
Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito

Correlation of administrative formalization with the revenue of micro and small-scale business companies specialized in technology in Quito

(Recibido 21/02/2019) – (Aceptado 21/06/2019)
<https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Luis Felipe Córdova Ballesteros
Jairo Alexander Gutiérrez Burbano
Carla de los Ángeles Ojeda Zambrano

Universidad Central del Ecuador - Ecuador

lfcordova@uce.edu.ec;

jgutierrez@uce.edu.ec

caojeda@uce.edu.ec

Resumen

La formalización administrativa de una organización se pone de manifiesto desde dos ámbitos claramente diferenciados: la legalización como persona jurídica en la sociedad y también la manera en la que sus procesos internos se encuentran declarados y documentados para conocimiento y aplicación de su personal. El objetivo de este estudio descriptivo transversal es medir y describir el segundo tipo de formalización en las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio al por menor de equipos de tecnología y comunicación (CIU 474) en las parroquias urbanas de la ciudad de Quito y determinar si tiene relación con el nivel de ingresos (ventas brutas) en el año 2016. Luego de aplicar la metodología a 61 gerentes de micro y pequeñas empresas se concluyó que el promedio de formalización alcanzó el 81,39% y por otro lado, no existió relación entre el nivel de formalización y el nivel de ventas brutas, pues se observaron muchos casos de empresas altamente formalizadas cuyas ventas fueron reducidas y a su vez empresas en el panorama contrario.

Palabras Claves: *Mipymes, comercio al por menor, procesos, formalización administrativa, ventas brutas.*

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutiérrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiri: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Abstract

The administrative formalization of an organization is evident from two clearly differentiated areas: legalization as a legal entity in society and also how the internal processes are declared and documented for the knowledge and application of its personnel. The objective of this cross-sectional descriptive study is to measure and describe the second type of formalization in micro and small-scale companies specialized in the retail trade of technology and communication equipment (ISIC 474) in the urban parishes of the city of Quito and to determine if it is related to the level of revenue (gross sales) in 2016. After applying the methodology to 61 managers of micro and small companies, it was concluded that the formalization average reached 81.39%, and there was no relationship between the level of formalization and the level of gross sales, because there were many highly formalized companies whose sales were reduced and companies in the opposite scenario.

Keywords: MSMEs, retail trade, processes, administrative formalization, gross sales.

1. INTRODUCCIÓN

Una organización se considera formal cuando ha logrado su constitución en términos legales respecto a los entes de control y por ende su reconocimiento como una persona jurídica con todos los derechos y obligaciones en la sociedad. Por otro lado, también se considera formal administrativamente en tanto y cuanto ha declarado y documentado sus procesos internos de tal manera que los mismos sean conocidos y ejecutados por su personal. Estas dos ópticas de la formalización deben estar presentes en una organización si se aspira a dotarle de herramientas que le permitan potenciar su crecimiento en el mercado y expandir su cobertura con productos de alta calidad que satisfagan las necesidades de los clientes y usuarios.

A nivel mundial, latinoamericano y por supuesto ecuatoriano, la mayor parte del mapa empresarial está constituido por las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), mismas que requieren de gran impulso en términos de formalización administrativa y capacitación constante.

Las MIPYMES en el Ecuador constituyen un componente muy importante del tejido empresarial no solo por su diversidad sino también por el aporte en la dinámica laboral e intelectual construida a lo largo de su historia socioeconómica. En las siguientes secciones se analizan las más importantes definiciones normativas relacionadas especialmente con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI.

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiti: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

condiciones señaladas en el reglamento (Asamblea Nacional, 2015, pág. 34).

Dentro de los múltiples ámbitos de las MIPYMEs, uno de los más amplios es el comercial, el mismo que agrupa una serie de subsectores desde los alimentos y bebidas hasta los de repuestos de todo tipo. Por otro lado, respecto al tamaño de las MIPYMEs, el COIP a través de su Reglamento, establece las siguientes delimitaciones para su clasificación:

Capítulo I. CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMEs. Art. 106.- Clasificación de las MIPYMEs.-

Para la definición de los programas de fomento y desarrollo empresarial a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, estas se considerarán de acuerdo a las categorías siguientes: a.- Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América; b.- Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y, c.- Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD1'000.001,00) y cinco millones (USD5'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América. En caso de inconformidad frente a las variables aplicadas, se estará a lo señalado en el inciso segundo del Artículo 53 del Código de la Producción, Comercio e Inversiones (Asamblea Nacional, 2010, pág. 188).

Para la presente investigación transversal al año 2016 se considera únicamente a las micro y pequeñas empresas cuyos ingresos o ventas brutas en total no superen \$1'000.000,00. Se trabaja con este tipo de empresas puesto que constituyen una parte muy representativa del tejido microempresarial ecuatoriano y en particular en la capital, Quito.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son la fuente de crecimiento, empleo e inclusión social más prometedora para alcanzar “una vida digna para todos”, tal y como se concibe en la agenda para el desarrollo en la Declaración del Milenio (ONU, 2000) y ratificada en la agenda 2030 para el desarrollo sostenible 2015. En ella, el sistema financiero desempeña un papel estratégico en la generación de ahorro y su canalización a la inversión, donde cobra relevancia el acceso financiero y la inserción productiva de la pyme. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial (BM) y diversas organizaciones, trabajan conjuntamente con gobiernos nacionales en el diseño e implementación de mecanismos de inclusión financiera (Pavón, 2016, pág. 9).

A nivel socioeconómico y académico en ámbitos latinoamericanos existe un latente interés respecto a la poca o nula formalización administrativa, sus causas y consecuencias en torno al empleo, desempleo y subempleo, a tal punto que la Organización Internacional del Trabajo OIT formuló el Programa de promoción de la formalización en América Latina diferentes factores tanto exógenos (sociales, económicos, políticos, legales, tecnológicos) como endógenos (financieros, talento humano y capacidad de decisión de los directivos), entre otros. De acuerdo a la OIT, se resaltan los siguientes:

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiri: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

- La baja productividad del micro y pequeñas empresas, que no permitiría enfrentar los costos de la formalidad.
- La complejidad de procedimientos para el registro de empresas y pago de obligaciones, así como la regulación inadecuada para las características de micro y pequeñas empresas.
- El atractivo de la informalidad como opción de flexibilidad e independencia ante la percepción de escasos beneficios de la formalidad.
- La reducida fiscalización y la escasa sanción social (Organización Internacional del Trabajo, 2014, págs. 4-5).

(En la Argentina) algunos de los resultados encontrados con significancia estadística demuestran la probabilidad de que una microempresa perciba el acceso al financiamiento como un obstáculo severo para las operaciones del negocio, está influenciada negativamente por la condición de informalidad de la empresa, por la antigüedad de la misma, por la proporción de mujeres trabajadoras sobre el total de empleados de la empresa, por el desempleo como ocupación previa a la actividad que desarrolla en el momento de la encuesta y la falta de necesidad como razón para la no solicitud de crédito... Conocer los elementos que inciden en la decisión de una microempresa de desenvolverse en el sector informal puede ser de gran relevancia en el diseño y mejora de políticas públicas para incentivar a las microempresas a funcionar de manera registrada y de esta manera reducir el tamaño del sector informal (Villar, Briozzo, & Pesce, 2015, pág. 317).

Tal como se puede evidenciar, si una organización carece de una adecuada formalización en términos legales y de constitución, implicará un alto riesgo para permanecer en el mercado y con los consecuentes problemas de gestión administrativa, financiera, operativa y de acceso a líneas de crédito por el solo hecho de no contar con personería jurídica. Este panorama ha sido estudiado ampliamente en diversos países y regiones y el efecto será la inevitable desaparición de las organizaciones a los pocos meses de haber iniciado operaciones. A nivel latinoamericano y por supuesto ecuatoriano, se registran cifras notables de natalidad microempresarial; sin embargo, de igual manera son altas las cifras de mortalidad debido precisamente a que los emprendimientos no logran formalizarse a nivel de constitución jurídica ni tampoco a nivel de gestión administrativa y operativa. Existen por ende, una serie de variables o factores determinantes de la permanencia de las organizaciones en el mercado, por ejemplo, el tamaño o dimensión de la institución como tal. A continuación se presenta una panorámica a nivel colombiano.

Entre las variables microeconómicas asociadas a la firma la de mayor relevancia es el tamaño de la empresa, ampliamente estudiada en la literatura pues, como se señaló previamente, permite hacer inferencia acerca del modelo teórico subyacente. Otras variables micro usualmente estudiadas en este tipo de artículos son las financieras, como la rentabilidad, el endeudamiento y la liquidez. Por último, en lo que se refiere a las variables microeconómicas asociadas a la firma, existen otras mucho más específicas como la capacidad de innovación, la publicidad, las estrategias de diferenciación de productos, etc. En síntesis, una revisión exhaustiva de la literatura permite observar que son múltiples las variables que se pueden considerar como los determinantes de la probabilidad de cierre de una firma (Parra, 2011, pág. 46).

Debido a que cada organización es en esencia un ente único con particularidades propias, el cual recibe influencias del entorno externo calificadas como positivas o negativas según su naturaleza, dependerá de su capacidad para trabajar tales factores a su favor y de su habilidad para adaptarse a los diversos cambios y retos que le se presenten.

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiri: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Normalmente estas entidades manifiestan una serie de errores comunes que terminan con su vida (CONDUSEF, 2013), entre los que se identifican están la ausencia de una cultura empresarial, la falta de análisis estratégico, la mala administración, la incompetencia personal, la mala previsión financiera, adquirir deuda sin previsión, la centralización del poder, la ausencia de controles y la falta de planeación. Con estas cifras descritas, se infiere la relevancia económica de las PyMES, representando un campo de investigación de permanente interés desde diversas perspectivas, en particular la forma en que estas entidades económicas son administradas por sus líderes (Pedraza, Verástegui, Delgado, & Bernal, 2015, pág. 252).

Con el objetivo de ofrecer una respuesta técnica y coherente al reto empresarial y administrativo enfrentado por diversas organizaciones y contribuir al segundo tipo de formalización a la cual refiere este estudio, en 1.985 el autor estadounidense Michael Porter diseña un modelo de gestión que tiene como punto central la creación de ventaja competitiva, el mismo que tendría gran impacto no solo durante el último cuarto del siglo 20 sino incluso hasta la actualidad. La razón se debe a que las organizaciones pueden generar ventajas competitivas solamente en la medida en que sean capaces de definir y comprender cabalmente su estructura interna. Únicamente cuando la dominen serán capaces de generar un alto nivel de valor agregado para sus clientes con la consecuente diferenciación de la competencia. A fin de conocer su estructura interna, la organización debe tener presente que implica un conjunto de eslabones (actividades) que forman lo que se conoce como cadena de valor. A continuación se describe más ampliamente.

La empresa es un conjunto de actividades cuyo fin es diseñar, fabricar, comercializar, entregar y la venta de su producto... La cadena de valor y la forma en que realiza las actividades individuales reflejan su historial, su estrategia, su enfoque en el establecimiento de la estrategia y la economía en que se basan dichas actividades... Las actividades de valor se dividen en dos grandes grupos: primarias y de apoyo (Porter, 2015, págs. 48,52).

Una vez definida la estructura macro a través de la cadena de valor, la organización podrá desagregar sus diferentes componentes para analizarlos en mayor detalle a fin de detectar puntos débiles y fuertes y de esta manera formar las ventajas competitivas tan anheladas para su permanencia en la sociedad. Los componentes, que bien se pueden catalogar como procesos, son interdependientes entre sí, es decir que las actividades de apoyo sirven como habilitantes de las actividades primarias. Esta lógica es la dinámica propia de la teoría de sistemas pues concibe a la organización como un conjunto interrelacionado de partes que conviven para el mantenimiento de dicho sistema. En tal razón, a partir del modelo de cadena de valor de Porter se ha evolucionado hacia el concepto de procesos según su diversa naturaleza, de la siguiente manera: a) gobernantes (definen la misión y visión organizacionales); b) sustantivos (cumplen o materializan la misión organizacional) y c) adjetivos (habilitan y asesoran al resto de procesos).

Dentro de la revisión de la literatura a nivel ecuatoriano respecto al segundo tipo de formalización administrativa relacionados con las micro y pequeñas empresas comerciales, no se encuentran estudios específicos o al menos relacionados que permitan contar con una panorámica en este sentido. De manera complementaria, tampoco se evidencian estudios particulares sobre la incidencia de la formalización en las ventas brutas de las micro y pequeñas empresas de este tipo.

Los autores Ojeda, Gutiérrez y Córdova realizan otro estudio de características afines a la línea de investigación aunque con empresas de mayor tamaño y circunstancias diferentes, el cual sirve de aporte para la construcción del instrumento propio para esta investigación. Por tal razón, el presente estudio de campo analizará información primaria sobre los procesos internos del tipo de empresas que se ha caracterizado, a fin de medir su nivel de formalización y lograr un aporte a la literatura administrativa.

Tomando como referencia el modelo de Porter y su respectiva evolución la cual indiscutiblemente conduce a sentar las bases del segundo tipo de formalización administrativa (definición y declaración de sus procesos de gestión), la presente investigación estudia los principales procesos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología y comunicación en Quito, para medir su nivel de formalización. Es importante considerar la lógica de la normativa ISO respecto a la dinámica de una institución el sentido de que “entender y gestionar los procesos relacionados como un sistema contribuye a la efectividad y eficiencia de la organización al lograr sus resultados previstos. Este acercamiento permite a la organización controlar las interrelaciones e interdependencias dentro del sistema para mejorar el desempeño global” (ISO, 2015, pág. vii).

A continuación se exponen los componentes que se toman en cuenta en la estructura interna de las empresas comerciales, que por extensión se aplican a las organizaciones especializadas en tecnología, comunicación y venta de equipos de computación relacionados:

- Componente de gestión estratégica, el cual implica la definición del camino a seguir de una forma técnica y realista, junto con las acciones previstas para el corto, mediano y largo plazos (proceso gobernante).
- Componente de talento humano, el cual constituye la gestión del talento de personas con aptitudes, habilidades, destrezas, actitudes y valores quienes no solo ejecutan los diversos procesos sino que aportan con sus ideas y propuestas para el mejoramiento organizacional (proceso adjetivo de apoyo).
- Componente financiero, que implica la gestión de medios económicos con los que cuenta una organización y le permiten generar operaciones administrativas y de producción para a su vez obtener el nivel de ventas esperado (proceso adjetivo de apoyo).
- Componente de compras, el cual constituye el conjunto de actividades de gestión de adquisiciones y relación con proveedores (proceso sustantivo).
- Componente de comercialización, que incluye las lógicas de mercadeo, publicidad, venta y servicio posventa para la satisfacción del cliente (proceso sustantivo) (Ojeda, Gutiérrez, & Córdova, 2018, pág. 35).

La investigación se focaliza a las micro y pequeñas empresas dedicadas al venta al por menor de equipo de informática y de comunicaciones en comercios especializados en el Distrito Metropolitano de Quito, correspondiente a la actividad G474 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) manejada por la Superintendencia de Compañías del Ecuador y sus respectivas nueve subactividades, según la base de datos “Ranking” de este órgano rector ecuatoriano (Superintendencia de Compañías, 2017, pág. 2).

Las subactividades correspondientes al CIU 474 (venta al por menor de equipos de información y de comunicaciones en comercios especializados), es decir tecnología de la información y comunicación son las siguientes:

G4741. Venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos y equipo de telecomunicaciones en comercios especializados

G4742. Venta al por menor de equipo de sonido y vídeo en comercios especializados

Se elige esta actividad pues el comercio al por menor de equipos de informática y de comunicaciones es una de las áreas que mayor dinamismo, desarrollo e impacto ha tenido en los últimos años, especialmente en los sectores urbanos de Quito debido precisamente a que personas naturales y jurídicas requieren estar actualizados en sus diferentes programas y herramientas tecnológicas.

El problema de investigación abarca la dinámica del segundo tipo de formalización -la medida en que los procesos internos de las micro y pequeñas empresas se encuentran declarados y documentados- y su correlación con el nivel de ingresos, considerando como antecedentes que todas las empresas analizadas se encuentran legalmente registradas en la Superintendencia de Compañías y cumplen por tanto con el primer tipo de formalización -inscripción legal como persona jurídica- y su permanencia en el mercado varía entre los 2 y los 40 años.

En tal razón, el objetivo del estudio es medir el nivel de formalización de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta al por menor de equipos de información y de comunicaciones en comercios especializados (código CIIU G474) en las parroquias urbanas de la ciudad de Quito en el año 2016 y determinar la correlación con su nivel de ingresos, cuyos límites superiores se encuentran establecidos en el COPCI. En base a este objetivo, se pretende determinar que las micro y pequeñas empresas estudiadas se clasifican en uno de los siguientes niveles de formalización administrativa: bajo, regular, medio, satisfactorio u óptimo. En este sentido las hipótesis que se plantean son:

H1: A mayor nivel de formalización, mayor nivel de ingresos de las micro y pequeñas empresas

H₀: El nivel de formalización no incide en el incremento del nivel de ingresos de las micro y pequeñas empresas

2. MATERIALES Y MÉTODOS

Tipo de estudio y método

El estudio es de tipo descriptivo transversal ya que describe el nivel de formalización de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta al por menor de equipos de información y de comunicaciones en comercios especializados (código CIIU G474) en el año 2016 e indaga respecto a la incidencia del nivel de formalización en el nivel de ingresos (ventas brutas). Es por tanto una investigación aplicada debido a que la recopilación se fundamenta en un estudio de campo.

Dentro de la trayectoria de investigación, el método es inductivo con fundamento cuantitativo en razón de la naturaleza de la información pertinente para el logro de objetivos, lo que supone medir tanto el nivel de formalización en base a parámetros evidenciables como es el nivel de ventas brutas.

Diseño muestral

A fin de realizar el estudio y comprobar las hipótesis planteadas, se considera que al cierre del año 2016 la población total de micro y pequeñas empresas correspondientes a la actividad G474 y sus respectivas 2 subactividades ascienden a 93.

Antes de proceder a recolectar la información para el estudio se realizó un pilotaje de 50 elementos muestrales el cual arrojó que del período del 2015 al período 2016 no hubo un cambio significativo en el nivel de formalización, variación que podría a su vez relacionarse con la variación positiva de las ventas brutas. Al no tener la diferencia en la variable, se decidió correr la respectiva encuesta con una modificación en el formato de tal forma que se pueda medir el nivel de formalización de manera transversal al 2016 y relacionar esta variable con otras igualmente descriptivas.

Del pilotaje realizado se desprendió un tamaño de error muestral del 7,5%. Por otro lado, si bien es cierto que el universo corresponde a 93 empresas, en base a lo arrojado por el pilotaje se decidió tomar una muestra representativa en base a dicho cálculo, considerando además el hecho de que en este tipo de investigaciones académicas no todos los elementos muestrales acceden voluntariamente a entregar su disponibilidad y facilidades para el levantamiento de información.

De esta manera, de una población de 93 micro y pequeñas empresas se calcula una muestra, en base a la siguiente fórmula:

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

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

E = error máximo admisible, al cuadrado

Para el ámbito de la investigación, el error máximo es del 7,5% puesto que la información es solicitada a los propietarios de las empresas, por lo cual se espera que sea actualizada y confiable.

$$n = \frac{93}{(0,075)^2 (93 - 1) + 1}$$

n = 61 micro y pequeñas empresas

Es pertinente entonces tomar este tamaño de muestra para inferir la descripción del estudio considerando el teorema de límite central que explica que “a medida que el tamaño de la muestra aumenta, la distribución de medias muestrales se aproxima a la distribución Normal” (Lind & Marchal, 2006, pág. 274). Por lo tanto, se puede asumir a una muestra grande ($n \geq 30$) como aproximada a la distribución normal.

El muestreo es probabilístico y la estratificación implica solamente las zonas urbanas de la ciudad de Quito: 1.Quitumbe; 2.Sur Eloy Alfaro; 3.Centro Manuela Sáenz; 4.Norte Eugenio Espejo y 5.Equinoccial La Delicia.

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiri: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Es importante destacar que del conjunto de 61 empresas, 15 corresponden a microempresas y 46 a pequeñas empresas, es decir 24,6% y 75,4% respectivamente.

Instrumentos de levantamiento de información

En la fase de revisión de literatura se recurrió a la técnica de investigación bibliográfica mientras que en la fase del estudio de campo se procedió a construir una encuesta para el objeto de estudio, la cual posteriormente se aplicó durante los meses de noviembre y diciembre del 2017 a los gerentes o propietarios de las empresas, previo consentimiento informado para colaborar en el estudio, de acuerdo al protocolo de investigación. La medición del nivel de formalización de las empresas se fundamenta en una serie de preguntas a los gerentes o propietarios, las mismas que vinculan los diversos procesos internos con sus correspondientes variables de estudio:

1. GESTIÓN ESTRATÉGICA

- 1.1. Se encuentran declaradas la misión y visión
- 1.2. Dispone de valores corporativos
- 1.3. Dispone de planificación estratégica
- 1.4. Dispone de indicadores de gestión estratégicos

2. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE TALENTO HUMANO

- 2.1. Dispone de Reglamento Interno
- 2.2. Dispone de un organigrama y Manual de clasificación de puestos
- 2.3. Dispone de Manuales de procesos y procedimientos
- 2.4. Dispone de un canal de comunicación institucional

3. GESTIÓN FINANCIERA

- 3.1. Dispone de un presupuesto anual
- 3.2. Dispone de un software o aplicativo contable
- 3.3. Genera reportes financieros para la toma de decisiones
- 3.4. Existe auditoría de estados financieros

4. GESTIÓN DE COMPRAS

- 4.1. Se realiza calificación de proveedores
- 4.2. Se realiza control de calidad de mercaderías adquiridas
- 4.3. Se realiza control de inventarios
- 4.4. Se efectivizan las políticas de garantía de productos con proveedores

5. COMERCIALIZACIÓN

- 5.1. Genera presupuestos de ventas
- 5.2. Cuenta con un plan de marketing
- 5.3. Existe seguimiento al cumplimiento de cuotas de ventas
- 5.4. Cuenta con servicio posventa

Cada factor se contesta con sí (la empresa dispone) o no (la empresa no dispone) con una misma ponderación y valor de 1, en base al cual en el caso de contestar sí se asigna el mencionado valor; caso contrario, el valor asignado es 0. El total máximo corresponde a 20 puntos que representa un 100% de formalización. En base a ello, se determinan los siguientes niveles de formalización tipo escala de Likert: (Ojeda, Gutiérrez, & Córdova, 2018, pág. 38).

Tabla 1
Puntaje y equivalencias en nivel de formalización administrativa

PUNTAJE	PORCENTAJE DE FORMALIZACIÓN	RANGO PORCENTUAL DE FORMALIZACIÓN	NIVEL DE FORMALIZACIÓN
1	5%	0 - 20 %	BAJO
2	10%		
3	15%		
4	20%		
5	25%	21 - 40 %	REGULAR
6	30%		
7	35%		
8	40%		
9	45%	41 - 60 %	MEDIO
10	50%		
11	55%		
12	60%		
13	65%	61 - 80 %	SATISFACTORIO
14	70%		
15	75%		
16	80%		
17	85%	81 - 100 %	ÓPTIMO
18	90%		
19	95%		
20	100%		

Procesamiento estadístico de la información

El procesamiento y análisis de la información se realizó en los meses posteriores a través del programa estadístico SPSS lo cual implicó la organización de los datos, la creación de descriptivos y el análisis de Chi cuadrado entre el nivel de formalización y el nivel de ventas brutas. El análisis en los casos relevantes viene acompañado de gráficas ilustrativas.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Luego del procesamiento realizado, se presentan los principales hallazgos del estudio.

Análisis descriptivo del conjunto de empresas

Tabla 2
Porcentaje promedio de formalización

	Número de empresas	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Porcentaje de formalización	61	30,00	100,00	81,39	15,60
N válido (por lista)	61				

Cómo citar este artículo:

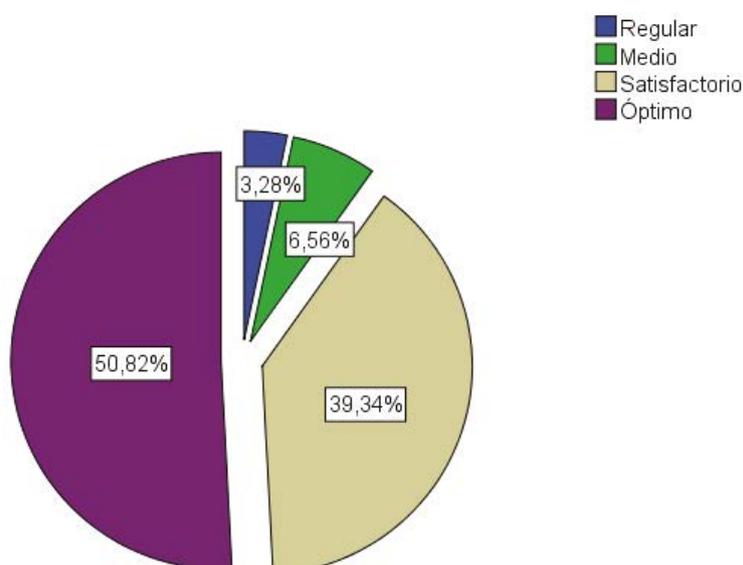
Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiri: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Tal como se aprecia en la tabla anterior, el promedio de formalización de las 61 empresas estudiadas es 81,39% que en términos absolutos corresponde a 16,28/20 perteneciente a la cuarta escala -satisfactorio-, pues el valor mínimo fue 6/20 y el máximo 20/20. Este resultado significa que aunque las empresas sean de tamaño micro y pequeño, cuentan con un notable grado de seguimiento de sus procesos internos lo cual se explica por el hecho de que al ser empresas dedicadas a la comercialización de equipos de comunicación, es decir muy relacionadas con las tecnologías de información y comunicación TICs, comprenden la importancia de la sistematización y documentación de sus actividades diarias y la preservación de sus inventarios que tienen un considerable valor económico. A continuación se presenta el desglose del nivel de formalización de las 61 empresas estudiadas.

Tabla 3
Nivel de formalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	3,3	3,3	3,3
	Medio	4	6,6	6,6	9,8
	Satisfactorio	24	39,3	39,3	49,2
	Óptimo	31	50,8	50,8	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Figura 1



Nivel de formalización

Se evidencia que ninguna empresa tiene un nivel de formalización bajo; por el contrario, la mayor concentración se encuentra entre las categorías satisfactorio y óptimo, siendo este último nivel el que más se repite en la muestra, lo que concuerda con el promedio de formalización de 81,39% correspondiente a satisfactorio lo cual es notable en las empresas estudiadas.

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. Sathiti: sembrador, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Dado que el conjunto de 61 elementos está conformado por 15 microempresas y 46 pequeñas empresas es importante analizar y contrastar el nivel de formalización por cada grupo. De los resultados expuestos en la siguiente tabla se aprecia que las microempresas se encuentran menos formalizadas con un promedio de 77,33% respecto a las pequeñas empresas que alcanzan un promedio de 82,72%, lo cual se explica pues muchas de ellas cuentan con poco tiempo de actividad en el mercado.

Tabla 4
Porcentaje promedio de formalización por tipo de empresa

	Número de empresas	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Porcentaje de formalización microempresas	15	30,00	100,00	77,33	17,20
Porcentaje de formalización empresas pequeñas	46	40,00	100,00	82,72	15,01
Total	61				

Respecto al nivel de formalización por subactividades, en la siguiente tabla se observa que de todo el grupo de organizaciones tanto las 7 empresas dedicadas a la venta de equipos de sonido y video como las 54 empresas relacionadas a la venta de computadores y afines cuentan con un notable nivel de formalización entre satisfactorio y óptimo.

Tabla 5
Nivel de formalización por subactividades CIIU G474

	Nivel de formalización					Total
	Bajo	Regular	Medio	Satisfactorio	Óptimo	
Subactividad CIIU G474 G4741. Venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos y equipo de telecomunicaciones en comercios especializados	0	2	3	21	28	54
G4742. Venta al por menor de equipo de sonido y video en comercios especializados	0	0	1	3	3	7
Total	0	2	4	24	31	61

Los resultados anteriores indican que el promedio de formalización en la primera subactividad es de 81,48% mientras que el promedio en la segunda subactividad es de 80,71%, tal como se puede observar en la siguiente tabla, lo cual significa que las empresas de ambas subactividades sintonizan con la importancia de contar con documentación, control y seguimiento de sus operaciones internas en beneficio de sus clientes.

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiri: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Tabla 6

Promedio de nivel de formalización por subactividad

		Porcentaje promedio de formalización
Subactividad CIU G474	G4741. Venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos y equipo de telecomunicaciones en comercios especializados	81,48
	G4742. Venta al por menor de equipo de sonido y vídeo en comercios especializados	80,71
	Total	81,39

Tabla 7

Promedio de formalización de empresas por variables

		Relación gestión estratégica y subtotal 20%	Relación gestión de talento humano y subtotal 20%	Relación gestión financiera y subtotal 20%	Relación gestión de compras y subtotal 20%	Relación gestión de comercial y subtotal 20%	Promedio total
N	Válido	61	61	61	61	61	
Media		15,90	13,93	17,13	17,95	16,48	81,39
Mediana		20,00	15,00	20,00	20,00	20,00	
Moda		20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	
Desviación estándar		5,36	6,20	4,13	3,58	4,60	

Tal como se observa en la tabla anterior, en todos los componentes analizados el nivel de calificación máxima de 4 puntos en cada uno, correspondiente al 20% del total, es recurrente, lo que significa que en varias organizaciones se manejan procesos estructurados y documentados.

Este hallazgo contrasta con lo planteado por (Pedraza, Verástegui, Delgado, & Bernal, 2015, pág. 252) en el sentido de que las pymes afrontan una serie de falencias como “la falta de análisis estratégico, la mala administración, la incompetencia personal, la mala previsión financiera”, entre otros factores, lo cual no sería una constante en las empresas estudiadas en la presente investigación.

De manera más específica, se puede advertir que el componente menos formalizado es gestión de talento humano y los más formalizados son gestión de compras y gestión financiera; estos últimos debido en gran medida por influencia del control de los entes rectores como el Servicio de Rentas Internas y Superintendencia de Compañías.

En relación a las empresas por sector urbano, en la siguiente tabla y su respectivo gráfico se puede apreciar que no se registran empresas en el sector de Quitumbe, mientras que la mayor concentración de empresas se encuentra en las zonas Centro Manuela Sáenz y Norte Eugenio Espejo precisamente porque en esos sectores se encuentra la mayor plaza de comercio de los tipos de bienes

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. Sathiti: sembrador, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

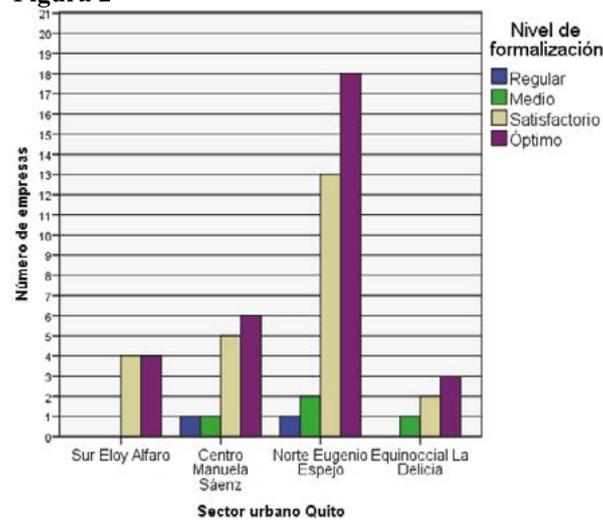
de informática, equipos de sonidos y afines. Por otro lado, se evidencia que la mayoría de las empresas de las zonas mencionadas alcanzan las calificaciones más altas en cuanto al nivel de formalización.

Tabla 8

Nivel de formalización de empresas por sector urbano

		Nivel de formalización					Total
		Bajo	Regular	Medio	Satisfactorio	Óptimo	
Sector urbano	Quitumbe	0	0	0	0	0	0
Quito	Sur Eloy Alfaro	0	0	0	4	4	8
	Centro Manuela Sáenz	0	1	1	5	6	13
	Norte Eugenio Espejo	0	1	2	13	18	34
	Equinoccial La Delicia	0	0	1	2	3	6
	Total	0	2	4	24	31	61

Figura 2



Nivel de formalización por sector urbano

Tabla 9

Promedio de nivel de formalización por sector urbano

		Porcentaje promedio de formalización
Sector urbano Quito	Quitumbe	.
	Sur Eloy Alfaro	86,88
	Centro Manuela Sáenz	76,92
	Norte Eugenio Espejo	82,06
	Equinoccial La Delicia	80,00
	Total	81,39

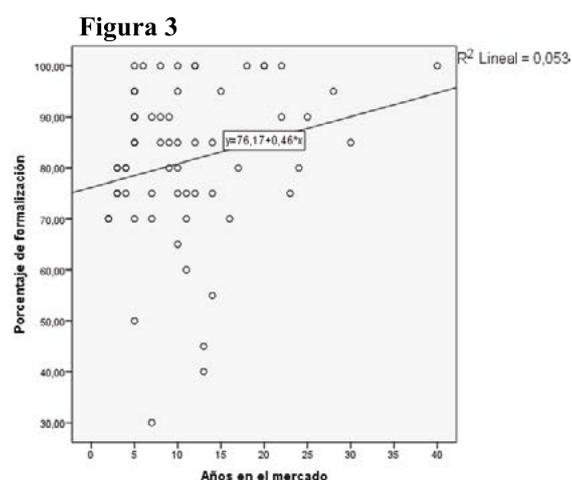
Cómo citar este artículo:

Según lo mostrado en la tabla anterior, el promedio de formalización es muy alto en las empresas del sector Sur Eloy Alfaro, seguido por el sector Norte Eugenio Espejo. De forma descendente se ubican las empresas de las zonas Equinoccial la Delicia y Centro Manuela Sáenz. Es importante considerar, sin embargo, que en realidad la gran mayoría de las empresas de todas las zonas cuentan con un importante nivel de formalización muy cercano precisamente al promedio total del 81,39%, lo cual permite inferir que en las diferentes localizaciones las empresas trabajan por fortalecer sus cadenas de valor y lograr ventajas competitivas, de acuerdo a lo planteado por (Porter, 2015, págs. 48,52).

Otro análisis interesante se enfoca en la posible relación entre la antigüedad de las empresas y su nivel de formalización bajo la premisa de que a mayor permanencia en el mercado, mayor oportunidad para las organizaciones en términos de modernización y mejoramiento sus procesos internos, lo cual se midió en el conjunto de empresas en el que la más joven tiene 2 años en el mercado y la más madura, 40 años. Sin embargo, luego del análisis estadístico realizado, la incidencia de la antigüedad de las empresas en su nivel de formalización es muy bajo pues incluso se encuentran empresas que han permanecido varias décadas en el mercado y aún no cuentan con un notable nivel de formalización en relación a otras. A continuación los resultados del análisis y su expresión gráfica.

Tabla 10
Correlación entre la antigüedad en el mercado y el nivel de formalización

		Años en el mercado	Nivel de formalización
Años en el mercado	Correlación de Pearson	1	,194
	Sig. (bilateral)		,135
	N	61	61
Nivel de formalización	Correlación de Pearson	,194	1
	Sig. (bilateral)	,135	
	N	61	61



Dispersión antigüedad en el mercado y porcentaje de formalización

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. Sathiti: sembrador, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

Análisis CHI Cuadrado sobre la correlación entre nivel de formalización y nivel de ingresos

Respecto a la relación entre variables especialmente en lo que respecta al objetivo del estudio, se realiza el respectivo análisis con una prueba de CHI Cuadrado por ser una muestra no paramétrica (debido a que los datos recolectados son de origen cualitativos), en lo que concierne al nivel de formalización.

Se desean evaluar las variables de ingresos brutos en ventas con relación al nivel de formalización de las micro y pequeñas empresas. Para el efecto, la clasificación de los ingresos se realizó por rangos en una escala de Likert con 5 categorías: bajos, aceptables, medios, satisfactorios y altos, considerando que el ingreso mínimo es de \$958 especialmente para las micro empresas (que según el COPCI asciende hasta \$100.000) y el ingreso máximo de \$977.457 correspondiente a las empresas pequeñas (que de acuerdo al COPCI el rango es de \$100.001 a \$1'000.000).

La clasificación resultante de ingresos brutos es: bajos (\$958 a \$196.258); aceptables (\$196.259 a \$391.558); medios (\$391.559 a \$586.858); satisfactorios (\$586.859 a \$782.158) y altos (\$782.159 a \$977.457). El resultado del análisis se encuentra en la siguiente tabla.

Tabla 11
Relación entre nivel de formalización y nivel de ingresos brutos

		Nivel de formalización				Total
		Regular	Medio	Satisfactorio	Óptimo	
Nivel de ingresos	Bajos	2	2	14	18	36
	Aceptables	0	0	3	5	8
	Medios	0	1	5	3	9
	Satisfactorios	0	1	2	4	7
	Altos	0	0	0	1	1
Total		2	4	24	31	61

Con los datos obtenidos se prueban las hipótesis planteadas entre el nivel de ingresos y el nivel de formalización, con un nivel de significación de 0,075 para determinar el grado de relación entre las variables.

Tabla 12
Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,458 ^a	12	,941
Razón de verosimilitud	6,860	12	,867
Asociación lineal por lineal	,167	1	,683
N de casos válidos	61		

a. 18 casillas (90,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,03.

a) Planteamiento de Hipótesis

H1: A mayor nivel de formalización, mayor nivel de ingresos de las micro y pequeñas empresas

H₀: El nivel de formalización no incide en el incremento del nivel de ingresos de las micro y pequeñas empresas.

b) Nivel de Significación $\alpha = 0,05$

c) Significación Asintótica 0,941

d) Decisión

Regla: Si significación asintótica $> \alpha$ se acepta H₀

0,94 > 0,05

Cumple, por tanto se acepta H₀

e) Conclusión

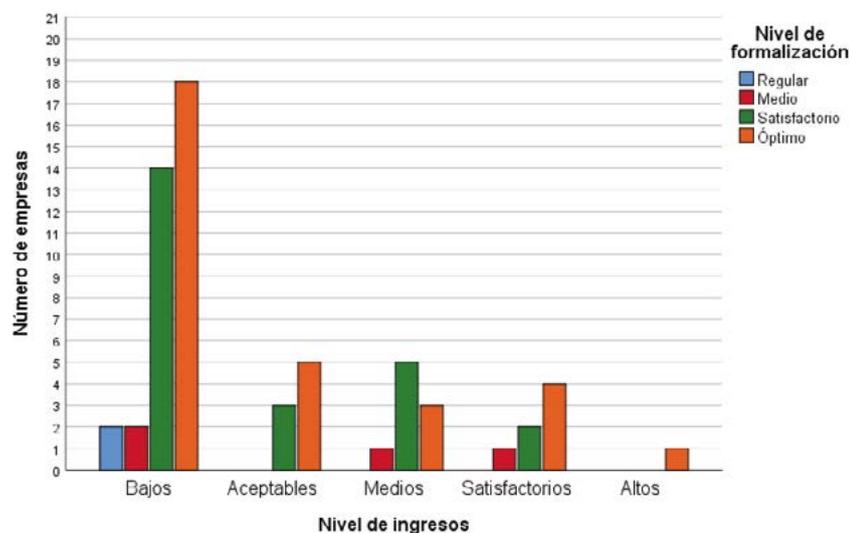
El nivel de ingresos brutos de las micro y pequeñas empresas estudiadas es independiente del nivel de formalización de las mismas, es decir, el nivel de formalización no influye en el nivel de ingresos (ventas brutas). Debido a que no existe relación entre ambas variables, se concluye que son otros los factores sea endógenos o exógenos a las empresas que influyen en el incremento de su facturación, elementos que se pueden estudiar a futuro.

Proceso SPSS utilizado:

a) Tablas cruzadas

b) Nivel de confianza 95%, Estadístico Chi Cuadrado.

Figura 4



Relación entre el nivel de formalización y el nivel de ingresos (ventas brutas)

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. Sathiti: sembrador, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

4. CONCLUSIONES

- En base a los datos recopilados se evidencia que las micro y pequeñas empresas cuentan con un importante nivel de formalización que en promedio llega al 81,39% lo cual corresponde a satisfactorio, resultado que es notable pues a pesar de que se trata de empresas de reducido tamaño, consideran importante la aplicación diaria de distintos mecanismos financieros, de talento humano, comerciales y de adquisiciones que les llevan a tener control de sus procesos internos.
- Una de las razones de este considerable nivel de formalización se debe a que se trata de empresas vinculadas al ramo tecnológico y de comunicaciones y por tanto buscan estar actualizadas en cuanto a innovaciones informáticas y diversas aplicaciones en el área administrativa, lo cual lógicamente redundando en una mejor planificación y seguimiento de sus procesos internos.
- Por otro lado, se acepta la hipótesis nula puesto que el nivel de formalización no se encuentra relacionado con el nivel de ingresos brutos ya que se observan muchos casos de empresas altamente formalizadas cuyos ingresos brutos son reducidos. También existen empresas situadas en el caso contrario, es decir que tienen formalización media o regular y sin embargo sus ingresos son altos.
- En tal razón, es necesario realizar estudios complementarios para determinar los factores críticos sean internos como externos que inciden de forma directa en el incremento del nivel de ventas brutas de las micro y pequeñas empresas y de esta manera plantear recomendaciones teórico-prácticas a las propias organizaciones, a la academia y a los entes rectores a fin de coadyuvar a su crecimiento y mejoramiento continuos.

5. RECOMENDACIONES

- Si bien el nivel promedio de formalización de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización al por menor de equipos y material de tecnología y comunicación equivale a satisfactorio, lo cual corresponde a un importante desempeño considerando su pequeño tamaño en relación con otro tipo de empresas, se recomienda a sus gerentes y propietarios invertir aún más recursos en herramientas administrativas que les permitan mejorar constantemente sus procesos internos y corregir falencias.
- Se recomienda a la Academia continuar estudios de formalización administrativa en otros sectores organizacionales relacionados no solamente con la comercialización sino también con la industria y los servicios y en diversas ciudades del país, con el fin de obtener diagnósticos más precisos sobre la panorámica empresarial micro, pequeña y mediana y en base a ello ofrecer planes de capacitación y asesoría para su crecimiento y expansión en el mercado.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asamblea Nacional, E. (2010). *Reglamentos del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito, Ecuador.
- Asamblea Nacional, E. (2015). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)*.

Cómo citar este artículo:

Córdova, L., Gutierrez, J., & Ojeda, C. (Enero - junio de 2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *Sathiti: sembrador*, 14(1), 124-142. <https://doi.org/10.32645/13906925.811>

-
- Quito, Ecuador.
- ISO. (2015). Norma Internacional ISO 9001:2015. *Requerimientos del sistema de calidad* (Quinta ed.). Suiza: ISO.
- Lind, D., & Marchal, W. (2006). *Estadística aplicada a los negocios y la Economía* (Décimotercera ed.). México: McGraw-Hill.
- Ojeda, C., Gutiérrez, J., & Córdova, L. (2018). *Revista Economía y Política de la Universidad de Cuenca*. Recuperado el 30 de octubre de 2018, de <https://publicaciones.ucuenca.edu.ec/ojs/index.php/REP/article/view/1680/1475>
- Organización Internacional del Trabajo, O. (2014). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. Dirección Regional para América Latina y el Caribe, Lima.
- Parra, J. (2011). *Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá*. Revista Facultad Ciencias Económicas.
- Pavón, L. (2016). *Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México*. Recuperado el 12 de junio de 2017, de Naciones Unidas: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40848/S1601083_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pedraza, N., Verástegui, J., Delgado, G., & Bernal, I. (2015). *Prácticas de liderazgo en empresas comerciales en Tamaulipas (México)*. Revista Facultad Ciencias Económicas.
- Porter, M. (2015). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un rendimiento superior*. México: Grupo Editorial Patria.
- Superintendencia de Compañías, E. (2017). *Ranking de empresas*. Recuperado el 26 de agosto de 2017, de Superintendencia de Compañías del Ecuador: <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/>
- Villar, L., Briozzo, A., & Pesce, G. (2015). *El efecto de la informalidad en las decisiones de financiamiento de las microempresas*. Recuperado el 31 de julio de 2017, de Universidad Nacional del Sur: <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/4347/3/El%20efecto%20de%20la%20informalidad%20en%20las%20decisiones%20de%20financiamiento%20de%20las%20microempresas.pdf>