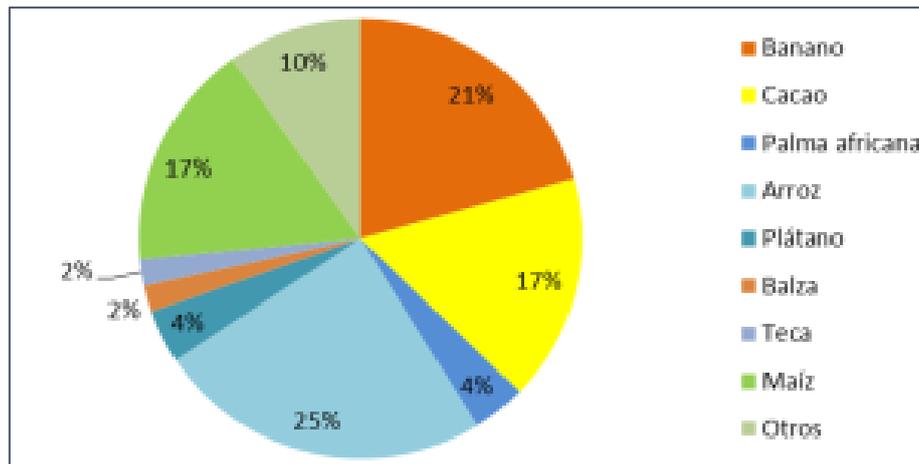


Figura 2: Variedades de cultivos en el Cantón Babahoyo.

Fuente: Ministerio de Agricultura

Elaborado: La Autora.

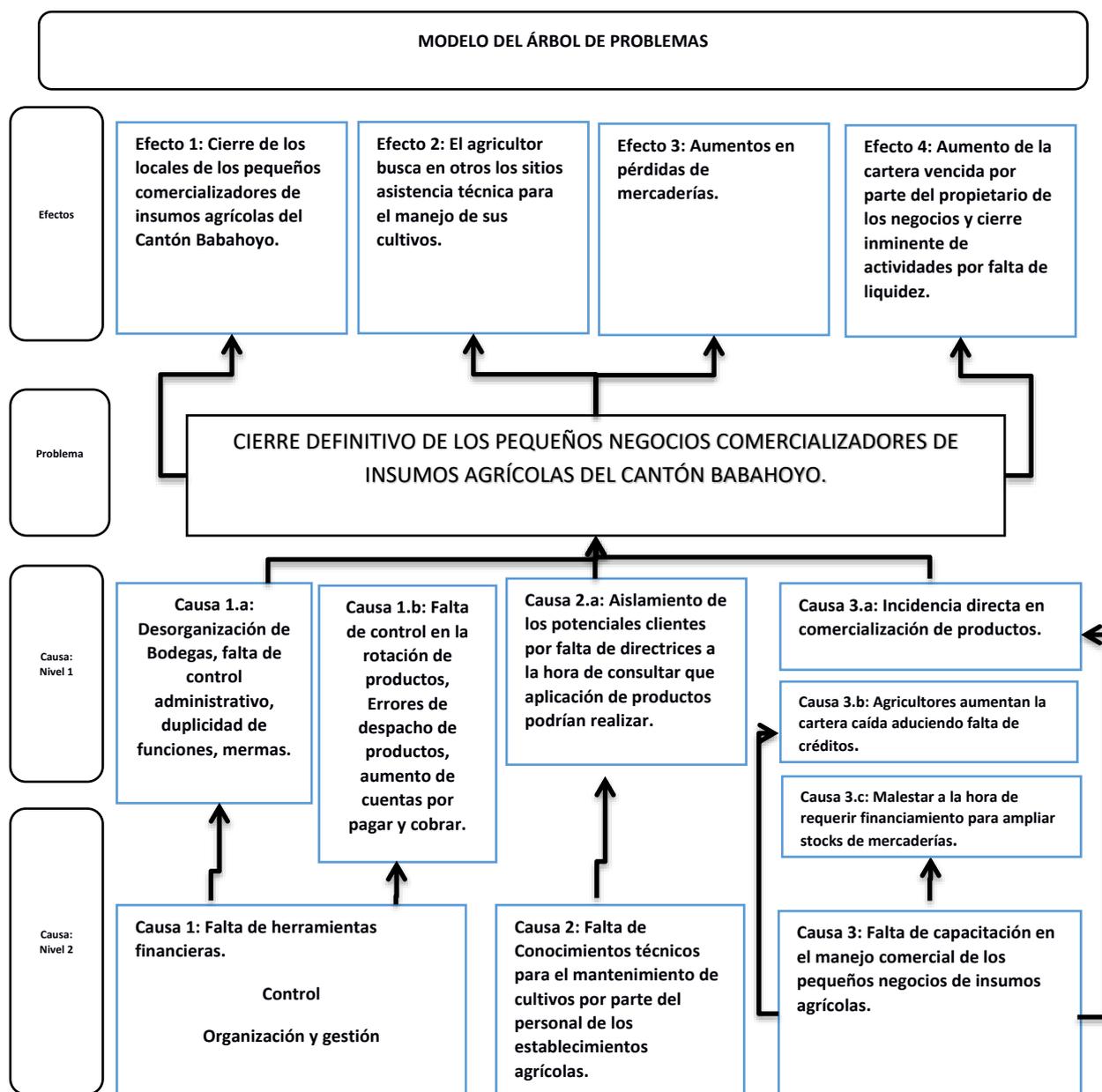


Figura 3 Árbol de problemas.

Elaborado por: La Autora.

El cierre definitivo de los pequeños negocios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo es una problemática que viene afectando a este sector. Desde el año 2013 se ha notado un decrecimiento en esta actividad, según lo evidencia el estudio socioeconómico efectuado por la Universidad Técnica de Babahoyo (UTB, 2013).

La falta de aplicación de herramientas financieras y conocimiento técnico en el manejo de productos agrícolas son las principales causas que inciden directamente para el cese comercial de los negocios dedicados a la venta de insumos agrícolas a menor escala del Cantón Babahoyo.

Estas causas generan efectos directos como la alta tasa de cartera vencida, caducidad de productos y pérdida de potenciales clientes.

Los problemas comunes para los pequeños negocios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo encontramos el manejo empírico de la actividad comercial lo cual genera falta de herramientas de control, falta de registros de información, falta de capacitación en el manejo de los negocios, falta de conocimientos técnicos para el asesoramiento del manejo de cultivos.

Estos problemas generan efectos directos que inciden negativamente llevando al cierre de pequeños comercios de insumos agrícolas; adicionalmente se encuentra que la falta de capacitación en el uso, manejo, aplicación y utilización de insumos para los cultivos hace que el agricultor busque en otros negocios la asistencia técnica necesaria.

El aumento de la cartera vencida por parte del propietario de los negocios genera iliquidez, razones principales para el cese comercial de los negocios comercializadores de insumos.

Formulación del problema:

¿Cómo afectan a las actividades comerciales la falta de aplicación de herramientas de control financiero y administrativo en el manejo del negocio y la falta de conocimientos técnicos para brindar asesorías a los potenciales clientes por parte de los propietarios de los comercios de insumos agrícolas?

Justificación:

El cierre definitivo de las actividades comerciales de los pequeños negocios dedicados a la venta de insumos agrícolas es una problemática que viene afectando al sector, desde el año 2013, han cerrado cerca del 40% de los establecimientos, según información proporcionada por la Universidad Técnica de Babahoyo (UTB), siendo el cierre de negocios un constante factor determinante para el desarrollo comercial.

Se vincula a la investigación causas como el desconocimiento en el manejo comercial y técnico de los negocios, con ese antecedente podremos indicar que “las principales funciones de la administración financiera son planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa” (Castro, 2012, pág. 22), estos principios no son utilizados por los propietarios de los comercios, ya que en su mayoría emprenden la actividad comercial por necesidad sin previo análisis ni estudios que garanticen su rentabilidad financiera.

Para tener éxito en el mercado se requiere la utilización y aplicación de herramientas y estrategias para fortalecer el negocio, con esto podemos indicar que “[u]na buena administración financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores” (Castro, 2012, pág. 25), en efecto los comerciantes operan sin la visión clara de su rentabilidad comercial, dejándose llevar por pequeños márgenes que reciben de los proveedores que no les permite competir con los grandes ofertantes que existen en la zona.

La comercialización es un factor vinculante entre el negocio y el agricultor quien es el potencial cliente consumidor de insumos para la aplicación en sus diferentes cultivos, en ese contexto se conceptualiza que “venta es otra forma de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo objetivo, es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el

mercado desea” (Kotler, 2010, pág. 52), es decir que el comerciante debe estar capacitado para ofertar los diferentes productos e insumos que provee, que generará al cliente confianza y calidez, fortaleciendo la relación comercial entre ambas partes.

La relación comercial entre las partes es determinante para el éxito o fracaso de cualquier negocio o empresa, en este marco “el éxito o el fracaso de las organizaciones está determinado por la calidad de las interacciones de sus miembros con sus clientes o usuarios” (Chiavenatto, 1999, pág. 302) partiendo de ese concepto se puede indicar que el factor clave para que una organización funcione exitosamente depende del grado de satisfacción que brinde a sus clientes que es lo que tratamos de dar a conocer a estos pequeños comerciantes.

Objeto de estudio:

Eficiencia Económica y Administrativa de los pequeños negocios.

Campo de acción o de investigación:

El campo de acción de la investigación serán las áreas técnicas de Gestión, Control y financiamiento del comercio, por su vinculación directa a la temática planteada en la cual están inmersos los pequeños comerciantes de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo.

Objetivo General:

Analizar las causas del cierre de los pequeños comercios de insumos agrícolas en Babahoyo del período 2013-2016 y diseñar un sistema de control administrativo y financiero.

Objetivos Específicos:

Identificar las características de los potenciales clientes de los pequeños comercios de insumos agrícolas.

Estructurar una propuesta técnica administrativa y financiera para el fortalecimiento de los pequeños comercios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo.

Diseñar un plan de capacitación de manejo de insumos según la variedad de cultivos, para que los pequeños comerciantes brinden asesoría técnica a sus clientes.

La novedad científica.

Implementar herramientas tecnológicas, como un software computarizado desarrollado para cumplir las necesidades administrativas y financieras de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) de Babahoyo, dedicadas a la comercialización de insumos agrícolas.

Capítulo 1

MARCO TEÓRICO

1.1. Teorías Generales

Es función de la teoría proveernos de explicaciones sobre el comportamiento de las instituciones y los sujetos que forman parte de un sistema, a fin de que estos conceptos permitan comprender, explicar y transformar la realidad observada. El objeto de estudio que abordamos en este trabajo es el pertinente al ámbito de la administración financiera y la capacitación para el asesoramiento técnico del uso de los insumos agrícolas por parte de los propietarios de los negocios.

Las pequeñas y medianas empresas tienen un sistema complejo donde la interacción de los agentes es fundamental para el logro de los objetivos de crecimiento y desarrollo. Por lo que es imprescindible que los pequeños comerciantes de insumos agrícolas tengan, los conocimientos necesarios para analizar sus sistemas, de esta manera pueda recopilar todo tipo de información relacionada a su actividad económica; y, así analizarla y ordenarla (Bertone, 2012).

Existen varias ramas de la administración que estudian sus propias competencias, donde: “La administración financiera consiste en la masificación de las utilidades a corto, mediano y largo plazo a través del uso de herramientas que permiten fortalecer el control de los recursos para garantizar la sostenibilidad y crecimiento ordenado de las empresas” (Edwards, 1998).

Las pequeñas y medianas empresas tienden ser de corte familiar, en el cual el capital inicial de inversión es mínimo y su actividad comercial se la realiza al menudeo con desventajas para negociar con proveedores y clientes.

Para el incremento de las ventas los pequeños comercios debe posicionar sus servicios de tal manera que los clientes acudan a sus establecimientos en busca del producto y de un beneficio particular, a esto se lo conoce como posicionamiento siendo la prestación servicial el beneficio extra que fortalece las relaciones comerciales.

El mercadeo tiene como objetivo conocer las necesidades de los potenciales clientes a través de la aplicación de tácticas que permitan analizar diseños, asesorías y desarrollo de nuevos productos.

Para garantizar el éxito comercial de cada negocio, es un factor importante el orden y uso de herramientas que permitan administrar y controlar los recursos económicos; para así fortalecer su crecimiento y sostenibilidad. Como lo muestra en “las herramientas financieras de manera eficiente en cualquier actividad comercial u operacional.” (Fumas, 2010)

“Las inversiones son rentables cuando los negocios logran maximizar los rendimientos de las inversiones realizadas” (Gitman, 2011, pág. 83). Fortaleciendo el negocio y garantizando el retorno de las inversiones realizadas.

La administración efectiva de los recursos financieros, cuando se realiza un análisis técnico previo a una inversión, garantiza el retorno de los capitales pues “la administración financiera tiene como principal objetivo mantener la rentabilidad y liquidez a niveles óptimos” (Setzer, 2013). Al no planificar sus operaciones comerciales desde el inicio de sus actividades, las empresas no tienen garantizadas sus inversiones.

No debemos apartarnos que un problema común de los microempresarios que es la falta de liquidez a lo que (Castro, 2012) define como “la capacidad que tiene una

persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras”.

La falta de liquidez conlleva a sobre-endeudarse con proveedores e instituciones financieras públicas, privadas y en ocasiones con personas que prestan dinero a intereses o tasas usureras no estipuladas en la Ley.

1.2. Teorías Sustantivas.

La administración financiera “[e]s la encargada organizar y controlar aspectos específicos de una empresa en el manejo de inversión, financiamientos, flujos de efectivos y decisiones financieras de una organización” (Suárez, 2015, pág. 125) dicho de otra manera, la administración financiera en el campo comercial permite organizar los flujos de efectivos de manera adecuada permitiendo las tomas de decisiones correctas en inversiones, siendo estas acciones determinantes para el adecuado manejo comercial de los establecimientos dedicados a las ventas de insumos agrícolas a menor escala.

El conocimiento técnico es decir su nivel de estudios en el área es un recurso que se puede aplicar como herramienta de éxito comercial, en este contexto (Chambers S, 2008, pág. 44) manifiesta que “[u]n plan de capacitación es uno de los recursos más valioso de una empresa por que proporciona habilidades y destrezas para el mejoramiento continuo”

Hay que destacar, que en la industria de insumos agrícolas los cambios e innovaciones son constantes; día a día se desarrollan insumos para evitar plagas y enfermedades, malezas e insectos que se generan en las plantaciones, además se desarrollan químicos que permiten mejorar la producción, siendo esta una deficiencia de los pequeños comerciantes, ya que la falta de conocimiento incide de manera directa a la hora de efectuar la venta, generando que el cliente busque otros establecimientos

comerciales puesto que “[e]l plan de capacitación es la vinculación entre la expectativas y realidades de una empresa en un lapso determinado de tiempo” (Chambers S, 2008, pág. 46).

Además de conocer los acuerdos comerciales, la situación política y económica del país que afectan e inciden de manera directa a los comerciantes de menor escala de insumos agrícolas, hay que tener en cuenta que los propietarios de insumos agrícolas carecen de información en temas trascendentes en el giro de la actividad comercial.

Otro aspecto a considerar se trata del sector específico, el cual consiste en conocer los cambios que existen en la industria donde se desenvuelve la organización, conocer además los avances de la competencia, la tecnología, las políticas regulatorias y tendencias en el sector.

En efecto, el comerciante de insumos agrícolas debe estar informado de las novedades diarias en temas de alto impacto para su desarrollo comercial y acuerdos que se firmen en las industrias vinculantes al sector.

En el negocio comercializador de insumos agrícolas, el consumidor potencial es el agricultor, quien adquiere con frecuencia sus productos dependiendo la clase de cultivo que desarrolle “[e]s el individuo u organismo que tiene la decisión final en el éxito o fracaso de un producto o servicio” (Fisher, 2014, pág. 72). En particular, el agricultor es el cliente directo, en esa operación comercial no existen intermediarios ni personas decisorias de compras, por lo tanto las estrategias comerciales deben ser dirigidas exclusivamente al potencial cliente.

1.3.Referentes Empíricos.

Estas desventajas mencionadas anteriormente son algunos y no todos los problemas que presentan las Pymes, cabe indicar que no todas las empresas tiene el mismo problema ya que cada una presenta una deficiencia distinta relacionadas con su actividad comercial; pero al final del día presenta una similitud de sus ineficiencias.

En los últimos años se han realizado varios estudios e investigaciones socioeconómicas para determinar factores de comportamiento social en el Cantón Babahoyo.

Una referencia interesante es el “Estudio de factibilidad para el montaje de una planta de comercialización y distribución de productos agropecuarios en la zona de Mesopotamia”, realizada en Colombia, en el cual se evidencian las debilidades y amenazas que golpean al pequeño sector comercial, en donde sus cierre por iliquidez y quiebra se las relaciona a situaciones macros como políticas gubernamentales en temas impositivos.

Diversos estudios se han realizado en torno al desempleo y subempleo en particular en el cantón donde se realiza nuestra investigación (Sánchez, 2009), donde la mayor cantidad de su población depende de manera directa de las actividades agrícolas comerciales.

Además, del estudio sobre la comercialización de insumos agrícolas realizado en el Cantón Quevedo (Reyes, 2010) se deriva que la venta de insumos es dependiente de la producción agrícola y que según los niveles de producción que obtengan los agricultores de sus cultivos reflejará el crecimiento o decrecimiento de sus actividades comerciales, este estudio vincula de manera directa a nuestro objetivo, debido a que los comerciantes

de insumos de menor escala podrían aplicar estrategias de otros comercios para desarrollar sus propias competencias en el manejo de negocios.

Por otro lado, el análisis de oferta y demanda de los productos agrícolas en la Provincia del Guayas (Cañarte, 2013), expone que la comercialización de insumos agrícolas es una industria creciente por las extensiones y diversidades de cultivos existentes en la zona, amparándonos en este estudio, vemos las posibilidades de sostenibilidad y crecimiento de esta actividad comercial en el Cantón Babahoyo.

El plan del Buen Vivir 2013 – 2017 (Proyecto Nacional de Desarrollo) se advierte que “si la productividad de cultivos transitorios que integran buena parte de la canasta básica de alimentos continua estancada o decreciente el Ecuador deberá importar alimentos” (El Universo 17/ nov/2013) aquí nos podemos dar cuenta que la falta de liquidez en el sector agrícola afecta de manera general en el mercado.

Capítulo 2

MARCO METODOLÓGICO

2.1. Metodología:

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará el método descriptivo o estadístico, porque nos permite describir datos de situaciones, costumbres y actos que predominan en las actividades: esta investigación tiene como objetivo identificar la relación entre las variables.

Además se aplicará el método documental, que permitirá observar de manera directa a través de documentos comportamientos, movimientos y teorías de diferentes autores que resultaron exitosas para fortalecer la operatividad comercial de los negocios de características similares.

2.2. Métodos:

El método que se aplicará en la investigación es el método de campo, porque nos permitirá de manera directa establecer comunicación con propietarios de negocios de agroquímicos del Cantón Babahoyo, obteniendo información para el análisis sistemático de la realidad de los problemas con el objetivo de que sean descritos e interpretados.

Se utilizará la encuesta bajo el parámetro de Likert para la recolección de información, quienes serán seleccionados de manera aleatoria en distintos sectores a través de la aplicación de la fórmula de la muestra.

2.3. Premisas o hipótesis.

Los ciclos del mercado y la estructura de los sistemas de distribución ponen en evidencia las debilidades administrativas y de control de las pequeñas empresas comercializadoras de insumos agrícolas.

2.4. Universo y Muestra.

El universo serán los 3500 agricultores censados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Ganadería en el año 2015, radicados en el cantón Babahoyo y sus zonas aledañas, quienes son los principales y potenciales clientes de insumos agrícolas.

Para la selección de la muestra se aplicará la fórmula matemática, con los niveles de confianza 95%, obteniendo una población para encuestar de 226 agricultores del Cantón Babahoyo y zonas aledañas, los mismos que fueron encuestadas entre el 9 al 28 de agosto del presente año.

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

Total de la población (N)	3500
Nivel de confianza o seguridad (1-α)	95%
Precisión (d)	3%
Proporción (valor aproximado del parámetro que queremos medir)	5%
(Si no tenemos dicha información p=0.5 que maximiza el tamaño muestral)	
TAMAÑO MUESTRAL (n)	192
EL TAMAÑO MUESTRAL AJUSTADO A PÉRDIDAS	
Proporción esperada de pérdidas (R)	15%
MUESTRA AJUSTADA A LAS PÉRDIDAS	226

Tabla 1: Determinación de la muestra

Fuente y Elaboración: autora.

Las encuestas se la realizaron en su totalidad a 226 agricultores radicados en el Cantón Babahoyo y zonas aledañas, quienes son los potenciales clientes de los pequeños comerciantes de insumos agrícolas.

2.5.CDIU – Operacionalización de variables.

VARIABLES	CATEGORÍAS	DIMENSIÓN	INSTRUMENTOS	UNIDAD DE ANÁLISIS
<u><i>Independiente:</i></u> Pequeños comerciantes	Economía	Causas del cierre de los establecimientos comerciales de los pequeños comerciantes de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo.	Entrevistas	establecimientos pequeños de insumos agrícolas a menor escala
<u><i>Dependiente:</i></u> Administración financiera	Finanzas y Administración.	Errores cometidos por los propietarios de los pequeños comerciantes de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo.	Análisis bibliográfico.	Locales cerrados por mal manejo financiero.
	Social	Aumento del desempleo.	Encuestas	Pequeños comerciantes

Tabla 2: Operacionalización de variables

Fuente y Elaboración: propia

2.6.Gestión de datos

Los datos recolectados a los pequeños comerciantes del Cantón Babahoyo y sus zonas aledañas poseen un gran potencial para el análisis investigativo; se podrán obtener conclusiones determinantes que inciden de manera directa en el desarrollo comercial de los pequeños negocios dedicados a la venta de insumos agrícolas.

Para la tabulación, análisis y obtención de gráficos se utilizará el software informático Office Excel, el mismo que posee herramientas que nos permitirá manejar la información de forma organizada evitando errores y duplicidades.

2.7. Criterios éticos de la investigación.

La investigación es realizada de forma responsable, dentro del carácter moral permitido, sin afectar a las fuentes que proporcionaron todo tipo de información para la realización de esta investigación. Sin violar sus derechos basándonos en los principios fundamentales como: el respeto y justicia, buscando la maximización del beneficio para los diferentes agentes que participaron en la investigación.

Aplicando criterios de credibilidad que permitan incrementar el valor de la investigación, evidenciando las diferentes situaciones en el mercado de insumos agrícolas y la experiencia recopilada en la misma.

Logrando obtener una relación entre los datos obtenidos por la autora con la realidad de los participantes de esta investigación. Que en muchas ocasiones se puede ver afectada si no se logra relatar las evidencias recopiladas.

Buscando con objetividad y relevancia, que permitan aclarar las dudas planteadas en la hipótesis, y así lograr los objetivos planteados inicialmente.

Donde toda información recolectada para la realización de la investigación tendrá un tratamiento confidencial, dado a que existen comerciantes que han facilitado datos operativos de sus negocios.

Capítulo 3

RESULTADOS

3.1. Antecedentes de la unidad de análisis o población.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el Censo Económico realizado en el año 2010, sitúa a la ciudad de Babahoyo como una ciudad cuyas principales actividades comerciales son las agrícolas, las comerciales y turísticas (INEC, 2014).

Para el desarrollo de la presente investigación nos vamos a enfocar en la industria de comercialización de insumos agrícolas del cantón, la misma que desde hace tres años se siente fuertemente afectada por factores internos que serán analizados pormenorizadamente a lo largo de la presente investigación.

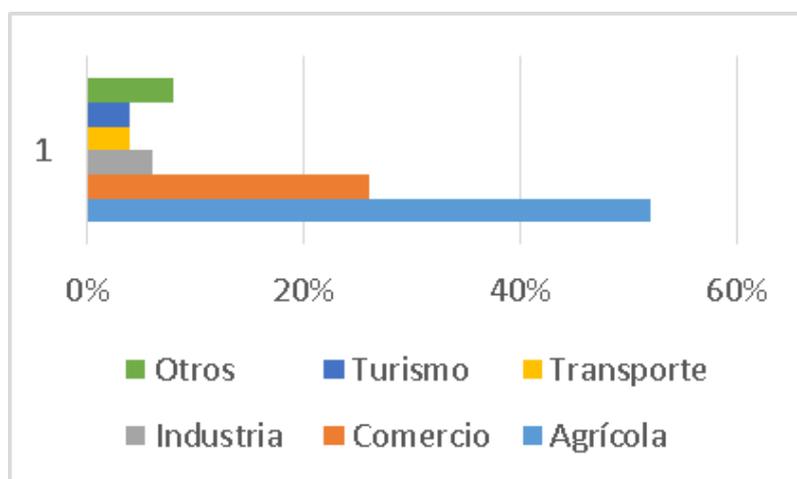


Figura 4: Actividades comerciales Babahoyo.

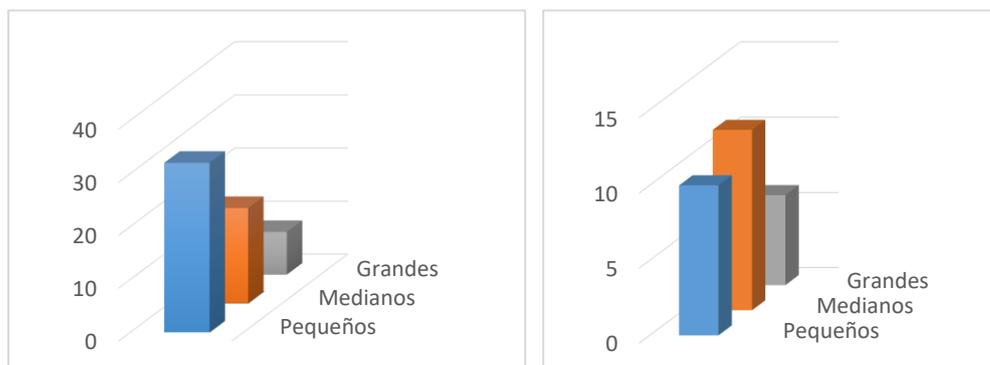
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora.

En el año 2013, según información proporcionada por la Cámara de Comercio cantonal; y, confirmada con la UTB, en Babahoyo existía entre su cabecera cantonal y

parroquias rurales un total de 58 negocios registrados dedicados a la comercialización de insumos agrícolas entre pequeños, medianos y grandes.

Figura 5: Relación comparativa de negocios comercializadores de insumos agrícolas, periodos 2013-2016



Fuente y Elaborado: Por Ing. Karen Alvarado Flores.

Nota. Fuente K. Alvarado Flores, A. (2016) *Gráficos comparativos donde se explica el cierre de negocios comercializadores de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo, donde se evidencia que los grupos más afectados son los pequeños comerciantes.*

Con los datos proporcionados en la Cámara de Comercio de Babahoyo, para el año 2016, con fecha de corte al 30 de abril, la misma institución reporta que el número de comercios relacionados a la actividad de insumos agrícolas se redujo de manera abrupta, en términos porcentuales se generó el cierre definitivo del 40% de establecimientos, concentrados mayoritariamente en los pequeños comercios.

Entre las causas principales se encuentran dos factores preponderantes a la hora del manejo de esta actividad comercial, que son la administración empírica de los negocios y la falta de conocimientos técnicos para brindar asesoría a los agricultores quienes son los potenciales clientes. (Iperty, 2016)

Los pequeños comerciantes de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo, vienen siendo afectados por factores que han incidido de manera directa en el desarrollo de sus actividades comerciales.

Se puede observar durante los días de levantamiento de información que este es un sector desmotivado económicamente, tienen el mismo sistema de manejo de negocios, todo se encuentra concentrado en una persona, que es quien toma las decisiones y administra con errores recurrentes el negocio.

Son negocios familiares, que emprendieron la actividad por necesidad, sin conocimientos en manejos de insumos ni cultivos, esta situación le acarrea problemas a la hora de comercializar, porque el agricultor busca quien lo asesore de manera adecuada para el mantenimiento de sus plantaciones.

Desconocen el marco jurídico relacionado al negocio en temas tributarios patronales y labores, siendo afectados por clausuras de los entes de control y por juicios laborales por ex empleados.

No utilizan registros documentales de mercaderías, ni registros de cuentas por cobrar, pagar, bancarios, todo se lo hace de manera empírica, causando estas situaciones incrementos en la cartera caída de clientes, pérdida y caducidad de productos en bodegas y en casos hasta sanciones por mal uso de cuentas bancarias.

Carecen de los inventarios de productos, la mayoría comercializa productos de bajo precio, esto genera que el agricultor busque a los negocios que tengan mercadería suficiente que satisfagan sus necesidades.

Los comerciantes de insumos agrícolas dependen directamente de los agricultores, siendo ellos sus potenciales clientes, sin embargo los pequeños agricultores presentan problemas comunes de índoles financieras dado a la complejidad de sus cultivos.

Estas conclusiones son el resultado de la entrevista realizada tanto a los microempresarios dedicados a la venta de insumos agrícolas en la ciudad de Babahoyo e

Ing. Agrónomos que se encargan de proveer de los insumos a los microempresarios del sector.

3.2. Diagnóstico o estudio de campo a Agricultores del Sector.

PREGUNTA REALIZADA	ANÁLISIS INTERPRETATIVOS.
1. ¿Considera usted que las disposiciones tributarias y patronales han incidido negativamente en el desarrollo funcional de su actividad agrícola?	El 42% de las personas encuestadas dijeron Sí El 58% de las personas encuestadas dijeron No
2. ¿Considera usted que existe la apertura crediticia de los negocios dedicados a la comercialización de insumos agrícolas para el desarrollo de sus actividades?	El 55 % de las personas encuestadas dijeron Sí El 45% de las personas encuestadas dijeron No
3. ¿Considera usted que el sistema financiero público y privado aprueban de forma rápida el financiamiento de sus actividades agrícolas?	El 57% de las personas encuestadas dijeron Sí El 43% de las personas encuestadas dijeron No
4. ¿Cree usted que los negocios dedicados a la comercialización de insumos agrícolas brindan asesoría técnica para que los agricultores comercialicen sus productos?	El 29 % de las personas encuestadas dijeron Sí El 71% de las personas encuestas dijeron No.
5. ¿Considera que los negocios comercializadores de insumos agrícolas poseen estructuras administrativas y logísticas para el desarrollo de las actividades comerciales?	El 28% de las personas encuestadas dijeron Sí El 72% de las personas encuestadas dijeron No
6. ¿Considera usted que el personal vinculado a los negocios de insumos agrícolas cuentan con la suficiente capacitación para el desarrollo de la actividad comercial?	El 42% de las personas encuestadas dijeron Sí El 58% de las personas encuestadas dijeron No
7. Cree usted que existen diferencias de precios entre los ofertados por distribuidores y los comerciantes de insumos agrícolas a los agricultores del cantón Babahoyo?	El 49% de las personas encuestadas dijeron Sí El 51% de las personas encuestadas dijeron No
8. ¿Considera usted como una oportunidad para el desarrollo de sus cultivos la expansión comercial de los comercializadores de insumos a zonas rurales dedicadas a la actividad agrícola?	El 41% de las personas encuestadas dijeron Sí El 59% de las personas encuestadas dijeron No

Tabla 3: Resultados de Encuestas

Fuente y Elaboración: Propia

Los agricultores manifiestan que las disposiciones tributarias, fiscales y laborales inciden en el desarrollo de sus actividades, generando problemas de liquidez por los que suelen caerse con sus cuentas por pagar a los proveedores de insumos agrícolas.

Expresaron la falta de oportunidades para acceder a créditos del sistema financiero público y privado, generando esta situación problemas para modernización y crecimiento de sus actividades.

Por otro lado, los propietarios y empleados de los comercios pequeños dedicados a la comercialización de insumos agrícolas carecen de conocimientos técnicos para el manejo de cultivos, motivo por el cual optan por acudir a los establecimientos donde prestan estos servicios.

Existen, además, diferencias marcadas de precios, entre los establecimientos comerciales de firmas de cobertura nacional como AGRIPAC, ECUAQUIMICA, FERCORSA, REYBAMPAC, quienes según lo expresado, cuentan con estructuras administrativas sólidas, en pocas oportunidades se generan problemas usuales entre los pequeños comercios como la duplicidad de cuentas.

La falta de medios de control financiero de negocio afecta de manera directa a los pequeños comerciantes, ya que carecen de control de inventarios, de cuentas por cobrar, de cuentas por pagar. Las grandes marcas o laboratorios de insumos, dan asesoramiento al agricultor y a su vez promueven la venta de sus insumos con un asesoramiento técnico de acuerdo a las necesidades de sus cultivos. Tomando como intermediario a los distribuidores y pequeños comercios del sector dedicado a la venta de insumos agrícolas, cediendo por este mecanismo a los comerciantes minoristas el riesgo financiero de recuperación de cartera. En la Figura 6 muestra el funcionamiento de la cadena comercial agrícola.

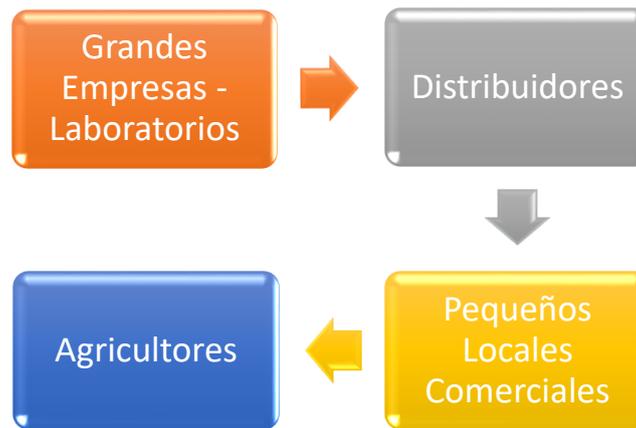


Figura 6: Diagrama de distribución de insumos agrícolas
Fuente y Elaboración: autora

3.3. Riesgo financiero del mercado.

En el desenlace comercial, los riesgos financieros los asume el pequeño comerciante dada a su posición de ser receptor y comercializador del distribuidor; y, es este quien depende del gran productor.

El pequeño comerciante enfrenta problemas de negociación con clientes y proveedores, sus índices de utilidades son reducidos siendo dado a las diferencias de precios que se otorgan a cada segmento comercial. Figura 7

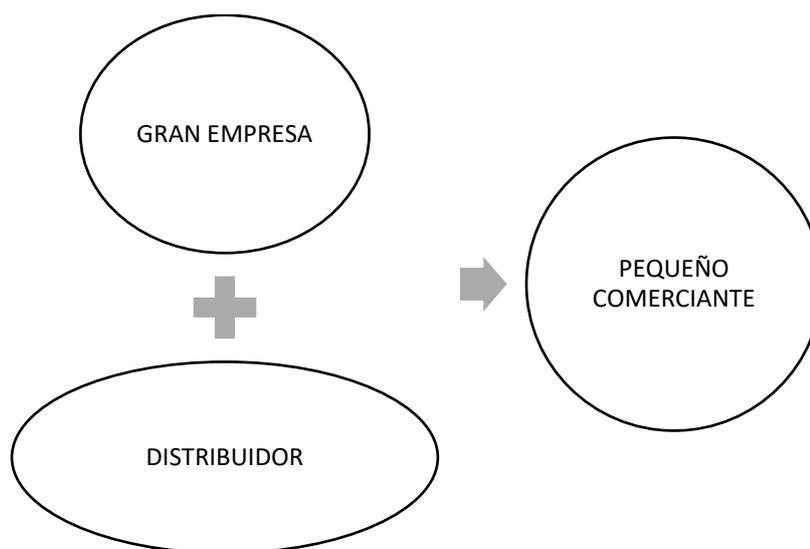


Figura 7 Riesgo financiero del mercado.
Fuente y Elaboración: La autora.

3.4. Mercado de Insumos Agrícolas

Las líneas que se manejan dentro del mercado agrícola se clasifican en: agro-insumos, fertilizantes y maquinarias. Mismas que son utilizadas en los diferentes ciclos de los cultivos.

El sector agrícola ecuatoriano es de gran importancia, considerando que somos primarios exportadores, para el 2008 alcanzaba el 10.7% de participación con respecto al PIB (BCE, Reporte de Coyuntura del Sector Agrario, 2015). Mientras que para el 2013 fue el sector con mayor inflación del acumulada (BCE, Reporte de Cuyuntura del Sector Agrario, 2014).

LÍNEA	2014	2015
FERTILIZANTES	\$ 253.667.005,00	\$ 208.146.112,00
AGROQUÍMICOS	\$ 155.403.500,00	\$ 149.694.240,00
SEMILLAS	\$ 23.195.890,00	\$ 141.837.190,00
AGROQ. TÉCNICOS	\$ 11.037.108,00	\$ 11.555.265,00
TOTAL GENERAL	\$ 443.303.503,00	\$ 511.232.807,00

Tabla 4: Importaciones de insumos agrícolas 2014 – 2015.

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Ganadería.

Elaboración: La autora.

En un análisis comparativo del sector de importaciones de insumos agrícolas de los periodos fiscales 2014 y 2015, se evidencia un decrecimiento de importaciones en fertilizantes y agroquímicos. Tabla 4

Este decrecimiento se dio por la serie de situaciones que afectaron al sector agrícola a nivel nacional, en donde sequias, incremento de plagas, inundaciones son elementos determinantes relacionados a la actividad comercial.

Capítulo 4

DISCUSIÓN

4.1. Contratación empírica.

La contratación empírica es explicar a través de la teoría utilizada en el marco teórico, con la realidad de los resultados de las encuestas. Por lo que para la realización del mismo decimos:

La desventaja de las Pymes se encuentra en la comparación de las grandes empresas, ya que el riesgo por la venta de insumos agrícolas es trasladado a ellos de forma directa. Por lo que las grandes empresas se desvinculan de este riesgo financiero, que es la recuperación de cartera a agricultores no formalizados.

Nos hemos dado cuenta a través de varios estudios socioeconómicos realizados en el cantón Babahoyo, que ha disminuido la oferta en el mercado de insumos agrícolas, causados por las debilidades, tales como: bajo capital, falta de organización y poco control de las empresas.

Los temas impositivos gubernamentales también afectan al sector, por los cambios constantes en la legislación tributaria en los últimos años, esto no solo en el Ecuador sino también en otros países hermanos que mantienen las mismas corrientes políticas.

El cierre de los negocios agrícolas no solo afecta a los dueños; ya que conlleva al incremento de la tasa de desempleo del cantón. Considerando que la mayor parte de la población es dependiente de las actividades agrícolas del sector.

En teoría la comercialización de insumos agrícolas no debe verse afectado por la producción agrícola; pero la realidad es que si se ve afectado ya que si la producción disminuye, la comercialización de los insumos también decrecerán y viceversa. Llevando

a los dueños de negocios a aplicar estrategias comerciales para el desarrollo de sus actividades.

Al ser Babahoyo un sector agrario donde hay una creciente extensión de sus cultivos, podría existir un crecimiento sostenible en las actividades comerciales. Fortaleciendo herramientas de gestión y control administrativo – financiero.

Por las demoras impuestas en el sector financiero público y privado, los comerciantes se ven afectados en la aprobación ágil del financiamiento para sus actividades.

En la entrevista realizada al Ing. Agrónomo Eduardo Iperty, nos indica que por la falta de recursos monetarios, no pueden solventar un mejor control administrativo y financiero, derivando actividades a personas que no se encuentran capacitadas para las mismas. Causando un decrecimiento de sus ingresos que conlleva al cierre de las mismas. Como las compañías salen del mercado el Estado busca a través del Plan Nacional del Buen Vivir herramientas las cuales no perjudiquen a la población con su consumo primario, importando alimentos de primera necesidad.

4.2.Limitaciones.

Durante el desarrollo de la investigación aparecieron limitantes que afectaron el desenlace de las actividades regulares como la carencia información oficial sobre el objetivo de estudio, las distancias a zonas aledañas para realizar las encuestas, los malos caminos rurales para el traslado de recolección de información, falta de colaboración de ciertos propietarios de negocios a la hora de facilitar información.

4.3.Líneas de investigación:

Como propuesta para establecer una línea de investigación es importante estudiar el comportamiento económico de los pequeños productores agrícolas del Cantón Babahoyo.

Se considera pequeño productor al propietario de un área de cinco hectáreas de terreno cultivados, según la política de control establecidas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Ganadería.

Estos productores tienen problemas financieros y administrativos similares a los pequeños comerciantes de insumos agrícolas dado a la complejidad y desconocimientos de sus actividades.

Es importante realizar esta investigación para poder cumplir con el objetivo tres del Plan Nacional del Buen Vivir “[m]ejorar la calidad de vida de la población” (SENPLADES, 2013, pág. 10)

4.4.Aspectos relevantes.

Las disposiciones tributarias, fiscales y laborales son un detonante para el decrecimiento económico de los microempresarios, convirtiéndose en uno de los provocadores del cierre de las mismas.

También va de la mano con la falta de oportunidades para acceder a créditos del sistema financiero público y privado.

Al carecer de conocimientos técnicos sobre el manejo de cultivos, los microempresarios buscan ayuda con empresas especializadas, lo que incrementa sus costos operativos.

La diferencia de precios que dan las marcas reconocidas del sector agrícola con respecto al pequeño agricultor provoca una baja competitividad. Y al ser grandes exportadores cuentan con estructuras administrativas sólidas, reduciendo las oportunidades de crecimiento del agricultor y por ende al comercializador de insumos agrícolas.

Capítulo 5

PROPUESTA

La propuesta consiste en la aplicación de un sistema administrativo, financiero y el diseño de un plan de capacitación de manejo de insumos agrícolas para cultivos que se realizan en la Babahoyo y sus zonas aledañas.

El uso del sistema permitirá al propietario del pequeño comercio de insumos agrícolas operar su negocio de manera organizada, llevado registros actualizados de los movimientos comerciales que se realizan en su negocio.

Así mismo, se recomienda que en el sistema se utilicen los módulos que registren las operaciones cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventarios, clientes, proveedores con el objetivo de evitar errores administrativos y financieros que afecten las utilidades del negocio.

El plan de capacitación tiene como objetivo fortalecer la capacidades de cada propietario de negocio en el manejo de insumos agrícolas, debido a la variedad de cultivos existentes en la zona y a la aparición constante de plagas y enfermedades que afectan a los mismos, es oportuno que el comercializador posea sólidos conocimientos de usos y aplicaciones de insumos para garantizar a los potenciales clientes confianza en sus adquisiciones.

La aplicación de estas herramientas permitirá al comerciante operar su negocio de forma organizada, llevando registros actualizados y brindado asesoría técnica a sus clientes, esperando mejorar sus ventas y su crecimiento comercial.

Un Ingeniero Agrónomo joven y estándar cuesta \$500 mensuales; si el negocio vende \$20000 al mes el costo es un 2.5%, si con traslado y otros gastos cuesta \$1000 por mes, el costo es de un 5% lo cual no genera un gasto representativo ya que el mismo

ingeniero realizara ventas directas al momento de ir a inspeccionar los sembríos fortaleciendo las relaciones comerciales con el agricultor.

5.1. Aplicación del Sistema Informático de gestión Financiera.

Como planteamiento general de una posible solución al problema de investigación visualizado en la presente entrega, se presenta la aplicación de un sistema financiero que permitan canalizar todas las operaciones que se realizan en el desempeño normal de la actividad comercial de los pequeños comerciantes de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo, en base a un proceso secuencial lógico soportado por un sistema contable a fin de mantener la información situacional real del negocio.

La implementación de un sistema no sólo consiste en el ingreso secuencial y lógico de la información existente, es también crear una estructura, la misma que estará soportada en procesos documentales simultáneos que permitirían las correctas tomas de decisiones a todo nivel del negocio.

La propuesta esta concedida para que en el arranque se opere con módulos básicos para la operatividad y control comercial, entre los que destacan Compras, Ventas, Existencias, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, Nomina y Despachos.

Se operará con un sistema de características amigables para el operador - propietario, pero protegido con todos los parámetros de seguridad para el cuidado de la información.

5.2. Diseño del modelo administrativo financiero.

Para el diseño del modelo contable se deben tener en cuenta que la información que proporcionará será la necesaria y requerida por la administración, y esto también será determinado por el plan de cuentas con el que cuenta la empresa. Generalmente se comente dos errores en la elaboración de un plan de cuentas, que sea muy desagregado es decir que este muy desglosado y no proporciona información oportuna; y por otro lado un plan de cuentas demasiado agregado, y que no muestre la información suficiente.

5.3.Fijación de las tareas administrativas financieras.

Los negocios que se encuentran operando serán el paso clave, ya que sobre el plan de cuentas se establecerán los procesos administrativos financieros en base a la organización de la empresa, y a evaluar si los procesos son los correctos y adecuados en el funcionamiento y ejecución de la actividad comercial.

Para los comercios nuevos es oportuno primero establecer el sistema y todo el eje del negocio estructurarlo en función del sistema y con esas bases establecer los procesos y procedimientos.

5.4.El plan de capacitación para el fomento agrícola.

El plan de capacitación se lo realizará en función de las necesidades reales que los agricultores requieren en base a los cultivos que desarrollen.

Esto permitirá satisfacer de manera efectiva las necesidades del sector agrícola, generando un ambiente de confianza en una relación ganar – ganar por las partes.

El propósito del plan es preparar en manejos de productos e insumos agrícolas como fungicida, pesticidas, herbicidas controles de plagas y desarrollo de técnicas y herramientas para el manejo de los cultivos.

5.5.Fomento y asistencia técnica.

El plan de capacitación para la asesoría técnica será dirigido a los propietarios, empleados, colaboradores de los negocios comercializadores de insumos agrícolas, quienes tendrán como objetivo la réplica de conocimientos de manera constante.

Un factor importante es que la capacitación será de manera permanente, ya que cada vez que salga al mercado un nuevo producto o se desarrolle una nueva técnica, el personal vinculado será capacitado inmediatamente para su difusión.

5.6.Ejes de asistenta técnica.

Los ejes se han analizado de la siguiente manera:

- Manejo de cultivos según la especialidad (arroz, banano, cacao, palma africana, maíz, ciclo corto)
- Trabajos de mecanizada de suelo.
- Usos correctos y técnicas para el manejo de fungicidas
- Uso correctos y técnicas para el manejo de herbicidas.
- Usos correctos y técnicas para el manejo de pesticidas.
- Comercialización de productos.
- Actualización contable, tributaria y patronal.

5.7.Estructura de los planes.

Los planes técnicos de capacitación serán constituidos en cinco pasos:

1. Detección y análisis de las necesidades.
2. Diseño de contenidos del plan, folletos, libros, actividades.
3. Lenguaje simplificado
4. Estructura practica
5. Casos de demostración en los mismos cultivos.

5.8.Elaboración de los planes técnicos de capacitación.

Para la elaboración de los planes de asistencia técnicas se han considerados tres aspectos fundamentales.

1. Uso adecuado de recursos, se enfoca que capacitar a la mayor cantidad de personal involucrado evitando mermas recursivas.

2. Distribución centrada en los temas específicos por participantes según su actividad agrícola.
3. Capacitaciones en general en temas vinculantes impositivos.

Conclusiones.

Luego del análisis bibliográfico y de campo realizado con la aplicación de herramientas investigativas, se puede concluir que:

- Se comprobó la hipótesis; la fase depresiva del ciclo económico pone en evidencia las debilidades administrativas y de finanzas de las pequeñas empresas comercializadoras de agroquímicos.
- Según información de la Cámara de Comercio de Babahoyo se ha reducido el número de pequeños distribuidores de agroquímicos.
- De acuerdo a las encuestas y entrevistas realizadas a los diferentes agentes (agricultor, comerciales e ingenieros especializados), se puede evidenciar que los microempresarios del sector no poseen una estructura administrativa y financiera adecuada. Tampoco brindan asesorías técnicas a los agricultores para las diferentes necesidades en el manejo de sus cultivos.
- Sí al agricultor le va bien al negocio de agroquímicos le va bien; lo contrario también es cierto.
- Programas gubernamentales de ayuda o apoyo a pequeños productores agrícolas, a través de la entrega directa de agroquímicos generan una competencia perjudicial para los pequeños comerciantes de estos insumos.
- El sistema de distribución de insumos agrícolas acentúa el riesgo financiero en el vendedor final, normalmente pequeñas empresas comercializadoras de insumos agrícolas.
- Se evidenció una falta de capacitación de asistencia técnica permanente.

Recomendaciones.

Para fortalecer el sector comercial de los pequeños negocios de insumos agrícolas del Cantón Babahoyo, se recomienda que:

- La aplicación de un sistema de gestión administrativa financiera le permitirá al comerciante manejar su negocio de manera ordenada, evitando duplicidad de funciones y errores administrativos en las diferentes áreas. Permitiendo además a dar un paso en firme hacia la era informática, pudiendo competir con empresas de mayor envergadura comercial.
- Para que se un escenario de optimización, el Estado debe implementar políticas económicas que beneficien al productor, y así se transfiera al proveedor de insumos agrícolas, generando así un efecto domino positivo.
- Para que no exista fuga de oferta de insumos agrícolas, el gobierno nacional dejar de proveer productos fertilizantes agrícolas de manera directa a los agricultores a través de instituciones como Bank Ecuador y la Unidad Nacional de Almacenamiento, ya que esto afecta al sector comercial de insumos agrícolas disminuyendo sus ventas y reduciendo sus utilidades.
- Para evitar el riesgo financiero las grandes empresas de insumos agrícolas, deberán adquirir un seguro de cartera vencida, el mismo que tendrá relación con la evaluación de sus clientes.
- La aplicación del programa de capacitación de asistencia técnica permanente, establecerá una relación sólida con al agricultor, quienes acudirán a los establecimientos convencido que encontrada la ayuda que requiere, esto tendría impacto directo en las ventas de los comercios y se evitaría la fuga a otras ciudades aledañas, que es el problema que aqueja actualmente.

Bibliografía

- Amat., J. M. (2003). *El Control de Gestión: Una perspectiva de Dirección*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- BCE. (20 de Octubre de 2014). *Reporte de Cuyuntura del Sector Agrario*. Guayaquil: Publicaciones Economicas.
- BCE. (2015). *Reporte de Coyuntura del Sector Agrario*. Guayaquil: Publicaciones Económicas.
- Castro, A. S. (2012). *Introducción a la Finanzas*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- CCM. (2015). *Infome Comercial del Canton Babahoyo*. Babahoyo: Abad.
- Chambers S, E. (2008). *The war for talent*. México: The McKinsey Quarterly.
- Chiavenato, I. (2013). *Administración, Proceso Administrativo*. Mexico: Mcgraw - Hill Interamericana De México, S.A.
- Chiavenatto, I. (1999). *Administración de Recursos Humanos*. Medellin: McGraw-Hill.
- Crainer, S. y. (2007). La falta de talento directivo. *Harverd DEUSTO Business Review* , 91.
- Edwards, j. (1998). Evolución reciente de la teoría financiera de la empresa. *Revista de Economía.*, 2938.
- Espinel, M. R. (s.f.). *Sistemas de Control de Gestión*.
- Espinel., M. R. (2013). *Sistema de Control de Gestion*. Colombia: Ediciones de la U.
- Fayol, H. (2011). *Administracion General e Industrial*. Mexico: El Ateneo.
- Fisher, L. (2014). *Mercadotecnia"*. Mexico: Mc. Graw Hill.
- Fremont, K. (2008). *Administración en las Organizaciones, Enfoque de Sistemas y de Contingencias*. Mexico: Mcgraw - Hill Interamericana De México, S.A.
- Fumas, S. (2010). *Economía Teórica de la empresa*. ICE.
- Gelmetti, C. J. (2011). *Pymes Globales* (Segunda ed.). Argentina: Ugerman.
- Gitman, L. (2011). *Principios de Administración Financiera*. México: Addison Wesley.
- Harold, K. (1994). *Elementos de Administración*. Mexico: McGraw-Hill/Interamericana de México.
- INEC. (10 de Agosto de 2014). Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec/: <https://www.google.com.ec/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#newwindow=1&q=informe+comercial+inec>
- Iperly, E. (28 de Julio de 2016). Ing. Agrónomo. (K. Alvaradoo, Entrevistador)
- James, S. (Mexico). *Administración*. 1996: Prentice - Hall Hispanoamericana, S.A.
- John, S. (2014). *Administración De Empresas*. EEUU: Limaza Wiley.
- Johnston, M. W. (2004). *Administración de Ventas*. Mexico: McGraw -Hill.

- Kotler, P. (2010). *Del producto a los clientes y de estos al espíritu humano*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Lardent, A. (2011). *Sistemas de Información para la Gestión Empresarial*. Argetina: Prentice Hall.
- MENGUZZATO, M. (1995). *La Dirección Estratégica. Un enfoque innovador del*. Valencia: Ed. Euroed.
- Mintzberg, H. (2012). *The rise and fall of strategic planning*. Mexico: Mcgraw - Hill .
- Montufar, R. G. (2009). *Desarrollo Organizacional*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Ramsey, B. A. (2006). *Enciclopedia del Management*. Madrid: Editorial Oceano.
- Rodriguez Valencia, J. (1993). *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*. México: ECASA.
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito: Nacional.
- Setzer, O. (2013). *Administración Financiera*. México: McGraw-Hill.
- Shermerhorn, J. (2013). *Administración de empresas*. EEUU: John Shermerhorn.
- Stephen, R. (2014). *Administración Teoría y Práctica*. Mexico: PRENTISE.
- Suárez, S. (2015). *Decisiones óptimas de inversión y financiación de la empresa. Piramide*, Madrid.
- UTB. (2013). *Estudio Socioeconómico del Cantón Babahoyo*. Babahoyo: Chonillo.
- William, W. (2005). *Administración de Personal y Recursos Humanos*. Mexico: Mcgraw - Hill.

Anexos

AGROQUIMICOS ALVARADO S.A.**RUC.0992804734001****ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS****AL 31 DE AGOSTO DEL 2016****(En Dólares Norteamericanos)**

INGRESOS	
VENTAS	
Ventas	<u>1064608,96</u>
TOTAL VENTAS	1064608,96
TOTAL INGRESOS	1064608,96
COSTOS OPERATIVOS	
COSTOS DE VENTAS	
Costos de Ventas	<u>904917,62</u>
TOTAL COSTOS DE VENTAS	904917,62
TOTAL UTILIDAD BRUTA	159691,34
EGRESOS	
GASTOS GENERALES	
Sueldos y Salarios	19840,00
Gastos Varios	1843,00
Servicios Básicos	1030,00
Combustible	1708,00
Compras de Insumos y Suministros-Gasto	925,00
Servicios Prestados	3200,00
Transporte y estibaje	<u>1804,30</u>
TOTAL GASTOS GENERALES	30350,30
TOTAL EGRESOS	30350,30
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	129341,04

Fuente y Elaboración: Agroquímicos Alvarado S.A.

AGROQUIMICOS ALVARADO S.A.**RUC.0992804734001****BALANCE GENERAL
AL 31 DE AGOSTO DEL 2016
(En Dólares Norteamericanos)****ACTIVO****ACTIVO CORRIENTE**

CAJA BANCOS	18.936,20
CUENTAS X COBRAR	135.396,00
DOCUMENTOS X COBRAR	24.835,00
INVENTARIO DE MERCADERIAS	145.700,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	324.867,20

ACTIVO FIJO

MUEBLES Y ENSERES	25.430,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	15.396,00
VEHICULOS Y EQUIPOS DE TRANSPORTE	46.700,00
EDIFICIOS	100.000,00
TERRENOS	80.000,00
TOTAL ACTIVO FIJO	267.526,00

TOTAL DE ACTIVOS**592.393,20****PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

CUENTAS X PAGAR	27.960,40
PROVEDORES X PAGAR	137.396,20
TOTAL PASIVO CORRIENTE	165.356,60

TOTAL PASIVOS**PATRIMONIO NETO**

CAPITAL	1.000,00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	296.695,56
UTILIDAD DEL EJERCICIO	129.341,04
TOTAL PATRIMONIO NETO	427.036,60

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**592.393,20****Fuente y Elaboración:** Agroquímicos Alvarado S.A.

MAESTRIA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

SALUDO: (Se establece un saludo generalizado para que los entrevistados todos dueños de negocios agrícolas tengan un formato a seguir)

Buen día (Sr. / Sra.) soy estudiante de posgrado de la Universidad de Guayaquil, me encuentro analizando las causas del cierre de los pequeños comerciales agrícolas del cantón Babahoyo, la finalidad de este cuestionario es conocer las principales causas que afectan en este problema.

Nombre: _____

Sector: _____

Sexo: H_____ M_____

Edad: 21-25 _____ 26-36 _____ 31-40 _____ +40 _____

1.- ¿Cómo define usted su negocio?

Pequeño _____ Mediano _____ Grande _____

2.- ¿Cuenta y aplica conocimientos administrativos y financieros para el manejo de su negocio?

Sí _____ No _____

3.- ¿Cuenta con un Sistema Informático para el control de inventario, Ventas y Egresos?

Sí _____ No _____

4.- ¿Cree usted importante el uso de una administración adecuada para un mejor control en el manejo del negocio?

Sí _____ No _____

5.- ¿Cuenta con el personal capacitado para la asesoría y manejo de los insumos?

Sí _____ No _____

6.- ¿Cree usted que existe un exceso de oferentes en el mercado agrícola?

Sí _____ No _____

7.- Marque con una X la causa que usted cree que es la más común para alcanzar iliquidez en un negocio agrícola:

- Arrastre de créditos vencidos por parte de los agricultores. _____

- Falta de accesibilidad a préstamos bancarios. _____

- Disminución en los créditos por parte de los proveedores _____

Sr / Sra., muchas gracias por su tiempo y aportes de sus experiencias que serán de mucha importancia en mi investigación.

Fuente y Elaboración: propia

ENCUESTAS REALIZADAS A AGRICULTORES EL CANTÓN BABAHOYO.

- 1. Considera usted que las disposiciones tributarias y patronales han incidido en el desarrollo funcional de su actividad agrícola?**

Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo

- 2. Considera usted que existe la apertura crediticia de los negocios dedicados a la comercialización de insumos agrícolas para el desarrollo de sus actividades?**

Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo

- 3. Considera usted que el sistema financiero público y privado aprueban de forma rápida el financiamiento de sus actividades agrícolas?**

Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo

- 4. Cree usted que los negocios dedicados a la comercialización de insumos agrícolas brindan asesoría técnica para que los agricultores comercialicen sus productos?**

Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo

- 5. Considera que los negocios comercializadores de insumos agrícolas poseen estructuras administrativas y logísticas para el desarrollo de las actividades comerciales?**

Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo

- 6. Considera usted que el personal vinculado a los negocios de insumos agrícolas cuentan con la suficiente capacitación para el desarrollo de la actividad comercial?**

Totalmente en desacuerdo
En desacuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
De acuerdo
Totalmente de acuerdo

- 7. Cree usted que existen diferencias de precios entre los ofertados por distribuidores y los comerciantes de insumos agrícolas a los agricultores del cantón Babahoyo?**

Totalmente en desacuerdo
En desacuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
De acuerdo
Totalmente de acuerdo

- 8. Considera usted como una oportunidad para el desarrollo de sus cultivos la expansión comercial de los comercializadores de insumos a zonas rurales dedicadas a la actividad agrícola.**

Totalmente en desacuerdo
En desacuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
De acuerdo
Totalmente de acuerdo

Fuente y Elaboración: propia