



Barreras comerciales y retos a enfrentar de un microemprendimiento de hongos en Salinas, Ecuador

Trade barriers and challenges to face of a mushroom microenterprise in Salinas, Ecuador

Barreiras comerciais e desafios para enfrentar uma microempresa de cogumelos em Salinas, Equador

Jannina Alexandra Montalván-Espinoza ^I
jannina.montalvane@ug.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-5655-5273>

Fricson Emanuel Tigrero-Reyes ^{III}
fricson.tigreror@ug.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-9484-9034>

Franklin Raúl López-Vera ^{II}
franklin.lopezver@ug.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-8006-0545>

Lady Anabel Mora-Rivas ^{IV}
lady.morar@ug.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-7227-1596>

Correspondencia: jannina.montalvane@ug.edu.ec

Ciencias técnicas y aplicadas
Artículo de investigación

***Recibido:** 05 de julio de 2020 ***Aceptado:** 20 de agosto 2020 * **Publicado:** 07 de septiembre de 2020

- I. Magíster en Tributación y Finanzas, Diploma Superior en Tributación, Contadora Publica Autorizada, Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- II. Magíster Ejecutivo en Dirección de Empresas con Énfasis en Gerencia Estratégica, Especialista en Gerencia de Proyectos, Diplomado Superior en Gerencia de Marketing, Contador Público Autorizado, Ingeniero Comercial, Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- III. Investigador Independiente, Guayaquil, Ecuador.
- IV. Investigador Independiente, Guayaquil, Ecuador

Resumen

Esta investigación tiene como objetivo general determinar los obstáculos interiores, exteriores y financieros de un micro emprendimiento de hongos en la parroquia Salinas de Guaranda. La metodología aplicada se basó en un diseño no experimental, con un tipo de investigación de campo y de nivel exploratoria. Como conclusión, la organización Fundación Grupo Juvenil de Salinas tiene como una de las áreas de producción económica la producción de hongos en Salinas, Ecuador, dando un negocio factible y que tiende a ser sostenible y sustentable por lo que se deben aplicar políticas institucional para promover sus productos a nivel internacional y así captar mayores clientes, por lo que actividades como exposiciones, talleres o congresos servirán para tal fin, así como también a la capacitación del personal, aunado a la masificación que se pueda encontrar con el apoyo de la internet a través de diversas plataformas como página oficial de la organización y el uso de las diversas redes sociales se puede masificar toda la información de los productos y servicios de los emprendimientos en Salinas, con un eficiente mecanismo de publicidad y marketing; del mismo modo se corrobora con el contraste con los estados contables para el año 2017, donde la producción de hongos es un negocio rentable y que los rubros de las ventas y utilidad son atractivos, además que la deshidratadora, actualmente, cuenta con un plan estratégico, un esquema organizativo renovado, un plan de mejora y racionalización de procesos, y un modelo de gestión que le permitirá optimizar sus recursos.

Palabras Claves: hongos; emprendimiento; deshidratación; mercado internacional.

Abstract

The general objective of this research is to determine the internal, external and financial obstacles of a mushroom micro-enterprise in the Salinas de Guaranda parish. The applied methodology was based on a non-experimental design, with a type of field research and exploratory level. In conclusion, the organization Fundación Grupo Juvenil de Salinas has as one of the economic production areas the production of mushrooms in Salinas, Ecuador, giving a feasible business that tends to be sustainable and sustainable, so institutional policies should be applied to promote its products internationally and thus attract more customers, so activities such as exhibitions, workshops or congresses will serve for this purpose, as well as staff training, coupled with the mass that can be found with the support of the internet to Through various platforms such as the official website of the organization and the use of various social networks, all the information on the products and services of the businesses in Salinas can be

massed, with an efficient advertising and marketing mechanism; in the same way, it is corroborated with the contrast with the financial statements for the year 2017, where the production of mushrooms is a profitable business and that the sales and profit items are attractive, in addition to that the dehydrator currently has a strategic plan , a renewed organizational scheme, a process improvement and rationalization plan, and a management model that will allow you to optimize your resources.

Keywords: mushrooms; entrepreneurship; dehydration; international market.

Resumo

O objetivo geral desta pesquisa é determinar os obstáculos internos, externos e financeiros de uma microempresa de cogumelos na freguesia de Salinas de Guaranda. A metodologia aplicada baseou-se em um delineamento não experimental, com tipo de pesquisa de campo e nível exploratório. Em conclusão, a organização Fundación Grupo Juvenil de Salinas tem como uma das áreas de produção econômica a produção de cogumelos em Salinas, Equador, proporcionando um negócio viável que tende a ser sustentável e sustentável, portanto, políticas institucionais devem ser aplicadas para promover os seus produtos a nível internacional e assim atraem mais clientes, pelo que para o efeito servirão actividades como exposições, workshops ou congressos, bem como a formação de pessoal, aliada à massa que se pode encontrar com o apoio da internet para Através de várias plataformas como o site oficial da organização e a utilização de várias redes sociais, toda a informação sobre os produtos e serviços das empresas Salinas pode ser massificada, com um eficiente mecanismo de publicidade e marketing; Da mesma forma, corrobora-se com o contraste com as demonstrações financeiras do ano de 2017, onde a produção de cogumelos é um negócio lucrativo e que as vendas e itens de lucro são atrativos, além de que o desidratador atualmente tem um plano estratégico , um esquema organizacional renovado, um plano de melhoria e racionalização de processos e um modelo de gestão que lhe permitirá otimizar os seus recursos.

Palavras-chave: cogumelos; empreendedorismo; desidratação; mercado internacional.

Introducción

El desarrollo de productos o servicios de calidad permite tener una imagen corporativa que ayudará a competir en los principales mercados nacionales como internacionales, es sin duda alguna el anhelo que toda organización tiene al momento de iniciar sus actividades económicas.

En este sentido, el emprendimiento es un factor clave para el crecimiento de las sociedades. A través de los múltiples micros organizaciones se fomenta la cultura, los valores, pero sobre todo mayor oferta de empleo. Por lo cual, el término emprendimiento ha tenido un carácter evolutivo en función de la globalización. Sus funciones están encaminadas a garantizar la supervivencia de la organización, a establecer un estilo de liderazgo propio y desarrollar técnicas de gestión gerencial con responsabilidad social y amigable con el medio ambiente, por encima de los fines comerciales o financieros (Espinoza Moreira, 2017).

Del mismo modo, se considera el emprendimiento un valor adjunto a la competitividad de las micro empresas, por lo que fomenta la calidad e innovación de sus productos. En otras palabras, la innovación de productos, innovación de procesos, alto crecimiento, internacionalización y capital de riesgo, estos son pilares claves para lograr emprendimientos de calidad (Moreira Menéndez, Bajaña Mendieta, Pico Saltos, Guerrero Ulloa, & Villarroel Bastidas, 2018). De esta reciprocidad, se puede determinar que para lograr mayores niveles de competitividad se requiere una sociedad más emprendedora y para ello es necesario activar el potencial de las personas, de las empresas y del entorno en el que se desarrollan (Maldonado, Lara, & Maya, 2018).

La generación de estos emprendimientos de calidad depende de todo un ecosistema integrado que recoge aspectos personales de los individuos, las condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros e información, así como la intervención de los gobiernos a través de programas y proyectos públicos que favorecen (en mayor o menor grado) la formación de ambientes de negocios propicios para que los emprendedores lleven a cabo sus iniciativas y obtengan beneficios. (Zamora, 2018, pág. 2)

De lo anterior, se puede deducir que el emprendimiento de calidad depende de la innovación pero que a su vez influye la productividad. Mientras más desarrollo tecnológico presente la organización, mayor será la tendencia a ser competitiva y, por ende, mayor será la productividad. Esto último es un factor clave que buscan todas las organizaciones, indistintamente del tipo que se conforma.

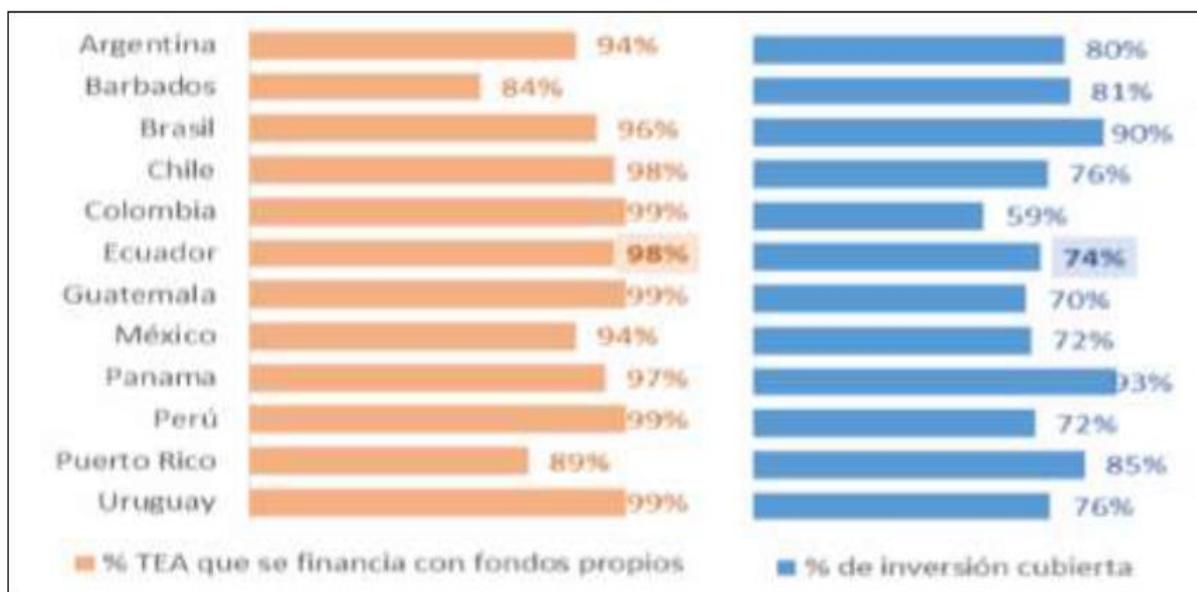
Uno de estos tipos de organizaciones son las comerciales. Su fundamento considera, de manera general, la venta y compra de materia que pueden ser transformados en otros productos, generando así una fluidez económica a razón de su productividad. En este caso en Ecuador, el emprendimiento está mayormente orientado hacia actividades de comercio y a productos y servicios vendidos en el mercado doméstico, con el fin de aprovechar una oportunidad de

negocio que permita obtener mayores ingresos, independencia económica y la satisfacción de necesidades (Zamora, 2018).

Ahora, existen factores que inciden en el incremento del emprendimiento en este sector productivo, donde las variables internas (capacidades del emprendedor) y las variables externas (influencia del entorno) juegan un papel determinante en el crecimiento. En Ecuador, estas fortalezas son: capacidad para emprender, programas gubernamentales, educación y entrenamiento, apertura del mercado interno, clima económico e infraestructura profesional y comercial y características de la fuerza de trabajo (Moreira Menéndez, Bajaña Mendieta, Pico Saltos, Guerrero Ulloa, & Villarroel Bastidas, 2018). De este modo, la predisposición por iniciar un nuevo negocio es creciente, donde la motivación que prevalece es por necesidad (Maldonado, Lara, & Maya, 2018).

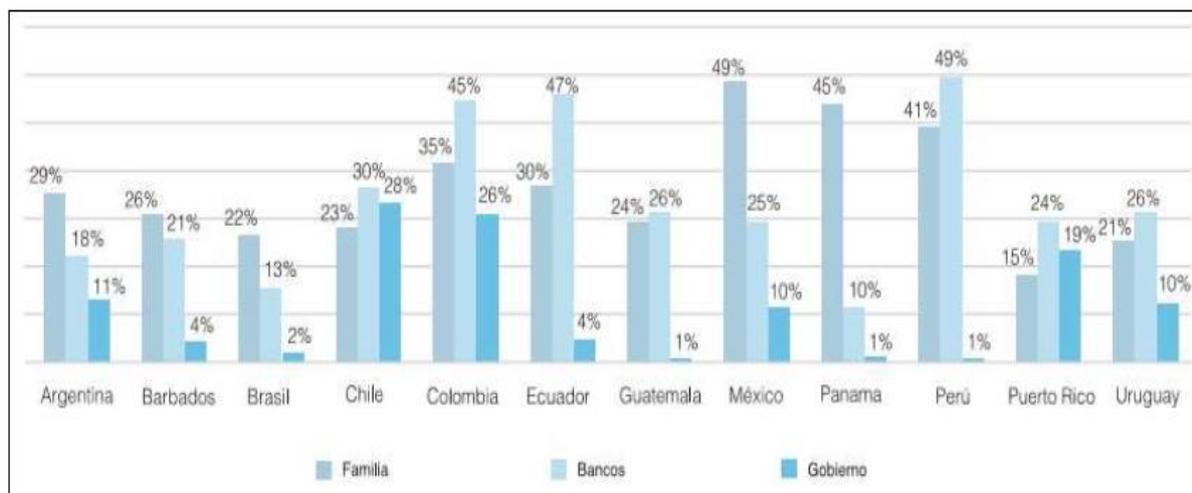
Por otro lado, la fuente para generar dichos emprendimientos puede ser a través de la banca pública, de organismos de la sociedad civil, de empresas privadas o por fondos propios. En este último aspecto, los fondos propios jugaron un papel importante en el crecimiento del emprendimiento ecuatoriano para el año 2016 alcanzando un 98%, sin embargo, el uso de otras fuentes de financiamiento es una señal de sostenibilidad de los emprendimientos (Merizalde Véliz, 2017). En la Figura 1 se detalla la fuente de financiamiento de manera parcial o total.

Figura 1. Uso de fondos propios. Fuente: (Monitor global de emprendimiento, Ecuador 2016; tomado de Merizalde Véliz, 2017)



Así mismo, Ecuador impulsa la creación de emprendimientos otorgando préstamos e incluso dando capacitaciones a los individuos para que sepan cómo administrar correctamente sus fondos bajo una economía popular y solidaria. Estas fuentes de financiamiento externas pueden ser por medio de apoyos familiares, entes gubernamentales o préstamos bancarios, tal como se detalla en la Figura 2.

Figura 2. Principales fuentes de financiamiento para emprendedores en América Latina y el Caribe. Fuente: (Monitor global de emprendimiento, Ecuador 2016; tomado de Merizalde Véliz, 2017)

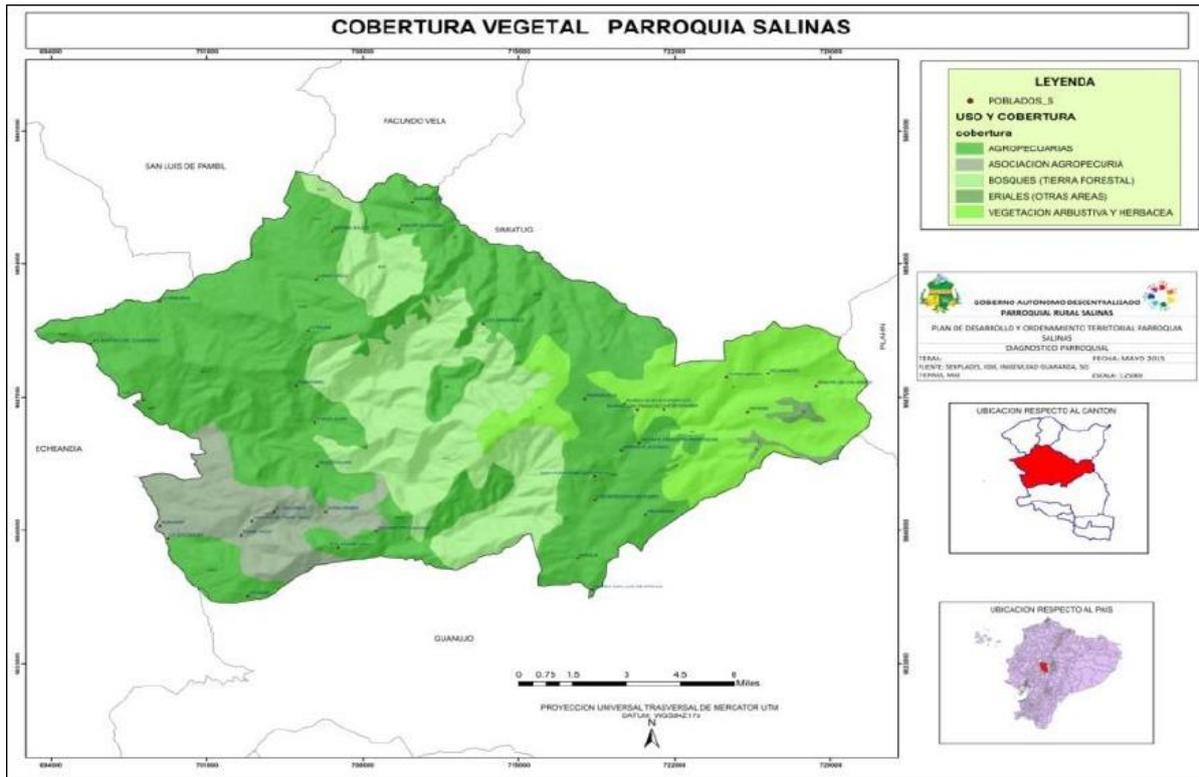


Esto es lo que ha pasado con los emprendedores de Salinas de Guaranda, en Ecuador, especialmente con el emprendimiento de hongos, los cuales en la actualidad su principal mercado es el internacional, principalmente Europa. Desde hace, aproximadamente, 45 años la parroquia Salinas de la Provincia de Bolívar ha tenido un crecimiento en su desarrollo gracias a diversas áreas económicas

Salinas de Guaranda, cuya región fue considerada pobre, sin posibilidad de acceso a recursos productivos, y familias desempleadas, con una tasa de desocupación cercana al 50%, debido a los efectos de las políticas capitalistas impulsadas por los gobiernos en la década de los años setenta, se enrumba hacia la sostenibilidad y economía solidaria a partir del año 1999, a través del cuidado del medio ambiente, el potenciamiento de los emprendimientos de turismo comunitario, comercio justo local e internacional, pasantías y transferencia de tecnología de campesino a campesino, la organización se abre al mundo y al comercio solidario integrando a todas sus organizaciones locales en este proceso para mejorar la calidad de vida de sus habitantes a través de los emprendimientos. (Barragán & Ayaviri, 2017, pág. 73)

De la misma manera, la cobertura vegetal de la parroquia Salinas corresponde, en mayoría, a actividades agropecuarias y parte de su territorio es boscoso. En otras palabras, le corresponde las 28.823 Has., para actividades agropecuarias (62%); las 10.156 Has., son parte del bosque (22%), las 7.219 Has., de vegetación arbustiva herbácea (15) (SNI, 2015). Esto se puede observar en la Figura 3.

Figura 3. Cobertura vegetal de la parroquia Salinas, Ecuador. Fuente: (IEE, 2013; tomado de SNI, 2015)



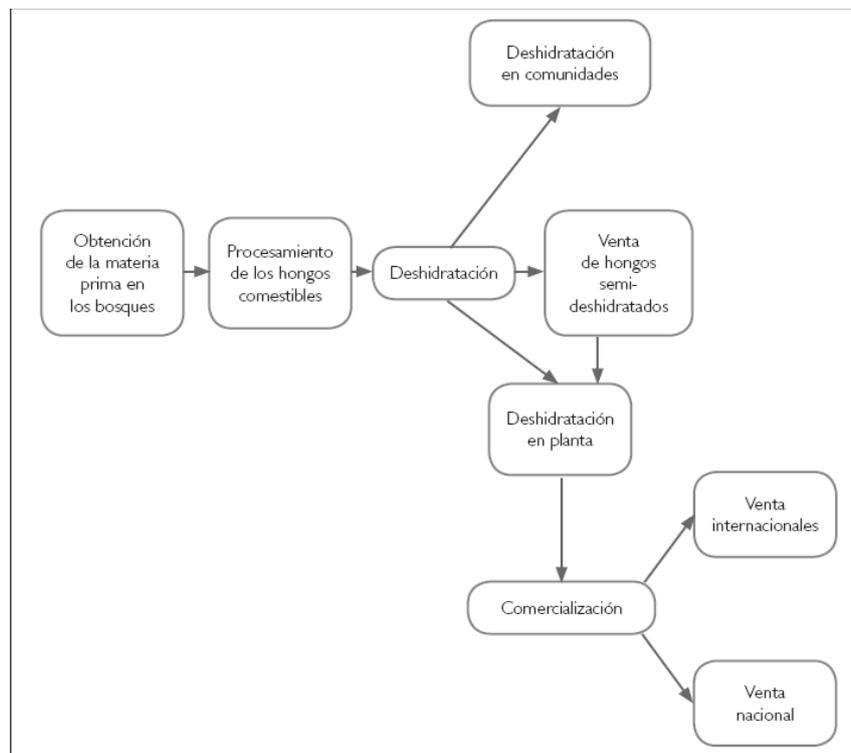
Dentro de estas hectáreas de bosque se encuentra el cultivo de pinos, de los mismo se extrae los hongos para ser tratados y comercializados en el mercado nacional e internacional. Existen varios distribuidores del hongo de pino Callambas, donde se destacan Mama Miche y Urcu Sisa, que representan la mayor competencia para Salinas (UASB, 2009). El proceso de producción y comercialización de los hongos en este sector ecuatoriano es como se visualiza en la Figura 4.

En consecuencia, este proceso productivo no es fácil de realizar, en especial la comercialización internacional debido a que deben cumplir con normas de seguridad alimentaria y cumplir con los requerimientos tributarios y demás exigencias que se requieren para la exportación.

Por supuesto, existen barreras en toda operación comercial, por lo que es necesario poder conocer los requisitos que se deben cumplir para poder realizar esta actividad fuera de las

fronteras ecuatorianas, pero también comprender que beneficios o recursos cuentan los emprendimientos, especialmente si la actividad económica se encuentra bajo una economía popular y solidaria.

Figura 4. Mapa del proceso productivo del sector. Fuente: (Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio, tomado de UASB, 2009)



Por lo tanto, esta investigación tiene como objetivo general determinar los obstáculos interiores, exteriores y financieros de un micro emprendimiento de hongos en la parroquia Salinas de Guaranda. La metodología aplicada se basó en un diseño no experimental, con un tipo de investigación de campo y de nivel exploratoria.

Metodología

El procedimiento metodológico utilizado en esta investigación partió de un diseño no experimental. Éste es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable, por lo que se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego ser analizados (Palella Stracuzzi & Martins Pestana, 2010).

Del mismo modo, el tipo de investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables,

de esta manera estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural (Palella Stracuzzi & Martins Pestana, 2010).

Además, el nivel de investigación exploratoria es el inicio de cualquier proceso científico. Se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco examinado, es decir cuando no hay suficientes estudios previos y es difícil formular hipótesis, por lo que se formula el problema y se delimita futuras investigaciones (Palella Stracuzzi & Martins Pestana, 2010).

Para determinar el número de emprendimientos a los que se va a aplicar la encuesta, se realizara un muestro aleatorio, donde se tomaran 20 personas, teniendo en cuenta a todos los emprendimientos que realicen o no exportaciones al mercado internacional para examinar sus probabilidades de crecimiento.

Por otra parte, esta investigación se basó en el análisis del proceso administrativo y contable de la Fundación Grupo Juvenil de Salinas. Su proyección está dirigida a fortalecer los grupos juveniles, y liderar en los ámbitos social, cultural y deportivo de la comunidad, así mismo maneja tres negocios: una deshidratadora de hongos, un centro turístico y una hacienda (UASB, 2009).

De estas actividades, se tomo en consideración el proceso de producción de hongos caracterizado por las etapas que se muestran en la Figura 4.

Los hongos que se procesan corresponden a la variedad “*Boletus luteus*”, crecen de forma espontánea debajo de los pinos (radiata y pátula). El proceso de secado se realiza al aire o en las viviendas (funcionan actualmente 180 hornos modulares a gas en toda la provincia y fuera de ella), existiendo la alternativa de entregar el hongo fresco ya limpio y rebanado a las secadoras semi-industriales (que funcionan en Salinas y Simiátug). (Martínez, Estruells, de Pablos Heredero, & Lara, 2015, pág. 139)

En la actualidad, la deshidratadora de hongos cumple con estándares de calidad en sus procesos y procedimientos. Cuenta con un plan de mejora y racionalización de procesos, un sistema contable flexible para sus necesidades, y un modelo de gestión que le permitirá optimizar sus recursos (UASB, 2009).

También, la organización cuenta con proyectos que permitirán un desarrollo sostenible y sustentable, respetando los ecosistemas y el medio ambiente. Para ello, se implementó un vivero forestal y se sembraron 22 000 plántulas de pino para lograr un abastecimiento sostenido de la materia prima (UASB, 2009).

Pero, también posee debilidades, las cuales se reflejan en los protocolos para la exportación de los productos. Con esta investigación se busca concientizar a la directiva de la organización,

para que a través de los análisis realizados y resultados encontrados se tomen medidas correctivas respecto a la falta de capacitación en varias áreas tributarias y contables, de esta manera poder aportar al crecimiento de la empresa, así como también estar al día con sus obligaciones con el fin de competir en el mercado internacional.

Para solventar esta problemática es necesario poder establecer una encuesta como técnica de recolección de datos. Es una técnica destinada a obtener de varias personas cuyas opiniones interesan al investigador, en el cual se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos quienes, en forma anónima, las responden por escrito (Palella Stracuzzi & Martins Pestana, 2010).

Para la elaboración de la encuesta se tomaron en consideración las variables necesarias que permitan realizar un análisis completo y confiable del estudio. Posteriormente se hace una indagación acerca de la administración de las empresas y por último se solicita una serie de datos establecidos para su respectivo estudio. Esta encuesta es de tipo cerrada y se detalla a través de la Tabla 1.

Resultados y discusión

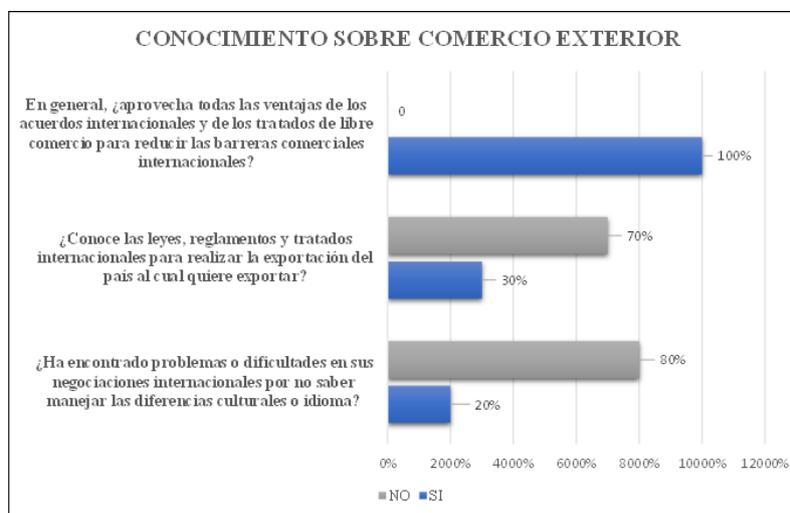
De la encuesta realizada a los diferentes emprendimientos dedicados a la producción de hongos en la zona de Salinas, Provincia de Bolívar, Ecuador se obtuvieron los siguientes resultados:

Parte de la encuesta fue destinada para conocer si los emprendedores tienen conocimientos sobre comercio exterior, tomando en consideración las variables que se plantean en dicha área, por lo que el 70% de la muestra que conoce las leyes sobre comercio exterior, debido a que se encuentra capacitada en estos aspectos porque su producto no ha salido al mercado internacional, también el 80% de la misma comenta que no ha encontrado problemas en las negociaciones internacionales, pero un 20 % reflejan que si existen inconvenientes al momento de realizar negocios internacionales por no entender el idioma y adaptarse a nuevas reformas. Del mismo modo, la totalidad de la muestra aprovecha todas las ventajas para realizar el comercio exterior, pues su objetivo es ganar mercado en el ámbito internacional, estableciéndose objetivos alcanzables a largo plazo. Esto se refleja en la Figura 5.

Tabla 1. Encuesta realizada a los emprendimientos localizados en Salinas, Ecuador para el año 2017.

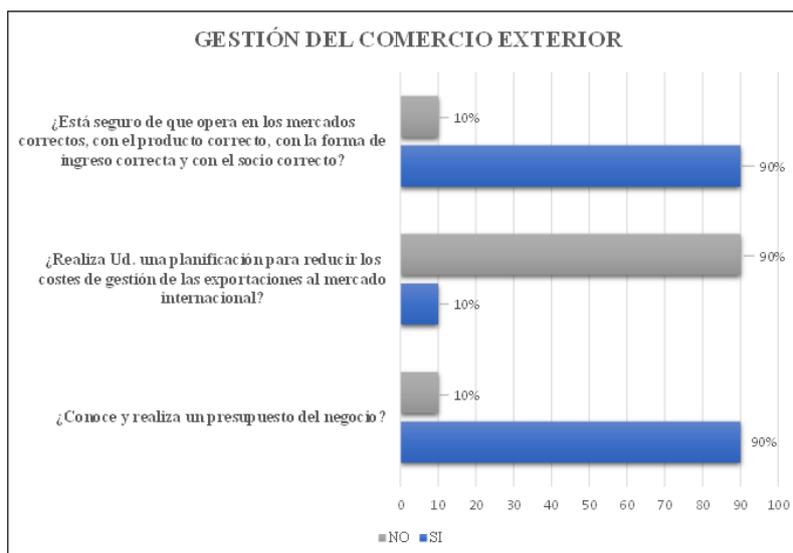
N°	PREGUNTA	RESPUESTAS				
1	¿Ha encontrado problemas o dificultades en sus negociaciones internacionales por no saber manejar las diferencias culturales o idioma?	SI	NO			
2	¿Conoce las leyes, reglamentos y tratados internacionales para realizar la exportación del país al cual quiere exportar?	SI	NO			
3	En general, ¿aprovecha todas las ventajas de los acuerdos internacionales y de los tratados de libre comercio para reducir las barreras comerciales internacionales?	SI	NO			
4	¿Conoce y realiza un presupuesto del negocio?	SI	NO			
5	¿Realiza Ud. una planificación para reducir los costes de gestión de las exportaciones al mercado internacional?	SI	NO			
6	¿Acostumbra efectuar la investigación, el registro y monitoreo de la marca en los mercados en los que opera o donde quiera entrar? Si es así cada que tiempo lo realiza	NO REALIZA	MENSUAL	TRIMESTRAL	SEMESTRAL	ANUAL
7	¿Está seguro de que opera en los mercados correctos, con el producto correcto, con la forma de ingreso correcta y con el socio correcto?	SI	NO			
8	¿Conoce Ud. cuáles son los organismos de regulación de registro, control o fiscalización de la actividad a la cual se dedica la empresa?	SI	NO			
9	¿Conoce por lo menos cinco formas distintas de buscar un agente de exportaciones?	SI	NO			
10	¿Sabe Ud. qué ventajas podría obtener si participa en un consorcio de promoción de exportación para dar a conocer su producto?	SI	NO			
11	¿Tiene en su negocio un sistema de política interna y control interno?	SI	NO			
12	¿Cuenta con un plan estratégico para afianzar relaciones con sus clientes y dar a conocer más su marca en el mercado tanto nacional como extranjero?	SI	NO			
13	¿Existen barreras internas que no le permiten realizar exportaciones hacia el exterior?	SI	NO			
14	¿Qué cree usted que le ayudara a mejorar el nivel de ingresos con relación a las exportaciones de hongos?	Darse a conocer más en los diferentes mercados	Conocer más los beneficios de los convenios internacionales y aprovecharlos	Aumentar precios		

Figura 5. Conocimiento sobre comercio exterior en los emprendimientos de producción de hongos en Salinas, Ecuador para el año 2017.



En la Figura 6, se detalla parte de los resultados de la evaluación de gestión del comercio exterior. El 90% de la muestra está seguro de conocer y realizar presupuestos de negocios, así como de operar en los mercados internacionales correctos. Por otra parte, el 90% no realiza una planificación para reducir los costes de gestión de las exportaciones.

Figura 6. Gestión sobre conocimiento exterior en los emprendimientos de producción de hongos en Salinas, Ecuador para el año 2017.

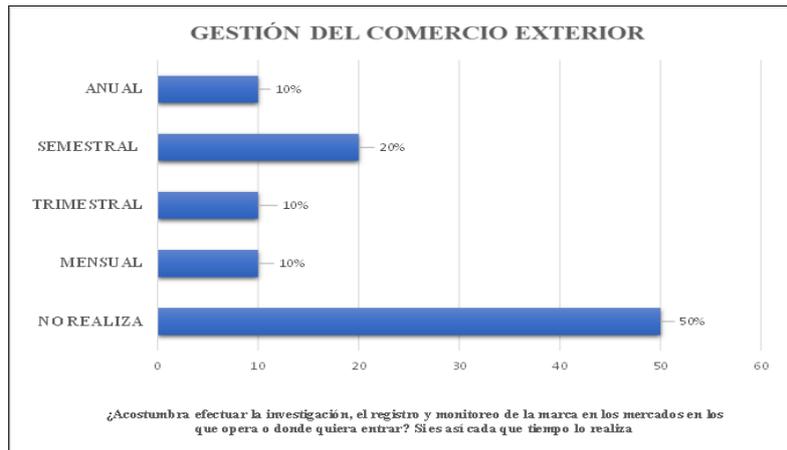


Los emprendimientos realizan una planificación anual del negocio y entre ella se encuentra el presupuesto general que se utiliza para abastecer y enfrentar a todos los inconvenientes que aparezcan, de la misma manera, hay un sector que no se encuentra lo suficientemente capacitada para abarcar temas financieros y económicos. Los emprendedores tienen seguridad que se encuentran en los mercados internacionales correctos ofreciendo productos que son de calidad y necesarios para la población a la cual se ofertan. Lamentablemente, la gran mayoría de los encuestados comentan que no es necesario pues tienen todas las metas establecidas para mantener el margen de exportaciones abastecidos anualmente. Esto puede traer como consecuencia que, al suceder, por ejemplo, algún incremento en las ventas en dicho mercado puede tener inventarios insuficientes porque no llevan gestión de control de producción de los productos. Dentro de este plan de gestión deben considerar materia prima, recursos humanos, recursos físicos, planes económicos alternos, entre otros.

Dentro de la gestión del comercio exterior se indaga la evaluación de que los encuestados realizan investigación, registro y monitoreo en los mercados internacionales. El 50% de la muestra no lo realiza, por lo que puede suponer problemas graves a la hora de producirse

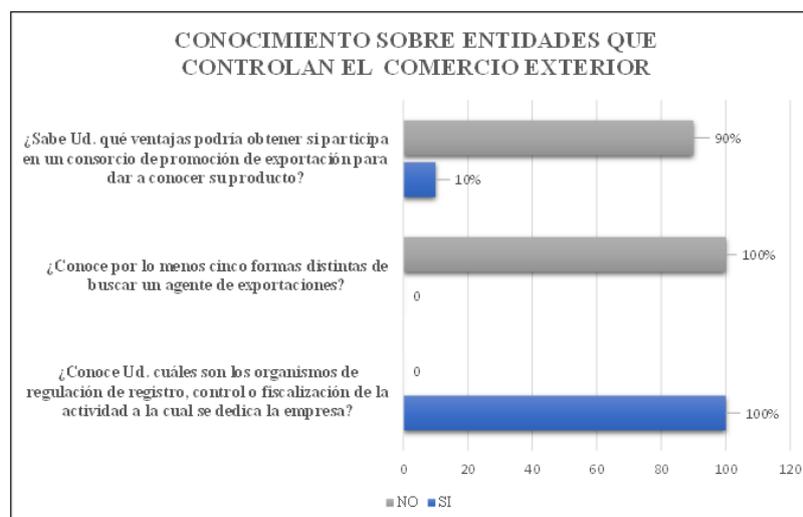
barreras en la comercialización, donde no se tendrá una causa precisa sobre el posible inconveniente que pueda suceder. Parte de esta situación puede ser a consecuencia de la falta de capacitación sobre la gestión en el comercio exterior. El otro 50% manifiesta que los llevan en diferentes tiempos del año. Esto se puede observar en la Figura 7.

Figura 7. Evaluación sobre la investigación registro y monitoreo de los mercados internacionales por parte de los emprendimientos en la producción de hongos en Salinas, Ecuador para el año 2017.



De la Figura 8, se puede visualizar que la totalidad de los encuestados conocen los organismos correspondientes al registro, control y fiscalización del comercio exterior, pero el 90% no conoce las ventajas que puede traer la participación en un consorcio de comercio exterior, así como el 100% no tiene conocimiento sobre los agentes de exportaciones.

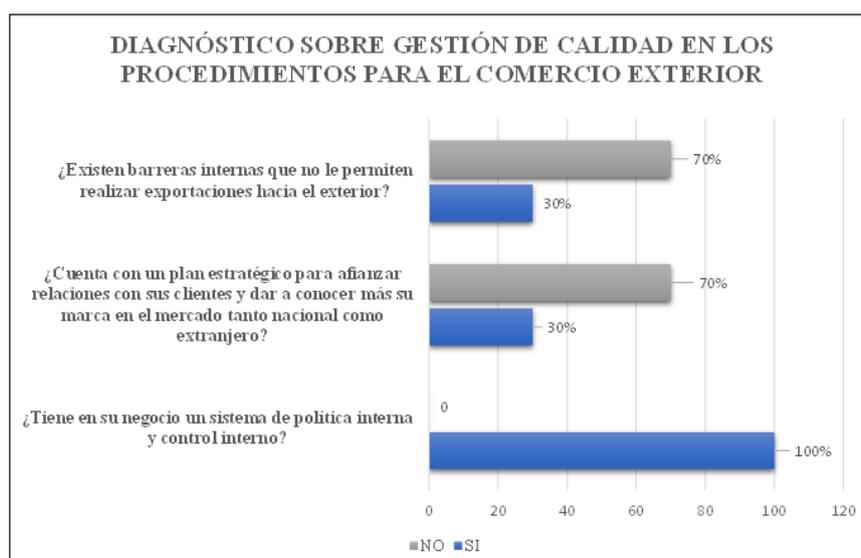
Figura 8. Conocimiento sobre entidades que controlan el comercio exterior por parte de los emprendimientos de producción de hongos en Salinas, Ecuador para el año 2017.



Las personas conocen los organismos de control al cual está ligado la actividad de la empresa, ya que esta depende el buen funcionamiento de la organización. De la misma manera, estas organizaciones no tienen el conocimiento para contratar los servicios de un agente de exportaciones, debido a que la comunidad se encuentra un centro de exportaciones que es el que se dedica a realizar los trámites correspondientes. También, una mayoría significativa desconocen las ventajas que podría tener el dar a conocer sus productos al mercado extranjero por medio de ferias o consorcio. Esto último es e resaltar porque a través de estas actividades pueden captar nuevas negocios y por ende nuevos mercados, haciendo así expandir los horizontes de la organización y en definitiva la productividad de la misma.

Del mismo modo, es necesario realizar un diagnóstico sobre la gestión de calidad en los procedimientos para el comercio exterior de los emprendimientos dedicados a la producción de hongos en Salinas, Ecuador, tal como se detalla en la Figura 9. De aquí, se detalla que el 100% de los encuestados tienen un sistema de política y control interno de sus procedimientos. Además, el 70% de los emprendimientos tienen conocimiento de que no presentan barreras internas para realizar el comercio exterior, así como también no cuentan con un plan estratégico para afianzar los lazos con los clientes y de dar a conocer sus productos en el mercado internacional.

Figura 9. Diagnóstico sobre gestión de calidad en los procedimientos para el comercio exterior para los emprendimientos dedicados a la producción de hongos en Salinas, Ecuador para el año 2017.

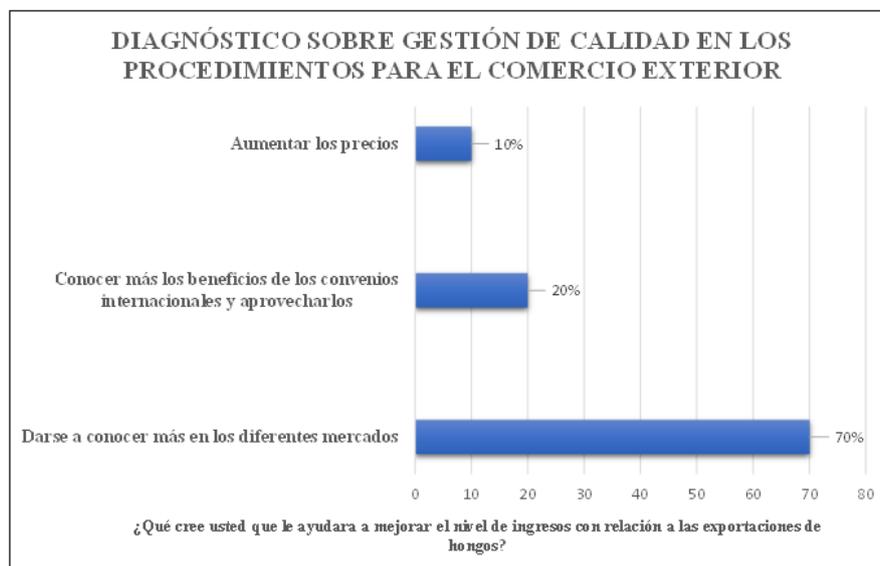


Los individuos tienen conocimiento de la importancia que es tener un sistema de políticas y control interno porque de ella deriva la generación de un buen clima organizacional,

manifestándose en una competitividad eficiente y una alta productividad. La relación con los clientes es un factor clave en el desarrollo económico de las organizaciones. Tener contacto permanente permite conocer las necesidades que se puedan presentar y así poder ofrecer las soluciones correctas en el momento indicado. Esto también demuestra, al cliente, que su desarrollo es importante para sus clientes. Otro aspecto a considerar es el análisis que tienen los emprendedores sobre las barreras que puedan existir en el comercio exterior de sus productos, parte de ellos presentan problemas en su desarrollo económico porque no manejan el conocimiento sobre los trámites pertinentes producto de la gran cantidad requisitos que se necesita para poder realizar su actividad.

Por último, queda diagnosticar los factores que pudieran incrementar los ingresos económicos por la actividad de exportación de hongos producidos en Salinas, Ecuador. el 70% de los encuestados respondieron que darse a conocer en nuevos mercados pueden abrirles las puertas para extender sus productos y por ende tener más beneficios económicos, un 20% dice aprovechar los tratados y acuerdos internacionales para tener más ingresos y un 10% cree que aumentar sus precios ayudaría a establecer más sus ganancias. Esto se muestra en la Figura 10.

Figura 10. Diagnóstico sobre los factores que pudieran incrementar los ingresos económicos por la actividad de exportación de hongos producidos en Salinas, Ecuador para el año 2017.



Existen muchas ventanas para darse a conocer, una de ellas son la presentación en diferentes consorcios de mercadeo internacional donde los posibles inversionistas puedan detallar los productos y los procedimientos que se llevan a cabo para producir los hongos en esta localidad. Otra herramienta es la aplicación de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

apoyados por la globalización y su principal instrumento, el internet. A través de diversas plataformas como pagina oficial de las organizaciones y el uso de las diversas redes sociales se puede masificar toda la información de los productos y servicios de los emprendimientos en Salinas, con un eficiente mecanismo de publicidad y marketing. El internet es una ventana abierta para dar a conocer no solo los productos sino la cultura y tradiciones de su pueblo. Por otra parte, es necesario determinar si las actividades económicas de la Fundación Grupo Juvenil de Salinas son rentables a través de las actividades que realiza. Para ello, se muestra en la Tabla 2 el balance general de sus actividades, las cuales corresponden a los años 2016-2017.

Tabla 2. Balance general de la Fundación Grupo Juvenil Salinas para el 2017.

FUNDACION GRUPO JUVENIL SALINAS						
BALANCE INSTITUCIONAL CONSOLIDADO						
AL 31 DICIEMBRE DEL 2017						
BALANCE GENERAL						
CUENTAS	AÑO 2016	Vertical	AÑO 2017	Vertical	Horizontal	
ACTIVOS		%		%		%
ACTIVO CORRIENTE						
DISPONIBLE	\$ 6.396,75	6%	\$ 6.260,60	5%	\$ (136,15)	-2%
INVERSIONES	\$ 841,85	1%	\$ -	0%	\$ (841,85)	-100%
CLIENTES	\$ 4.331,79	4%	\$ -	0%	\$ (4.331,79)	-100%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1.023,56	1%	\$ 23.241,93	18%	\$ 22.218,37	2171%
INVENTARIOS	\$ 102.991,05	89%	\$ 99.791,05	77%	\$ (3.200,00)	-3%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 115.585,00	100%	\$ 129.293,58	100%	\$ 13.708,58	12%
ACTIVOS FIJOS	\$ 447.838,89	100%	\$ 444.800,48	99%	\$ (3.038,41)	-1%
OTROS	\$ 1.983,00	0%	\$ 2.640,74	1%	\$ 657,74	33%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 449.821,89	100%	\$ 447.441,22	1%	\$ (2.380,67)	32%
TOTAL ACTIVOS	\$ 565.406,89	100%	\$ 576.734,80	100%	\$ 11.327,91	2%
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	\$ 38.086,51	56%	\$ 38.155,59	65%	\$ 69,08	0%
PRESTAMOS POR PAGAR	\$ 29.619,68	44%	\$ 20.639,12	35%	\$ (8.980,56)	-30%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 67.706,19	100%	58794,71	100%	\$ (8.911,48)	-13%
NO CORRIENTE						
OBLI. CON PROVEE Y CLIENTES	\$ 19.165,47	3%	\$ 6.895,62	74%	\$ (12.269,85)	-64%
OTROS PASIVOS	\$ -	0%	\$ 2.386,07	26%	\$ 2.386,07	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	19165,47	3%	\$ 9.281,69	100%	-12269,85	-52%
TOTAL PASIVO	\$ 86.871,66	100%	\$ 68.076,40	100%	\$ (18.795,26)	-22%
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	\$ 429.056,39	82%	\$ 398.739,28	80%	\$ (30.317,11)	-7%
DONACIONES	\$ 95.509,77	18%	\$ 98.944,66	20%	\$ 3.434,89	4%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 524.566,16	100%	\$ 497.683,94	100%	\$ (26.882,22)	-5%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 611.437,82	100%	565760,34	100%	-45677,48	-7%
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ (46.030,93)		\$ 10.974,46			

De la Tabla 3 se destaca el balance de ingresos y egresos de la Fundación Grupo Juvenil Salinas, donde la rentabilidad corresponde en su mayoría por la producción y exportación de hongos producidos en el sector, donde tiene un 68% de los ingresos para el año 2017. Por tal razón, la producción de este rubro les permite mantenerse en flote, transformándose en una prioridad económica, por lo que es necesario aplicar las estrategias necesarias para mantenerse o crecer financieramente.

Tabla 3. Balance institucional de la Fundación Grupo Juvenil Salinas para el 2017.

FUNDACION GRUPO JUVENIL SALINAS				
FUNDACION GRUPO JUVENIL SALINAS				
BALANCE INSTITUCIONAL CONSOLIDADO				
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017				
ESTADO DE RESULTADO				
CUENTAS	dic-16	%	dic-17	%
	TOTALES		TOTALES	
VENTAS	\$ 61.897,27	100%	\$ 74.618,64	
ARRIENDO HOTEL		0%	\$ 24.000,00	32%
VENTA DE PRODUCTOS		0%	\$ 50.375,09	68%
OTROS INGRESOS	\$ 118,82	0%	\$ 243,55	0%
TOTAL DE INGRESOS	\$ 62.016,09	100%	\$ 74.618,64	100%
COSTOS DE VENTAS	\$ 34.784,22	56%	\$ 17.467,25	23%
UTILIDAD BRUTA	\$ 27.231,87	44%	\$ 57.151,39	77%
EGRESOS				
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	\$ -	0%	\$ 34.572,27	75%
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 68.888,59	93%	\$ 9.219,70	20%
PROGRAMAS PROV. SERVICIOS CORPO	\$ 5.040,40	7%	\$ 163,66	0%
INTERESES CAUSADOS	\$ 342,85	0%	\$ 2.221,30	5%
TOTAL GASTOS	\$ 74.271,84	100%	\$ 46.176,93	100%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ (47.039,97)		\$ 10.974,46	

De la misma manera, la liquidez de la organización aumento 2,20 veces, por lo que se deduce que en el año de 2017 la empresa muestra una menor capacidad para resolver sus obligaciones a corto plazo, es decir, cuenta con menor Activo Circulante en relación al Pasivo Circulante. Luego se realizado la prueba de acidez, donde se registró un aumento 0,228182482 veces menos

respecto al año 2016, es decir, su capacidad para responder a sus obligaciones con sus activos más líquidos disminuyó, debido a que se tiene una mayor dificultad para convertirlos a efectivo. Al mismo tiempo, el capital de trabajo para el año 2017 fue de \$ 70.498,87, donde se generó un capital de \$ 22.620,06 más comparado al año 2016. La Rotación de Activos Totales de la empresa Fundación Grupo Juvenil de Salinas aumentó 0.0196972 veces, es decir, la eficiencia con la que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas es mayor en el año de 2016. El Margen Bruto de Utilidades de la organización aumentó 92.9465911 veces, por lo que el 2017 tuvo un menor margen después de haber pagado sus existencias adquiridas años anteriores.

Igualmente, el apalancamiento de la organización disminuyó 2.88 % veces, por lo que se deduce que en el año 2017 se generó un mayor apalancamiento en relación a 2016, el cual puede ser manejado para favorecer la rentabilidad de la empresa. El endeudamiento aumentó para el año 2017 a un 19,2%, debido a adquisición de nuevos compromisos con acreedores por no tener la fluidez producto de los pagos a las exigencias adquiridas en años anteriores.

Por lo tanto, la investigación demuestra que la operación del prototipo implementado es rentable y que los rubros de las ventas y utilidad son atractivos, queda demostrado que la organización en su funcionamiento es un negocio viable con una utilidad acertada. Es de considerar, que la deshidratadora, actualmente, cuenta con un plan estratégico, un esquema organizativo renovado, un plan de mejora y racionalización de procesos, y un modelo de gestión que le permitirá optimizar sus recursos. Para ello se requiere de una inversión continua en capacitación al personal de planta y adquirir nuevas tecnologías. Esto se logra también con un manejo mercadológico y administrativo eficiente, la implementación del sistema facilitará el acceso a la cultura para toda la población, y las diferentes actividades de la empresa crearán fuentes directas de trabajo.

Referencias

1. Barragán, M. C., & Ayaviri, V. D. (2017). Innovación y Emprendimiento, y su relación con el Desarrollo Local del Pueblo de Salinas de Guaranda, Provincia Bolívar, Ecuador. *Información tecnológica*, 28(6), 71-80. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/infotec/v28n6/art09.pdf>
2. Espinoza Moreira, D. R. (2017). EL COOPERATIVISMO COMO HERRAMIENTA DEL EMPRENDIMIENTO. En E. E. Jaime Carriel, *El emprendimiento en Ecuador. Visión y perspectivas* (págs. 54-68). Samborondón, Ecuador: Universidad ECOTEC.

3. Maldonado, B., Lara, G., & Maya, A. (2018). ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y COMPETITIVIDAD EN EL ECUADOR. *Revista Global de Negocios*. Vol. 6, No. 1, 29-44.
4. Martínez, M., Estruells, J., de Pablos Heredero, C., & Lara, M. (2015). *CAPITULO 6. ÉXITOS Y FRACASOS DE LOS MICROEMPREDIMIENTOS EN SALINAS DE GUARANDA, ECUADOR*. Recuperado el 03 de Septiembre de 2020, de Gestión Sustentable de empresas agroalimentarias. Factores clave de estrategia competitiva: http://www.uco.es/zootecniaygestion/img/pictorex/15_16_42_CL_6.pdf
5. Merizalde Véliz, D. C. (2017). FINANCIAMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS ECUATORIANOS. En E. E. Jaime Carriel, *EL EMPRENDIMIENTO EN ECUADOR. VISIÓN Y PERSPECTIVAS* (págs. 69-91). Samborondón, Ecuador: Universidad ECOTEC.
6. Moreira Menéndez, M., Bajaña Mendieta, I., Pico Saltos, B. R., Guerrero Ulloa, G. C., & Villarroel Bastidas, J. (2018). Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*. Volumen 2, Número 1., 1-22.
7. Palella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2010). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas, Venezuela: FEDUPEL, Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
8. SNI. (2015). *Características del GAD Salinas, Ecuador*. Recuperado el 03 de Septiembre de 2020, de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/0260012690001_PDyOT%20GAD%20SALINAS%20FINAL%20PARA%20EMPLADES_14-10-2015_17-57-34.pdf
9. UASB. (2009). *CAPÍTULO 8 HONGOS: INTEGRACIÓN ADMINISTRATIVA COMO HERRAMIENTA PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN*. Recuperado el 03 de Septiembre de 2020, de http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/i_HONGOS217-238.pdf
10. Zamora, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*. Vol. 39 (Nº 07), 1-12.