

La Gestión Contable Estratégica GCE. Caso: Importancia de las PYMES sobre las ventas en Ecuador

The SAM strategic accounting management. Case: the importance of SMEs on sales in Ecuador

María Teresa MITE Albán [1](#); Vicente M. RIPOLL Feliu [2](#)

Recibido: 30/07/2018 • Aprobado: 16/01/2019 • Publicado 18/02/2019

Contenido

[1. Introducción](#)

[2. Metodología](#)

[3. Resultados](#)

[4. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

El presente trabajo pretende analizar la importancia de las ventas de las PYMES (pequeña, mediana empresa A y mediana empresa B) sobre el total de ventas en Ecuador, cuál es la importancia de la gestión contable estratégica GCE en las PYMES si se la adoptará como en otros entornos. Se utilizó una metodología concluyente para la parte bibliográfica y se utilizó una investigación correlacional integral, aplicando el método de la regresión múltiple y una prueba no paramétrica como Shapiro Wilks en SPSS donde se tomó en cuenta el total de las empresas a excepción las grandes empresas que si aportan significativamente en la economía de Ecuador. Como conclusión, las PYMES no tuvieron importancia en el total de ventas de todas las empresas registradas en Ecuador periodo 2012-2016; las PYMES tendrían una importancia en las ventas totales del país, si adoptarán la gestión contable estratégica en Ecuador.

Palabras clave: PYMES, ventas, empresas, gestión contable estratégica

ABSTRACT:

This paper aims to analyze the importance of sales of SMEs (small, medium-sized company A and medium-sized company B) on total sales in Ecuador, what is the importance of strategic accounting management in SMEs if it is adopted as in other environments. A conclusive methodology was used for the bibliographic part and an integral association investigation was used, applying the multiple regression method and a non-parametric test like Shapiro Wilks in SPSS where the total of the companies was taken into account, with the exception of the large companies that if they contribute significantly in the economy of Ecuador. As a conclusion, the SMEs did not have importance in the total sales of all the companies registered in Ecuador 2012-2016 period; the SMEs would have an importance in the total sales of the country, if they will adopt the strategic accounting management in Ecuador.

Keywords: SMEs, sales, companies, strategic accounting management

1. Introducción

Este documento presenta algunas consideraciones sobre el papel de la Gestión contable estratégica al ofrecer a los gerentes, inversores y accionistas las herramientas y formas de pensamiento necesarias para tener éxito en los negocios en las pymes, considerando el manejo del tratamiento contable desde el inicio de los procesos en su aplicación. El objetivo es resaltar que el administrador, los accionistas, los responsables políticos, terceros y otros usuarios necesitan un marco de contabilidad de gestión, más herramientas para interpretar y usar la información suministrada por el análisis de costo (Ambrus, Izvercian, Artene, & Ivascu, 2017). Herramientas como la contabilidad de gestión ayudan a las entidades económicas a reducir mermas o desperdicios, mejorar la calidad de los procesos prevenir y evitar que los desperdicios sean minimizados. Sin mencionar, la exigencia de un compromiso organizacional más fuerte de las personas y los recursos que el necesario en más relaciones transaccionales (Geiger & Turley, 2006). La administración del cliente depende cada vez más de los sistemas y objetos materiales, como la tecnología de la información y el hardware (Reckwitz, 2002), en lugar de las capacidades de construcción de relaciones de los actores individuales.

La contabilidad de gestión es interactiva y dinámica, ya que requiere procesos integrados y equipos interfuncionales (McDonald, Millman, & Rogers, 1997) configurados en la organización nivel. Desde que los académicos primero hicieron la distinción entre administración de cuentas y ventas, la investigación ha

enfocado los roles de complejidad y coordinación organizacional (Ford, 1980). El principio de la teoría de contingencia de un sistema de GCE universalmente apropiado, con factores tales como el tamaño de la empresa y la estrategia que tienen un impacto significativo en el éxito aplicación de PYMES (Cadez & Guilding, 2008). En la actualidad, en Ecuador no se aplica el criterio de contabilidad de gestión estratégica en las PYMES. Una reflexión de Quispe-Otacoma & Padilla-Martínez (2017), indica: "estas empresas necesitan información clave de los procesos de ventas, clientes, inventario, pagos, impuestos, compras, contabilidad e indicadores para una gestión confiable, eficaz, económica, ecológica y ética que contribuya a la responsabilidad social". En los últimos 5 años ese comportamiento se evidencia a través del Producto Interno Bruto en dólares constantes. Como dice Porporato (2015): "el efecto positivo sobre el desempeño organizacional cuando la contabilidad de gestión se emplea principalmente para coordinar en entornos turbulentos hasta un cierto límite". Por ende, la tendencia actual de crecimiento de las PYMES, permitirá definir si debe fomentar la contabilidad de gestión estratégica en las pequeñas y medianas empresas en Ecuador.

1.1. La gestión contable estratégica o GCE

En GCE, las primeras ideas de Simmonds se enfocaron en las técnicas de contabilidad de gestión que deberían pasar de la orientación interna que solo preocupa a la empresa y sus elementos de costo a dinamizar la práctica de la contabilidad administrativa. Como resultado, Simmonds decidió combinar la estrategia con la contabilidad de gestión para llegar a un nuevo concepto conocido como contabilidad de gestión estratégica GCE (Roslender, R; Hart, S, 2010; Okoye & Akenbor, 2008; Drury, 2002; Simmonds, 1981). La idea de Simmonds sobre GCE como un enfoque externo a la práctica de contabilidad de gestión se refiere a los agentes económicos tales como competidores, clientes y entorno de mercado.

Todos estos elementos que Simmonds (1981) señaló que para comprender la información de los competidores, las organizaciones desarrollan y supervisan nuevas estrategias comerciales, y una empresa puede explorar nuevos contactos que generen como resultado una relación ganar-ganar con proveedores y clientes cuando está bien equipada con dicha información externa. Fue esta presentación la que Bromwich (1990) extendió, relacionando GCE con el mercado y la satisfacción de los consumidores con un reconocimiento cuidadoso de los costos de los atributos del producto, distinguiéndolo por su enfoque en proporcionar información relevante para evaluar la posición competitiva de una empresa en una industria (Roslender, R; Hart, S, 2010).

1.1.1. La gestión contable estratégica GCE de Cravens and Guilding (2001)

En el estudio de (Cravens & Guilding, 2001) varias técnicas de contabilidad de gestión se combinaron para modelar GCE. Creían que GCE no es un concepto o técnica completamente diferente, sino una combinación de técnicas existentes que se renombra. El primer aspecto considerado es que el costo del ciclo de vida útil, termina cayendo por debajo del componente de GCE.

Según Drury (2002), el cálculo del costo del ciclo de vida estima y acumula costos durante todo el ciclo de vida de un producto. La identificación de estos costos durante las diferentes etapas del ciclo de vida de un producto proporciona una idea de la comprensión y la gestión de los costos totales incurridos a lo largo de su ciclo de vida desde el diseño hasta el declive, a través de la introducción, el crecimiento y la madurez. Calcular el costos del ciclo de vida ayuda a la administración a comprender las consecuencias de costos de desarrollar y fabricar un producto e identificar áreas en las cuales los esfuerzos de reducción de costos son más efectivos. Cravens & Guilding (2001) asumieron que el costo del ciclo de vida es una clara perspectiva contable a largo plazo y una orientación de mercado, que está en sintonía con la orientación de mercado de GCE en las proposiciones de Simmonds (1981) y Bromwich (1990).

Drury (2002) mencionó que el costeo objetivo implica determinar el valor percibido por los clientes del producto de la empresa, en función de sus actividades y atributos. Es por ello que esta misma técnica adopta una orientación externa de aquella propuesta por Simmonds y Bromwich. El enfoque de GCE de Bromwich se basa en una matriz de análisis de costos estratégicos (Roslender, R; Hart, S, 2003). En otras palabras, el mecanismo de costeo se asienta como GCE explica un marcado énfasis externo, no solo en los competidores sino también en los consumidores y el mercado (Drury, 2002). Por otra parte, las técnicas de GCE también incluyen evaluaciones comparativas que implican identificar las mejores prácticas y comparar el desempeño de la organización con las prácticas de los competidores con el objetivo de mejorar (Cravens & Guilding, 2001). Esta técnica subraya la orientación estratégica externa hacia los competidores.

1.1.2 La gestión contable estratégica GCE de Simmonds (1981) y Bromwich's (1990)

La contabilidad de gestión estratégica GCE, se define generalmente como un enfoque genérico que intenta establecer conexión entre la contabilidad de gestión, estrategia, y posicionamiento estratégico de la empresa. Para ello uno de propulsores de esta teoría como es Simmonds quien considera: "La provisión y análisis de datos contables de gestión sobre una empresa y su competencia para su uso en desarrollar y monitorear la estrategia comercial, particularmente relacionando niveles y tendencias en costos reales y precios, volumen, participación de mercado, flujo de caja y proporción demandada de una empresa recursos" (Simmonds, 1981). Antes de introducir esta tendencia en gestión contable, las técnicas tradicionales de contabilidad de gestión se usaban fundamentalmente (Drury, 2002). Fueron los estudios previos a los noventa de una importancia debilitante e insatisfactoria dentro de la contabilidad gerencial y muchas críticas a sus prácticas tradicionales las que despertaron el desarrollo de nuevas técnicas que están más en sintonía con el entorno

competitivo y comercial actual (AlMaryani & Sadik, 2012; Ajibolade, 2010; Tillmann, 2003).

Durante este período, algunas nuevas técnicas desarrolladas parecían prometedoras, no solo para la contabilidad de gestión sino también para la contabilidad en general. Esta incitación fue lo que llevó a GCE a la prominencia (Roslender, R; Hart, S, 2003). Algunas de las técnicas introducidas incluyen costos de ciclo de vida, cálculo de costos de atribuidos, cálculo de costos objetivo, evaluación comparativa, costos basados en actividades CBA, análisis de costos estratégicos, costos de la cadena de valor, etc. (Roslender & Hart, 2013). Mientras que los contadores administrativos aplican y utilizan estas técnicas de forma independiente, algunos estudiosos creen que colectivamente constituyen la técnica de SMA como un concepto (Cravens & Guilding, 2001; Roslender, R; Hart, S, 2010). Por lo tanto, presenta dos posiciones conflictivas en GCE: la posición de Simmonds como un concepto único con una orientación externa completa relacionada con clientes, competidores y el mercado, y la posición de Cravens & Guilding como una combinación de otras técnicas de contabilidad de gestión tradicionales y contemporáneas.

Autores como Roslender, y Hart (2010), indican que la combinación entre la estrategia, la gestión y la contabilidad como un concepto unificado y único posibilita la diferencia de GCE, que contribuye con información contable en apoyo del proceso de gestión estratégica. Esta fue la presentación de Simmonds en GCE cuando solicitó una práctica alternativa de contabilidad de gestión. El que va más allá de la práctica interna tradicional de control de costos hacia una estructura estratégica dentro del mercado y entre los competidores

Tillmann (2003) describió a GCE como el uso de sistemas de contabilidad de gestión para apoyar la toma de decisiones estratégicas. Esto lo lustró, indicando que la supervivencia de las compañías en mercados globales con altos niveles de competitividad puede depender en parte de una función de contabilidad de gestión que permita la evaluación exitosa de acontecimientos estratégicos. De hecho, esto fue lo que Simmonds imaginó antes de pedir una técnica de contabilidad de gestión más sofisticada para guiar a las empresas hacia las innovaciones y la ventaja competitiva. Mientras que existen diversas persuasiones sobre la orientación externa de GCE, el Chartered Institute of Contabilidad de Gestión (CIMA), uno de los más prestigiosos organismos de contabilidad de gestión aceptó las posiciones de Simmonds y Bromwich en GCE. El organismo describió al GCE como una forma de contabilidad de gestión en la que tiene como punto principal sobre la información que se asocia con factores externos a la compañía, así como en información no financiera e información generada internamente (Okoye & Akenbor, 2008). Los estudios sobre GCE continúan contribuyendo una visión panorámica de desafíos para todos los que están relacionados con la práctica de la contabilidad. Inicialmente, Simmonds los desafió a deliberar pensamientos que van más allá de la mentalidad tradicional en los campos gemelos de marketing y estrategia. En otras palabras, percibir a GCE como un mecanismo que tiene concernencia con la integración de aspectos clave de la contabilidad gerencial y la gestión de marketing. Como último recurso, esto requiere que los contadores administrativos dejen de lado las diferencias jurisdiccionales con los colegas en la función de marketing en la búsqueda de la cooperación interfuncional (Roslender, R. & Hart, S. 2003)

1.2. Las Pequeñas y Medianas Empresas PYMES

La teoría de las PYMES se compone de varias contribuciones y se estructura de acuerdo con el entorno de la tarea, la configuración de la organización, las características de gestión, los problemas de éxito-fracaso y los problemas de crecimiento (d'Amboise & Muldowney , 1988). En esta investigación se ha revisado de manera literaria sobre Pequeñas y Medianas Empresas PYMES. Para ello, una de tantas decisiones de PYMES tiene una connotación distinta de un país a otro. Es pertinente comparar las PYMES entre los diferentes países, de manera muy especial cuando el índice no es la cifra de empleados, más bien la economía de la facturación anual de la empresa y los activos totales. Cada investigación ejecutada por los diferentes actores de la economía determina criterios distintos utilizados para operacionalizar y definir la pequeña empresa en su segmento, desde la posición de la cifra de empleados, que es el tamaño y la descripción como sus criterios de analogía para la definición de las PYMES distintivo.

De acuerdo a las directrices de la Comunidad Andina de Naciones CAN, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) del Ecuador define las PYMES en función a la base de los activos, el volumen de ventas (CAN, 2008).

1.2.1. Perfil de las PYMES

Según Guilhon (1998), en una PYMES los objetivos de la empresa se confunden con sus gerentes y provienen directamente de su percepción del medio ambiente. Tienen una estructura flexible y cambiante y observan la calidad, la imagen y la legitimidad de los clientes potenciales. De acuerdo a Saporta (1997), identifica cuatro especificidades estratégicas para las pequeñas empresas: recursos limitados, estrechez de la cartera de negocios, consideraciones personales importantes en el líder del mariscal de campo, un problema en la aplicación de opciones estratégicas y la colaboración del personal.

De acuerdo a Torres (1999), las principales características de la PYMES se pueden resumir en seis puntos: un mercado limitado, a menudo local, que produce un producto único, una completa falta de expectativas o estándares, una estructura informal que fortalece el peso de las relaciones interpersonales, una fuerte integración en la asamblea regional y un capital dividido entre un pequeño número de propietarios que aumenta la confusión entre la propiedad del capital y el poder gerencial.

La importancia de las PYMES en la evolución de la economía, la reducción de la pobreza, el aumento del empleo, el producto, la innovación tecnológica y el aumento de la posición y el nivel social está comprobada y reconocida a nivel mundial tanto en las economías emergentes como en las desarrolladas. Eniola & Ektebang (2014), que las medianas y pequeñas empresas tienen un potencial prodigioso para el desarrollo sostenible. El excedente de los empleados de las empresas más grandes pudo volver a incorporarse al empleo, principalmente a través del crecimiento de las pymes. Las empresas dependen de una variedad de fuentes de financiamiento, tanto internas como externas para el desempeño (Terungwa, 2012). El desempeño de la empresa está restringido por factores internos, como recursos y opciones estratégicas y factores externos, como la capacidad de carga del entorno o la competencia. La visión basada en los recursos de la empresa sugiere que la ventaja competitiva se deriva de la posesión y el despliegue de recursos que, de alguna manera, son superiores a los de sus competidores. El acceso a la provisión financiera se ha destacado como una de las principales limitaciones que afectan el rendimiento y el desarrollo de las PYMES en Ecuador. Sin embargo, las PYMES enfrentan problemas para sobrevivir a la falta de acceso a fuentes de financiación y habilidades empresariales. Entre los requerimientos está el financiamiento, según Mukhtar (2009), es una condición previa para el desempeño de las empresas. Hay muchas formas diferentes en que las empresas financian sus operaciones y crecimiento. Sus opciones de financiamiento están influenciadas por las predilecciones de los empresarios de cada empresa y, más esencial, por la alternativa accesible para ellos. Hasta el momento, hay más de 839.882 de pequeñas y medianas empresas en Ecuador (INEC, 2018), que juegan un papel importante en la economía nacional. Sin embargo, se enfrentan a muchos desafíos para lograr un crecimiento anticipado. De acuerdo con Beck & Demirguc-Kunt (2006), la firma de pymes todavía experimenta varias dificultades para impulsar el crecimiento del desarrollo, particularmente en el financiamiento. Este estudio describe de manera descriptiva y conceptual sus dificultades financieras del área de fuentes de provisión de financiamiento y examina las opciones de financiamiento convencionales e innovadoras, lo cual es de gran importancia para el desempeño de la firma de las PYMES y para mejorar la economía de Ecuador. El dominio de la aplicabilidad y la viabilidad de los canales de financiación son importantes para este estudio.

1.2.2. Los determinantes macroeconómicos de la adopción de las NIIF para las PYMES

La aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para pequeñas y medianas empresas (PYMES), 85 países han exigido o permitido su uso para informes financieros de las PYMES, las cuales se emitieron en año 2009 para las PYMES que no requieren responsabilidad pública, por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Sin embargo, varios países no han adoptado o han rechazado su adopción (IASB, 2009; IASB, 2016, IASB, 2017). También, de los efectos de la adopción de las NIIF para las PYMES sobre la calidad de los informes financieros, es importante identificar y comprender las características institucionales de los países que adoptan la norma. Como las NIIF para las PYMES no son obligatorias, la contribución de las características institucionales de los países a su adopción se convierte en una cuestión importante. Las Pymes representan más del 95 por ciento de las empresas en todo el mundo y representan más del 65 por ciento del empleo (IASB, 2009; IFAC, 2010). Las PYMES tiene un impacto positivo en la creación y generación de empleo, por medio de la innovación tecnológica y esto se mide por medio del rendimiento económico tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo (Chen, 2006).

1.2.3. Clasificación de las pequeña y mediana empresas PYMES

Parámetros de la CAN

Mediante Decisión 488, la Comunidad Andina de Naciones en el Programa Estadístico Comunitario de la CAN. (CAN, 2008), determina y define los preceptos básicos para estratificar los datos para elaborar las estadísticas comunitarias de las PYMES.

Este sistema estadístico regional establece "las PYMES comprenden a todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social, comprendidas dentro de los umbrales establecidos en el artículo 2 de la Decisión 702 (CAN, 2008). Se adjunta tabla 1. Clasificación de las empresas según la CAN.

Igualmente, El artículo 3 de la Decisión 702 de la (CAN, 2008), establece los parámetros de acuerdo a lo señalado a continuación: las empresas comprendidas dentro de los siguientes rangos de personal ocupado y de valor bruto de las ventas anuales.

Tabla No. 1
Clasificación de las empresas según la CAN

Clasificación de las empresas	Volúmenes de ventas anuales	Personal ocupado
Micro empresa	Menor o igual a 100.000	1 A 9
Pequeña empresa	De 100.001 a 1´000.000	10 A 49
Mediana empresa "A"	De 1´000.001 a 2´000.000	50 A 99

Mediana empresa "B"	De 2'000.001 a 5'000.000	100 A 199
Grande empresa	De 5'000.001 en adelante	200 en adelante

Nota: Estratos de Ventas, según la Comunidad Andina de Naciones. Decisión 702, Artículo 3. Fuente: CAN, 2008

Además, Artículo 10.- responsable de la Transmisión. Los Órganos Rectores Estadísticos Nacionales responsables de la transmisión de los conjuntos de datos establecidos en el Artículo 5 de la (CAN, 2008) son:

- En Bolivia: Instituto Nacional de Estadística
- En Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística
- En Ecuador: Instituto Nacional de Estadística y Censos
- En Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática

En virtud de lo anterior, las instituciones anteriormente mencionadas adoptarán las disposiciones necesarias para recopilar la información destinada a generar las estadísticas comunitarias de PYMES.

1.2.4. Definición del Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE).

Dentro de un periodo determinado en donde alguna actividad económica que se localice dentro del territorio ecuatoriano, con personería jurídica propia o sin la misma, relacionadas como unidades económicas públicas o privadas son registradas en el Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE). Es una operación estadística basada en registros administrativos cuyas principales fuentes de información provienen del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y del Servicio de Rentas Internas (SRI); además de las encuestas a empresas que el INEC elabora (DIEE, 2015).

En el caso ecuatoriano, El DIEE contiene variables de resultados y clasificación. La primera variable abarca una serie de referencias como a las remuneraciones, personal afiliado y ventas; mientras que la segunda variable contempla el sector económico, actividad económica, tamaño de la empresa y el tipo de unidad legal, mientras que las segundas hacen referencia a las ventas, personal afiliado y remuneraciones. De la misma manera, entre las principales aplicaciones que genera esta operación estadística se encuentran la construcción del marco muestral para realizar estudios de mercado, financieros y sectoriales con la aplicación de encuestas económicas. De la misma forma, como la configuración de agregados y diseño de indicadores económicos sobre el entorno nacional. Se adjunta Tabla No. 2: Número de empresas por tamaño de empresa y participación nacional, año 2012-2016

Tabla No. 2

Número de empresas por tamaño de empresa y participación nacional, año 2012-2016. Universo DIEE

Tamaño de Empresa	2012	2013	2014	2015	2016
Grande empresa	3.554	3.834	4.106	4.095	3.863
Pequeña empresa	63.328	65.200	68.280	66.360	63.400
Mediana empresa A	7.130	7.683	8.206	8.331	7.703
Mediana empresa B	4.863	5.258	5.685	5.436	5.143
Microempresa	671.037	744.829	774.117	774.613	763.636
Total	749.912	826.804	860.394	858.835	843.745

* El total de empresas del universo DIEE, comprende todas las unidades económicas que registraron ventas en el SRI y/o registraron personal afiliado en el IESE o perteneciendo al RISE pagaron impuestos sobre sus ingresos en el SRI, entre los años 2012-2016.

Fuente: Directorio de Empresas - (INEC, 2018)

2. Metodología

La investigación propuesta posee un diseño de investigación documental, mediante la ejecución del tema "La Gestión contable estratégica GCE cambiaría la importancia de las PYMES sobre las ventas en Ecuador" es imprescindible chequear documentación y carácter teórico sobre el tema. Asimismo, tiene un diseño de entorno concluyente, es decir direccionada a lo causal-transversal y de clase descriptivo. Para Kinnear & Taylor (2003), "La investigación, concluyente, permite llegar a conclusiones del fenómeno estudiado", y en este estudio se utilizó la concluyente descriptiva que los rasgos del objeto de investigación. Para ello, se revisará información económica y empresarial, donde se evaluará la situación del sector considerando varios aspectos, entre los que tiene mayor inferencia al analizar el peso de venta de las PYMES y la importancia en la competitividad de las ventas totales a nivel nacional. Además, con la revisión conceptual bibliográfica se

busca relacionar la teoría con las cifras económicas. Como consecuencia, se utilizó información pública de las páginas gubernamentales como fuente secundaria: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) de Ecuador. Igualmente, se procedió a obtener información de medios públicos como son de revistas especializadas y de periódicos ecuatorianos. La otra parte de la investigación empírica se procedió a realizar un test paramétrico como es la regresión lineal simple que empírico pretende relacionar variables, por pares y mediante un análisis estadístico de correlaciones, interpretando las relaciones entre la variable dependiente total ventas Ecuador y como independiente las PYMES (pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B) para su testeo. El motivo de la regresión lineal simple: "Su enfoque emplea la correlación integral, que proporciona una estimación de la dependencia espacial a través del tiempo. Considera dos series estacionarias y débilmente dependientes del tiempo" (Alexakis & Siriopoulos, 1999) donde cada uno de los considerados evidenciaron su ubicación en el tiempo. El parámetro del tiempo para este estudio se considera desde el año 2012 hasta 2016 en miles de dólares. "DIEE al ser un registro administrativo se construye con información de fuentes primarias (SRI e IESS)" (INEC, 2018)

2.1. Datos

Los datos para realizar esta investigación serán tomados de las estadísticas con corte año 2016. "El SRI provee la información de la variable ventas que proviene de las declaraciones efectuadas de los formularios: 101 Declaración del Impuesto a la Renta y Presentación de Estados Financieros Formulario Único de Sociedades y Establecimientos Permanentes; y, 102 Declaración del Impuesto a la Renta Personas Naturales y Sucesiones Indivisas Obligadas a Llevar Contabilidad" (INEC, 2018). De manera que se pueda observar el crecimiento de las ventas de las PYMES en relación con las ventas totales en Ecuador que ha tenido durante estos periodos. Se adjunta Tabla No. 3: Ventas por tamaño de empresa y participación en el total nacional, año 2012-2016

Tabla No. 3
Ventas por tamaño de empresa y participación
en el total nacional, año 2012-2016
(dólares constantes) **UNIVERSO DIEE**

Tamaño de Empresa	2012	2013	2014	2015	2016
Grande empresa	\$ 103.295.874.985,	\$ 112.659.144.365	\$ 120.541.309.098	\$ 110.163.242.019	\$ 101.439.511.609
Mediana empresa B	\$ 12.555.098.608,	\$ 13.822.888.433	\$ 14.866.027.098	\$ 14.189.909.992	\$ 13.189.327.377
Mediana empresa A	\$ 8.056.620.939,	\$ 8.741.172.453	\$ 9.305.353.487	\$ 9.323.536.152	\$ 8.488.791.348
Pequeña empresa	\$ 14.809.280.256,	\$ 15.756.707.543	\$ 16.941.245.240	\$ 16.565.738.087	\$ 15.627.076.463
Microempresa	\$ 1.001.256.841,	\$ 1.038.285.040	\$ 1.132.815.420	\$ 1.122.331.781	\$ 1.161.511.361
TOTAL	\$ 139.718.131.629,	\$ 152.018.197.834	\$ 162.786.750.343	\$ 151.364.758.031	\$ 139.906.218.158

* El total de empresas del universo DIEE, comprende todas las unidades económicas que registraron ventas en el SRI y/o registraron personal afiliado en el IESS o perteneciendo al RISE pagaron impuestos sobre sus ingresos en el SRI, entre los años 2012-2016.

Fuente: Directorio de Empresas (INEC, 2018)

2.2. Hipótesis

H0: Las ventas de las PYMES tuvieron importancia sobre el total de ventas de todas las empresas registradas en Ecuador periodo 2012-2016

H1: Las ventas de las PYMES, no tuvieron importancia en el total de ventas de todas las empresas registradas en Ecuador periodo 2012-2016

H2: Las ventas de las PYMES, tuvieron alguna importancia en el total ventas de todas las empresas registradas en Ecuador periodo 2012-2016 en Ecuador periodo 2012-2016, es decir existió un crecimiento en el mismo.

3. Resultados

3.1 Resultados estadísticos

En la determinación del análisis si existe o no una relación entre las variables y establecer si existió una importancia o no se empleará un modelo de regresión lineal múltiple para obtener el valor de correlación R2. Para ello se empleó el paquete estadístico SPSS. En la obtención de una ecuación de la recta a partir de la

nube de puntos formada por las variables de microempresas, pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B y Grande empresas son afectadas por los cambios que se generan por el aumento de las ventas y como se van asociando en los últimos periodos a la perfección. La ecuación de la recta es:

$$Y = -44926,693 + 8,713E \cdot x - 3,160E \cdot x^2 - 3,557E \cdot x^3 \text{ es decir,}$$

$$\text{Ventas Totales} = -44926,693 + 8,713E \cdot (\text{pequeñas empresas}) - 3,160E \cdot (\text{medianas empresas A}) - 3,557E \cdot (\text{medianas empresas B})$$

El aumento de ventas, fue acusado de manera positiva por el de las ventas de las PYMES en Ecuador

Se evaluó aplicando el test de correlación, esta es estrechamente negativa con -0.161 de no tener asociación y su nivel de significancia no es aceptable. Se puede apreciar en la tabla 3 de Correlaciones. Es decir, que el aumento de líneas ventas PYMES (pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B) no está relacionado al crecimiento de las ventas totales en Ecuador. Por otra parte, el coeficiente del modelo de regresión la puntuación t indica que la variable tenida en cuenta aporta significativamente al modelo de predicción, el valor obtenido es generalizable a la población donde $t = -3,69$. Se adjunta tabla 4. Coeficientes

Tabla No. 4
Coeficientes [a]

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	T	Sig.	Correlaciones			Estadísticas de colinealidad	
		B	Error estándar	Beta			Orden cero	Parcial	Parte	Tolerancia	VIF
1	(Constante)	58720,135	234539,426		,250	,818					
	Pequeñas empresas	4,826E-5	,000	,884	3,283	,046	,884	,884	,884	1,000	1,000
2	(Constante)	50851,387	341678,109		,149	,895					
	Pequeñas empresas	5,197E-5	,000	,952	,583	,619	,884	,381	,192	,041	24,541
	Mediana empresa A	-5,835E-6	,000	-,069	-,042	,970	,863	-,030	-,014	,041	24,541
3	(Constante)	-44926,693	522557,133		-,086	,945					
	Pequeñas empresas	8,713E-5	,000	1,597	,573	,669	,884	,497	,251	,025	40,504
	Mediana empresa A	-3,160E-6	,000	-,038	-,017	,989	,863	-,017	-,008	,041	24,580
	Mediana empresa B	-3,557E-5	,000	-,695	-,369	,775	,823	-,346	-,161	,054	18,545
4	(Constante)	557845,710	,000		.	.					
	Pequeñas empresas	-6,755E-5	,000	-1,238	.	.	,884	-1,000	-,136	,012	82,476
	Mediana empresa A	-5,330E-5	,000	-,634	.	.	,863	-1,000	-,123	,038	26,438
	Mediana empresa B	,000	,000	4,571	.	.	,823	1,000	,358	,006	163,329
	Grande empresa	-1,275E-5	,000	-2,142	.	.	,522	-1,000	-,438	,042	23,964

Advertencias, el SPSS no considera dentro del modelo de regresión múltiple las microempresas; la razón que no tiene una significancia que genere valor agregado en el modelo. Asimismo, se adjunta la Tabla 5 Variables de entrada que son las que tienen un peso en el modelo de regresión múltiple. En este modelo considera 4 variables de entrada como son pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B y grandes empresas.

Advertencias, el SPSS no considera dentro del modelo de regresión múltiple las microempresas; la razón que no tiene una significancia que genere valor agregado en el modelo. Asimismo, se adjunta la Tabla 5 Variables de entrada que son las que tienen un peso en el modelo de regresión múltiple. En este modelo considera 4 variables de entrada como son pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B y grandes empresas.

Tabla No. 5
Variables entradas/eliminadas [a]

Modelo	Variables entradas	Variables eliminadas	Método
1	Pequeñas empresas [b]	.	Entrar
2	Mediana empresa A [b]	.	Entrar
3	Mediana empresa B [b]	.	Entrar
4	Grande empresa [b]	.	Entrar

a. Variable dependiente: TOTAL_EMPRESAS_POR_TAMAÑO

b. Todas las variables solicitadas introducidas.

Fuente: DIEE (INEC, 2018)

También, el puntaje de la prueba Durbin-Watson indica que no hay independencia de errores (0,182). Para el modelo número 3 de regresión múltiple probado con tres variables independientes, se explica que el 23,4% de la varianza de la variable dependiente (R cuadrado: .234). Las ventas totales pueden explicarse por los predictores en este caso las variables pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B; no tienen el suficiente aporte económico en las ventas totales nacionales. Se adjunta Tabla No. 6 Resumen del modelo.

Tabla No. 6
Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,884 [a]	,782	,710	24611,840	
2	,885 [b]	,782	,565	30129,632	
3	,899 [c]	,809	,234	39979,926	
4	1,000 [d]	1,000	.	.	,182

a. Predictores: (Constante), Pequeñas empresas

b. Predictores: (Constante), Pequeñas empresas, Mediana empresa A

c. Predictores: (Constante), Pequeñas empresas, Mediana empresa A, Mediana empresa B

d. Predictores: (Constante), Pequeñas empresas, Mediana empresa A, Mediana empresa B, Grande empresa

e. Variable dependiente: TOTAL_EMPRESAS_POR_TAMAÑO

Fuente: DIEE (INEC, 2018)

Tabla No. 7
ANOVA [a]

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.

1	Regresión	6529992492,652	1	6529992492,652	10,780	,046 [b]
	Residuo	1817227933,348	3	605742644,449		
	Total	8347220426,000	4			
2	Regresión	6531630963,660	2	3265815481,830	3,598	,218 [c]
	Residuo	1815589462,340	2	907794731,170		
	Total	8347220426,000	4			
3	Regresión	6748825952,909	3	2249608650,970	1,407	,539 [d]
	Residuo	1598394473,091	1	1598394473,091		
	Total	8347220426,000	4			
4	Regresión	8347220426,000	4	2086805106,500	.	[e]
	Residuo	,000	0	.		
	Total	8347220426,000	4			

a. Variable dependiente: TOTAL_EMPRESAS_POR_TAMAÑO

b. Predictores: (Constante), Pequeñas_empresas

c. Predictores: (Constante), Pequeñas_empresas, Mediana_empresa_A

d. Predictores: (Constante), Pequeñas_empresas, Mediana_empresa_A, Mediana_empresa_B

e. Predictores: (Constante), Pequeñas_empresas, Mediana_empresa_A, Mediana_empresa_B, Grande_empresa

El presente estudio pretende evidenciar que las PYMES (pequeña empresa, mediana empresa A, mediana empresa B) tienen un bajísimo aporte a las ventas nacionales del país. En el modelo ANOVA para ver la predicción de la variable dependiente y su nivel de significancia está por arriba de $p < 0.001$ y la predicción de la de la variable dependiente en F es de 1,407. Es decir que el modelo de predicción no es aceptado. Se adjunta Tabla No. 7 ANOVA

Para la prueba de los supuestos, se pretende determinar si existe la colinealidad, En efecto, se busca que los factores estén cercanos a 1 el factor de varianza inflada (F/V) que indica si existe multicolinealidad entre las variables. Ningún valor puede estar por encima de 10, bajo ese criterio existiría multicolinealidad. Como resultado es 23,964 la multicolinealidad no existe. El motivo del resultado, es regresión múltiple. No obstante, las variables independientes no son acusadas por el crecimiento de la población. Se adjunta tabla 8 correspondiente a las variables excluidas.

Tabla No. 8
Variables excluidas [a]

Modelo	En beta	t	Sig.	Correlación parcial	Estadísticas de colinealidad			
					Tolerancia	VIF	Tolerancia mínima	
1	Mediana_empresa_A	-,083b	-,048	,966	-,034	,041	24,541	,041
	Mediana_empresa_B	2,022b	4,065	,056	,944	,054	18,516	,054
	Grande_empresa	,819b	51,786	,000	1,000	,369	2,713	,369
2	Mediana_empresa_B	2,028c	2,951	,208	,947	,054	18,545	,025
	Grande_empresa	,820c	58,808	,011	1,000	,368	2,721	,037
3	Grande_empresa	,781d	.	.	1,000	,042	23,964	,006

a. Variable dependiente: TOTAL_VENTAS_TODAS_EMPRESAS

b. Predictores en el modelo: (Constante), Pequeñas_empresas

c. Predictores en el modelo: (Constante), Pequeñas_empresas, Mediana_empresa_A

d. Predictores en el modelo: (Constante), Pequeñas_empresas, Mediana_empresa_A, Mediana_empresa_B

Fuente: DIEE (INEC, 2018)

Tabla No. 9
 Pruebas de normalidad [a]

	Kolmogorov-Smirnov ^b			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Pequeñas empresas	,187	5	,200*	,963	5	,831
Mediana empresa A	,232	5	,200*	,914	5	,494
Mediana empresa B	,144	5	,200*	,992	5	,988

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Microempresas es constante. Se ha omitido.

b. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: DIEE (INEC, 2018)

En los resultados obtenidos de la tabla No. 9, prueba de normalidad de la investigación por medio del estudio no paramétrico como Shapiro-Wilk, el estadístico de prueba dio como resultado 0.992 lo cual ratifica el rechazo de la hipótesis nula. Asimismo, el nivel de significancia al ser mayor que p se ha rechazado automáticamente la hipótesis nula que: Las ventas de las PYMES tuvieron importancia sobre el total de ventas de todas las empresas registradas en Ecuador periodo 2012-2016.

3.2 Discusión

En la presente investigación, se determinó que no existe importancia de las ventas de las PYMES en relación a las ventas totales en Ecuador período 2012-2016. En teoría, se debería adoptar la gestión contable estratégica GCE como otra metodología de trabajo en las PYMES (pequeña, mediana A, Mediana B) en Ecuador. Con su aplicación se pretende garantizar un flujo de operaciones eficiente y un mayor control administrativo, económico, contable y financiero, entre otros a nivel interno. También, las externalidades negativas generan inestabilidades en administración. Entonces, se necesitan enseñar el uso de herramientas eficientes "Mecanismos a disposición que permiten controlar y regular las externalidades negativas que pudiesen derivarse del intercambio comercial" (Yagual Velástegui, Lovato Torres, & Mite álban, 2018). Tanto así que Hosoda (2018) exhorta lo siguiente:

"Los sistemas de control formal e informal pueden apoyar la motivación de los empleados y la integración de las opiniones de las partes interesadas sobre la implementación de las actividades de contabilidad de gestión estratégica de las PYMES" (Pág. 73).

En cambio, otro autor como Farfán considera que "El modelo contable predominante en el mundo es el contable financiero orientado a la satisfacción de las necesidades de los usuarios externos a la organización, como son los acreedores, accionistas y el Estado, entre otros" (Farfán, 2010). Entonces, el orden en la gestión contable es importante ya que usuarios como los antes mencionados por Farfán son interesados en la correcta aplicación contable y que este alineada siempre a la estrategia del giro del negocio de las PYMES. Por otra parte, Chenhall & Langfield-Smith (1998) concluye que "Las prácticas de contabilidad de gestión importantes para ayudar a los gerentes a implementar técnicas de gestión eran las técnicas tradicionales de contabilidad de gestión; técnicas basadas en la actividad; medidas de rendimiento equilibradas; medidas basadas en los empleados; Benchmarking y planificación estratégica.". En otras palabras, la asistencia de técnicas basada en actividades que estimulen un mayor control en la medición de desempeño, mejora continua mediante una copia mejorada de otros negocios exitosos y ajustarlos a su necesidad en función de su FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas). Por tanto, la innovación debe ser constante en las PYMES; teniendo un efecto positivo en la economía. Basándose en el criterio de Bisbe & Otley (2004), quienes determinaron "Se admite la proposición de que el impacto de la innovación en el rendimiento está moderado por el estilo de uso de SMA.". Es decir, las PYMES tienen que estar bajo la vanguardia de la innovación que no es necesariamente tecnología sino reestructuración de procesos que mejoren el desempeño y que las pequeñas empresas pasen a empresas mediana tipo A y estas suban a empresas tipo B, y estas a su vez al grupo de las grandes empresas. Sin embargo, a nivel laboral "las PYMES generan 7 de 10 empleos dentro del PIB total, sin considerar el peso de diversidad o formas de trabajo en el Ecuador" (Amores & Castillo, 2017). En un futuro se debería pretender la introducción de la Gestión contable estratégica GCE que cambiaría la importancia de las PYMES sobre las ventas en Ecuador.

La investigación en contabilidad de gestión y los métodos aplicados se apoyan en diferentes estudios beneficiando la toma de decisiones, controles de tipo financiero y organizacional dentro del campo de las ciencias sociales (Lunkes, Ripoll Feliu, & Silva da, 2013). La evolución en el control de gestión supone que las Pymes implementen estrategias en la aplicación de prácticas empresariales comunes trasladando su campo de acción hacia la innovación y empleo de tecnología orientada a propender la eficiencia en la toma de decisiones

4. Conclusiones

La investigación desarrollada permitió determinar que las ventas de las PYMES (pequeña empresa, mediana empresa A y mediana empresa B) sobre las ventas totales en Ecuador que considera el aporte de las grandes empresas también, no tienen importancia, debido a que el modelo número 3 de la tabla 8 de regresión múltiple probado con tres variables independientes, se explica que el 23,4% de la varianza de la variable dependiente (R cuadrado: .234). Por tanto, las PYMES no tienen suficiente aporte económico en la economía del país sujeto de estudio. El mayor peso de ventas cae en las grandes empresas. No obstante, si en un futuro se pretende la introducción de la Gestión contable estratégica (GCE) cambiaría la importancia de las PYMES sobre las ventas en Ecuador, ya que esta metodología de gestión administrativa ha tenido éxito en otros entornos y su aporte en las PYMES, cambiando la percepción de los empresarios, teniendo como resultado un mayor protagonismo en Ecuador. La contabilidad de gestión aborda un amplio campo de investigación basado en teorías de organización, contingencia entre otras suponiendo métodos empleados en investigación empírica analizados en el marco del paradigma positivista en este trabajo, siempre orientando su evolución al desempeño estratégico de la organización, siendo importante realizar futuros estudios respecto a la aplicación de la gestión de la contabilidad de costos en el segmento de Pymes.

Referencias bibliográficas

- Ajibolade, S. (2010). Empirical evidence of the usage and benefits of management accounting techniques in Nigeria companies. *Knowledge Review*, 21(3), 69–79.
- Alexakis, P., & Siriopoulos, C. (1999). The international stock market crisis of 1997 and the dynamic relationships between asian stock markets: Linear and nonlinear Granger causality tests. *Managerial Finance*(25), 22–38.
- AlMaryani, M., & Sadik, H. (2012). Strategic management accounting techniques in Romanian companies: Some survey evidence. *Procedia Economics and Finance*, 3, 387–396.
- Ambrus, R., Izvercian, M., Artene, A., & Ivascu, L. (2017). Regenerative management accounting in the context of circular economy. *4th BE-ci International Conference on Business & Economics*. Brno: Cehia.
- Amores, R., & Castillo, V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. . *Espacios*, 38(53)(15).
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. . *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943.
- Bisbe, J., & Otley, D. (2004). The effects of the interactive use of management control systems on product innovation. *Accounting, organizations and society*, 29(8), 709-737.
- Bromwich, M. (1990). The case for strategic management accounting: The role of accounting information for strategy in competitive markets. *Accounting, Organizations and Society*, 15(1-2), 27–46.
- Cadez, S., & Guilding, C. (2008). An exploratory investigation of an integrated contingency model of strategic management accounting. *Accounting, organizations and society*, 33(7-8), 836-863.
- CAN. (2008). *Sistema Andino de Estadística de la PYME*. Recuperado el 18 de Enero de 2018, de Decisión 702: <http://www.sice.oas.org/trade/JUNAC/Decisiones/DEC702s.pdf>
- Chen, J. (2006). Development of Chinese small and medium-sized enterprises. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(2), 140–147.
- Chenhall, R., & Langfield-Smith, K. (1998). The relationship between strategic priorities, management techniques and management accounting: an empirical investigation using a systems approach. *Accounting, Organizations and Society*, 23(3), 243-264.
- Cravens, K., & Guilding, C. (2001). An empirical study of the application of strategic management accounting techniques. *Advances in Management Accounting*, 10, 95–124.
- d'Amboise, G., & Muldowney, M. (1988). Management theory for small business: Attempts and requirements. *Academy of management review*, 13(2), 226-240.
- DIEE. (2015). *INEC*. Recuperado el 5 de Marzo de 2018, de Directorio de Empresas y Establecimientos DIEE: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2015/Nota_tecnica_DIEE_2015.pdf
- Drury, C. (2002). *Management and cost accounting* (5th ed.). London: Thomson.
- Eniola, A., & Ektebang, H. (2014). SME firms performance in Nigeria: Competitive advantage and its impact. *International Journal of Research Studies in Management*, 3(2), 75-86.
- Farfán, M. (2010). La contabilidad de direccionamiento estratégico como oportunidad de desarrollo empresarial en las Pymes. *Cuadernos de Contabilidad*, 11(29), 347-365.
- Ford, D. (1980). The development of buyer-seller relationships in industrial markets. *European Journal of Marketing*, 14(5/6), 339–353.
- Geiger, S., & Turley, D. (2006). The perceived impact of information technology on salespeople's relational

competencies. *Journal of Marketing Management*, 22(7-8), 827-851.

Guilhon, A. (1998). Towards a new definition of SMEs from the concept of controllability. *SMEs: News Approaches Economic*, 55-67.

Hosoda, M. (2018). Management control systems and corporate social responsibility: perspectives from a Japanese small company. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 18(1), 68-80.

IASB. (2009). *Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)*. Recuperado el 26 de Marzo de 2018, de IFRS for SMEs – Project history.: <http://ifrs.org/IFRSfor-SMEs/history/Pages/History.aspx>

IASB. (2016). *Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)*. Recuperado el 15 de Enero de 2018, de Jurisdiction profiles.: <http://ifrs.org/Use-around-theworld/Pages/Jurisdiction-profiles.aspx> IASB.

IASB. (2017). *Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)*. Recuperado el 18 de Febrero de 2018, de IFRS for SMEs update.: <http://www.ifrs.org/-/media/feature/groups/smes/updates/english/2017/ifrs-for-smes-updatemarch-2017.pdf>

IFAC. (2010). *International Federation of Accountants*. Recuperado el 4 de Abril de 2018, de The role of small and medium practices in providing business support to small and midium-sized enterprises: <http://ifac.org7system/files/publication/files/the-role-of-small-and-mediu.pdf>

INEC. (2018). *Encuesta Estructura Empresarial*. Recuperado el 27 de Marzo de 2018, de Instituto Nacional de Estadísticas y Censo: http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/geoqlik/proxy/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS@virtualqv&anonymous=true

Kinnear, & Taylor. (2003). *Investigación de Mercados* (Quinta ed.). Bogotá: Mc Graw Hill.

Lunkes, R. J., Ripoll Feliu, V. M., & Silva da, R. F. (2013). Estudio de las Publicaciones sobre Contabilidad de Gestión en Brasil y España. *Revista Contabilidade & Finanças*, 11-26

McDonald, M., Millman, T., & Rogers, B. (1997). Key account management: Theory, practice and challenges. *Journal of Marketing Management*, 13(8), 737-757.

Mukhtar, S. (2009). ICT-driven human and knowledge capital development: in search of a new economic development model and policy framework in the networked global economy. . *International Business and Entrepreneurship Development*, 4(1/2)(74).

Okoye, E., & Akenbor, C. (2008). Strategic management accounting practices in a competitive environment: Theoretical exposition. *ABSU Journal of Management Sciences*, 4(2), 1-18.

Porporato, M. (2015). Contabilidad de gestión para controlar o coordinar en entornos turbulentos: su impacto en el desempeño organizacional. *Contaduría y administración*, 60(3), 511-534.

Quispe-Otacoma, A., & Padilla-Martínez, M. (2017). Tecnologías de información y comunicación en la gestión empresarial de pymes comerciales. *Ingeniería Industrial*, 38(1), 81-92.

Reckwitz, A. (2002). The status of the "material" in theories of culture: From "social structure" to "artefacts". *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 32(2), 195-217.

Roslender, R., & Hart, S. (2013). In search of strategic management accounting: Theoretical and field study perspectives. *Management Accounting Research*, 14(3), 255-279.

Roslender, R; Hart, S. (2003). In search of strategic management accounting: Theoretical and field study perspectives. *Management Accounting Research*, 14(3), 255-279.

Roslender, R; Hart, S. (2010). *Strategic management accounting: Lots in a name*. (1005 ed.). Accountancy Research Group.

Saporta, B. (1997). Small and Medium Enterprises Strategies. *Management Encyclopedia*, III, 3105-3128,.

Simmonds, K. (1981). Strategic management accounting. *Management Accounting*, 59(4), 26-29.

Terungwa, A. (2012). Risk Management and Insurance of Small and Medium Scale Enterprises (Smes) in Nigeria. . *International Journal of Finance and Accounting*, 1(1), 8-17.

Tillmann, K. (2003). *Strategic management accounting and sense making: A grounded theory study*. Recuperado el 1 de 6 de 2018, de Doctoral dissertation: <http://www.ethos.bl.uk>

Yagual Velástegui, A., Lovato Torres, S., & Mite álban, M. (2018). Importancia de la exportación de flores sobre total exportaciones FOB no tradicionales en Ecuador 2012-2016. *Espacios*, 39(18), 7-20.

Este artículo es el resultado de una pasantía de investigación en la Universidad de Valencia, España bajo la tutoría del Dr. Vicente Ripoll Fileu en el grupo de investigación IMACCEv, quienes fomentan el intercambio de conocimientos, a quienes expreso mi agradecimiento.

1. Contador Público Autorizado, Ingeniero Comercial, Magister en Tributación. Docente de la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela de Administración de Empresas. maria.mitea@ug.edu.ec . matemial@alumni.uv.es Estudiante de Doctorado de la Universidad de Valencia, Contabilidad y Finanzas Corporativas.

2. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de Valencia. Director de Equipo Valenciano de Investigación en Gestión Estratégica de Costes. Vicente.ripoll@uv.es

[Índice]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a [webmaster](#)]