

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA:

**LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA
PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CALZADO DEL CENTRO
COMERCIAL DE CALZADO JUAN CAJAS EN LA CIUDAD DE
AMBATO**

Autora: María Belén Barba

Tutor: Econ. Alejandro Álvarez

Ambato – Ecuador

2014

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

Yo, Econ. Alejandro Álvarez, en mi calidad de Director de Tesis del presente trabajo de investigación sobre el tema: **“LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CALZADO DEL CENTRO COMERCIAL DE CALZADO JUAN CAJAS EN LA CIUDAD DE AMBATO”**, desarrollado por la Srta. María Belén Barba Jácome, de la estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, de la facultad de Contabilidad y Auditoría, considero que dicha tesis reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometida a la evaluación del jurado examinador designado por el directivo

Ambato Agosto 2014



.....
Tutor

Econ, Alejandro Álvarez

AUTORÍA DEL TRABAJO

Los criterios emitidos en el trabajo de investigación : “**LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CALZADO DEL CENTRO COMERCIAL DE CALZADO JUAN CAJAS EN LA CIUDAD DE AMBATO**”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuestas son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora del proyecto de tesis y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizó a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas Universitarias.

Ambato Agosto 2014

AUTORA



.....
Srta. María Belén Barba Jácome

C.I 0604630913

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del tribunal examinador aprueban el informe de investigación, sobre el tema: **“LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR CALZADO DEL CENTRO COMERCIAL DE CALZADO JUAN CAJAS EN LA CIUDAD DE AMBATO”**, realizado por la señorita María Belén Barba Jácome, Egresada de la Carrera de Ingeniería Financiera, ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato

Ambato Agosto 2014

Para constancia firman



Econ. Elsy Álvarez
Profesor calificador



Econ. Santiago Barriga
Profesor calificador



Eco. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente trabajo, que plasmo como uno más de mis anhelos personales, dedico primero a Dios, a mi madre por el amor y la confianza permanente y a mí prometido por su apoyo incondicional

María Belén Barba

GRADECIMIENTO

Mi gratitud improcedente al Personal Docente de la Facultad de Contabilidad y Auditoría por los conocimientos impartidos, durante mi carrera.

Mi gratitud a cada una de las personas que contribuyeron con la realización de la misma.

María Belén Barba

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Pág.
Portada	i
Aprobación del Director de Tesis	ii
Autoría del Trabajo	iii
Aprobación del Tribunal de Grado	iv
Dedicatoria.....	v
Gradecimiento.....	vi
Índice General.....	vii
Índice de Tablas.....	xi
Índice de Gráficos	xvi
Resumen Ejecutivo	xviii
Introducción	1

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

1.1. Tema.....	3
1.2. Planteamiento del Problema	3
1.2.1. Contextualización.....	3
1.2.2. Análisis Crítico	9
1.2.2.1. Relación Causa Efecto.....	10
1.2.3. Prognosis	11
1.2.4. Formulación del Problema	11
1.2.5. Interrogantes.....	12
1.2.6. Delimitación del Objeto de Investigación	12
1.2.6.1. Delimitación Espacial:.....	12
1.2.6.2. Delimitación Temporal:	12
1.2.6.3. Delimitación Poblacional:.....	12
1.3. Justificación	13
1.4. Objetivos	14

1.4.1. Objetivo General	14
1.4.2. Objetivos Específico	14

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos	15
2.2. Fundamentación Filosófico	18
2.2.1. Fundamentación Ontológica	19
2.2.2. Fundamentación Axiológica	19
2.3. Fundamentación Legal	20
2.3.1 Constitución del Ecuador,	20
2.3.2. Código Orgánico de la Producción,	20
2.3.3. Plan Nacional del Buen Vivir,	22
2.4. Categorías Fundamentales.....	24
2.4.1. Subordinación Conceptual Variable Independiente	25
2.4.2. Subordinación Conceptual Variable Dependiente.....	26
2.4.3. Definición de Categorías Fundamentales	27
2.4.3.1. Variable Independiente	27
2.4.3.2. Variable Dependiente.....	48
2.5. Hipótesis	58
2.6. Señalamiento de Variables	58

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la Investigación	59
3.2. Modalidad Básica de la Investigación	60
3.2.1. Investigación de Campo.....	60
3.2.2. Investigación Bibliográfica-Documental	60
3.3. Nivel o Tipo de Investigación	61
3.3.1. Investigación Exploratoria:	61
3.3.2. Investigación Descriptiva:	61
3.3.3. Investigación Correlacional:	61

3.4. Población Y Muestra	62
3.4.1. Población	62
3.4.2. Muestra	62
3.4.3. Tamaño de la Muestra	63
3.4.4. Tipo de Muestreo	64
3.5. Operacionalización de Variables.....	65
3.6. Plan para la Recolección de Información.....	67
3.6.1. Técnicas Básicas de La Información	69
3.7. Recolección de la Información	70
3.7.1. Procesamiento y Análisis	70

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de los Datos.....	75
4.2. Interpretación de Resultados	93
4.3. Verificación de la Hipótesis	95
4.3.1. Planteo de Hipótesis	95
4.3.2. Determinación X^2 Crítico	96
4.3.3. Cálculo de X^2C	96
4.3.4. Frecuencias Observadas	97
4.3.5. Frecuencias Esperadas	97
4.3.6. Tabla de Contingencia	98
4.3.7. Decisión- Conclusión	98

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones	99
5.2. Recomendaciones	100

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos Informativos	102
6.2. Antecedentes de la Propuesta	102
6.3. Justificación de la Propuesta	103
6.4. Objetivos	105
6.4.1. Objetivo General	105
6.4.2. Objetivo Especifico	105
6.5. Analisis de Factibilidad	105
6.6. Fundamentación	106
6.7. Modelo Operativo.....	117
6.7.1. Desarrollo del Modelo Operativo.....	118
6.7.1.1. Etapa 1.- Obtener Información, Internas como Externas	118
6.7.1.2. Etapa 2.- Desarrollo de la Planificación	135
6.7.1.3. Etapa 3.- Presentación Modelo de Planificación Financiera	249
6.7.2. Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuesta.....	250
Bibliografía	252
Anexos.....	257

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla No. 1 Composición de la Población	63
Tabla No. 2 Muestra	64
Tabla No. 3 Variable independiente	65
Tabla No. 4 Variable dependiente.....	66
Tabla No. 5 Recolección de información	68
Tabla No. 6 Recolección de la Información	70
Tabla No. 7 Frecuencia Observada	73
Tabla No. 8 Frecuencias esperadas	73
Tabla No. 9 .Determinación de <i>fe</i> y completar la tabla de contingencia ..	74
Tabla No. 10 Género	76
Tabla No. 11 Edad.....	77
Tabla No. 12 Instrucción	78
Tabla No. 13 Fuentes de Financiamiento	79
Tabla No. 14 Fuente de Financiamiento Externa.....	80
Tabla No. 15 Número de Crédito	81
Tabla No. 16 Uso del Crédito.....	82
Tabla No. 17 Tipo de Crédito.....	83
Tabla No. 18 Garantía	84
Tabla No. 19 Crédito a Proveedores.....	85
Tabla No. 20 Situación Financiera	86
Tabla No. 21 Producción	87
Tabla No. 22 Costos	88
Tabla No. 23 Planificación	89
Tabla No. 24 Endeudamiento	90
Tabla No. 25 Deudas	91
Tabla No. 26 Productividad.....	92
Tabla No. 27 Frecuencias observadas	97
Tabla No. 28 Frecuencias esperadas	98
Tabla No. 29 Tabla de Contingencia.....	98
Tabla No. 30 Modelo operativo	117

Tabla No. 31 Lineas de calzado.....	118
Tabla No. 32 Ventas 2012	119
Tabla No. 33 Analisis Ingresos 2012	120
Tabla No. 34 Demanda 2012.....	121
Tabla No. 35 Ventas 2013	121
Tabla No. 36 Analisis vertical ventas 2013	122
Tabla No. 37 Demanda 2013.....	123
Tabla No. 38 Analisis horizontal ventas 2012-2013.....	123
Tabla No. 39 Materia prima.....	126
Tabla No. 40 Materia prima.....	127
Tabla No. 41 Materia prima.....	127
Tabla No. 42 Materia prima.....	128
Tabla No. 43 Materia prima.....	128
Tabla No. 44 Materia prima.....	129
Tabla No. 45 Materia prima.....	129
Tabla No. 46 Materia prima.....	130
Tabla No. 47 Materia prima.....	131
Tabla No. 48 Maquinaria.....	134
Tabla No. 49 Maquinaria-capacidad	135
Tabla No. 50 Ventas proyectadas 2014-casual niño.....	136
Tabla No. 51 Tendencia estadistica.....	136
Tabla No. 52 Tendencia estadistica-segundo trimestre	138
Tabla No. 53 Tendencia estadistica-tercer trimestre.....	140
Tabla No. 54 Tendencia estadistica-cuarto trimestre.....	141
Tabla No. 55 Tendencia estadistica-anual.....	143
Tabla No. 56 Porcentage de ventas-casual niño	145
Tabla No. 57 Proyección de ventas-casual niña	146
Tabla No. 58 Tendencia estadistica-primer trimestre.....	146
Tabla No. 59 Tendencia estadistica-segundo trimestre	148
Tabla No. 60 Tendencia estadistica-tercer trimestre.....	150
Tabla No. 61 Tendencia estadistica-cuarto trimestre.....	152
Tabla No. 62 Tendencia estadistica-anual.....	154

Tabla No. 63 Porcentaje de ventas-casual niña	157
Tabla No. 64 Proyección de ventas-deprtivo niño.....	157
Tabla No. 65 Tendencia estadística-primer trimestre.....	158
Tabla No. 66 Tendencia estadística-segundo trimestre	159
Tabla No. 67 Tendencia estadística-tercer trimestre.....	162
Tabla No. 68 Tendencia estadística-cuarto trimestre.....	164
Tabla No. 69 Tendencia estadística-anual.....	166
Tabla No. 70 Porcentaje de ventas.....	168
Tabla No. 71 Proyección de ventas-deportivo niña.....	169
Tabla No. 72 Tendencia estadística-primer trimestre.....	169
Tabla No. 73 Tendencia estadística-segundo trimestre	171
Tabla No. 74 Tendencia estadística-tercer trimestre.....	173
Tabla No. 75 Tendencia estadística-cuarto trimestre.....	175
Tabla No. 76 Tendencia estadística-anual.....	177
Tabla No. 77 Porcentaje de ventas-deportivo niña	180
Tabla No. 78 Proyección de ventas-casual hombres.....	180
Tabla No. 79 Tendencia estadística-primer trimestre.....	181
Tabla No. 80 Tendencia estadística-segundo trimestre	183
Tabla No. 81 Tendencia estadística-tercer trimestre.....	185
Tabla No. 82 Tendencia estadística-cuarto trimestre.....	187
Tabla No. 83 Tendencia estadística-anual.....	189
Tabla No. 84 Porcentaje de ventas.....	191
Tabla No. 85 Proyección de ventas-casual mujeres	192
Tabla No. 86 Tendencia estadística-primer trimestre.....	192
Tabla No. 87 Tendencia estadística-segundo trimestre	194
Tabla No. 88 Tendencia estadística-tercer trimestre.....	196
Tabla No. 89 Tendencia estadística-cuarto trimestre.....	199
Tabla No. 90 Tendencia estadística-anual.....	201
Tabla No. 91 Porcentaje de ventas.....	203
Tabla No. 92 Proyección de ventas-escolar hombre	204
Tabla No. 93 Tendencia estadística-primer trimestre.....	204
Tabla No. 94 Tendencia estadística-segundo trimestre	206

Tabla No. 95 Tendencia estadística-tercer trimestre.....	208
Tabla No. 96 Tendencia estadística-cuarto trimestre.....	210
Tabla No. 97 Tendencia estadística-anual.....	212
Tabla No. 98 Porcentaje de ventas.....	214
Tabla No. 99 Proyección de ventas-escolar mujer.....	215
Tabla No. 100 Tendencia estadística-primer trimestre.....	215
Tabla No. 101 Tendencia estadística-segundo trimestre	217
Tabla No. 102 Tendencia estadística-tercer trimestre.....	219
Tabla No. 103 Tendencia estadística-cuarto trimestre.....	221
Tabla No. 104 Tendencia estadística-anual.....	223
Tabla No. 105 Porcentaje de ventas.....	225
Tabla No. 106 Ventas proyectadas 2014.....	226
Tabla No. 107 Analisis de unidades.....	228
Tabla No. 108 Proyeccion de compras 2014-casual niño.....	229
Tabla No. 109 Proyeccion de compras 2014- casual niña.....	230
Tabla No. 110 Proyeccion de compras 2014- deportivo niño	230
Tabla No. 111 Proyeccion de compras 2014- deportivo niña	231
Tabla No. 112 Proyeccion de compras 2014- casual hombres.....	231
Tabla No. 113 Proyeccion de compras 2014- casual mujeres.....	232
Tabla No. 114 Proyeccion de compras 2014-escolar hombres	232
Tabla No. 115 Proyeccion de compras 2014-escolar mujeres.....	233
Tabla No. 116 Costos de materia prima proyectados 2014	234
Tabla No. 117 Gastos de servicios basicos proyectados 2014.....	236
Tabla No. 118 Ingresos por ventas proyectados 2014.....	237
Tabla No. 119 Participación ingresos-egresos proyectados 2014	238
Tabla No. 120 Flujo de efectivo proyectado- casual niño	239
Tabla No. 121 Flujo de efectivo proyectado- casual niña	239
Tabla No. 122 Flujo de efectivo proyectado- deportivo niño	240
Tabla No. 123 Flujo de efectivo proyectado- deportivo niña	240
Tabla No. 124 Flujo de efectivo proyectado- casual hombres	240
Tabla No. 125 Flujo de efectivo proyectado- casual mujeres	241
Tabla No. 126 Flujo de efectivo proyectado- escolar hombres	241

Tabla No. 127 Flujo de efectivo proyectado- escolar mujeres	241
Tabla No. 128 Flujo de efectivo proyectado 2014.....	243
Tabla No. 129 Estado de resultado proyectado 2014	245
Tabla No. 130 Balance general proyectado 2014	246
Tabla No. 131 Indicador de liquidez 2014.....	247
Tabla No. 132 Indicador de rentabilidad 2014	248
Tabla No. 133 Plan de monitoreo de la propuesta.....	251

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico No. 1 Árbol de problemas.....	9
Gráfico No. 2 Superordenación conceptual	24
Gráfico No. 3 Subordinación conceptual Variable Independiente	25
Gráfico No. 4 Subordinación conceptual Variable Dependiente	26
Gráfico No. 5 Procesamiento y Análisis.....	70
Gráfico No. 6 Determinación χ^2 crítico.	72
Gráfico No. 7 Género.....	76
Gráfico No. 8 Edad	77
Gráfico No. 9 Instrucción	78
Gráfico No. 10 Fuente de Financiamiento	79
Gráfico No. 11 Fuente de Financiamiento Externa	80
Gráfico No. 12 Número de Crédito.....	81
Gráfico No. 13 Uso del Crédito	82
Gráfico No. 14 Tipo de Crédito	83
Gráfico No. 15 Garantía.....	84
Gráfico No. 16 Créditos a Proveedores	85
Gráfico No. 17 Situación Financiera	86
Gráfico No. 18 Producción	87
Gráfico No. 19 Costos.....	88
Gráfico No. 20 Planificación.....	89
Gráfico No. 21 Endeudamiento.....	90
Gráfico No. 22 Deuda	91
Gráfico No. 23 Productividad	92
Gráfico No. 24 χ^2 crítico	96
Gráfico No. 25 Ventas 2012-2013.....	124
Gráfico No. 26 Ingresos 2012-2013.....	125
Gráfico No. 27 Pronóstico de ventas 2014	145
Gráfico No. 28 Pronóstico de ventas 2014-casual niña	156
Gráfico No. 29 Pronóstico de ventas 2014	168
Gráfico No. 30 Pronóstico de ventas 2014-deportivo niña.....	179

Gráfico No. 31 Pronóstico de ventas 2014-casual hombre.....	191
Gráfico No. 32 Pronóstico de ventas 2014-casual mujer	203
Gráfico No. 33 Pronóstico de ventas 2014-escolar hombre.....	214
Gráfico No. 34 Pronóstico de ventas 2014	225
Gráfico No. 35 Pronóstico de ventas 2014	227
Gráfico No. 36 Modelo de planificación financiera	250

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de investigación, que se pone a consideración, expone los resultados de la investigación realizada, con el propósito fundamental de responder al problema detectado el mismo que es “Las Fuentes de Financiamiento y la Productividad del Sector Calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas en la ciudad de Ambato”.

El contenido del Proyecto de investigación se sustenta con la modalidad básica de la investigación es bibliográfica documental apoyada en la investigación de campo, con un nivel o tipo de investigación descriptiva complementada con una asociación de variables.

La información obtenida para investigar el problema, se recopiló directamente del productor de calzado de la Microempresa Marysabel, de manera que se obtuvo una propuesta ideal ajustada a al objetivo principal, Analizar las fuentes de financiamiento que inciden en la productividad del sector calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas

En el desarrollo del trabajo se considera la planificación financiera y la toma de decisiones de una microempresa de calzado, la cual se reflejara en la rentabilidad de la misma, cuan importante es para una microempresa establecer adecuadamente sus presupuestos de gastos e ingresos, costos y proyecciones, como contribuir a generar información eficaz para decidir acertadamente en beneficio de la misma.

En el desarrollo de la planificación financiera para mejorar el crecimiento micro empresarial de Creaciones Marysabel, se ha proyectado flujo de cajas como herramienta básica para el control interno del efectivo, además se ha elaborado pronósticos de ventas para el aprovechamiento de su utilidad, lo que permitirá un desarrollo sostenible, ordenado que requiere la empresa, por tal motivo en dicho diseño consta los respectivos

métodos de proyección mediante un análisis minucioso de sus gastos y ventas con la finalidad de poder elevar la cartera de ventas, razón por la que una Planificación Financiera será de mucha ayuda para un crecimiento eficaz que realice el dueño de la microempresa.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por interés conocer la situación actual en la que se desenvuelve la micro empresa de creaciones Marysabel en medio de un mundo globalizado; donde la economía no se encuentra nada estable debido a factores internos como externos, es por esto necesario que las microempresas lleven de manera adecuada su patrimonio para la toma de decisiones que ayuden al desarrollo, utilizando de manera efectiva los recursos que estas presentan.

Por tal motivo la presente investigación tiene como objetivo proponer una Planificación Financiera que será una guía de procedimientos que deben implantarse, con la finalidad de mejorar las actividades de la microempresa, para mantenerse en el mercado competitivo del calzado con una mejor administración de los recursos que puedan llevar a una reducción de tiempo y costos, con lo que generara beneficios para microempresa

La investigación está estructurada en seis capítulos que se describen a continuación:

Capítulo I.- Se identifica y plantea el problema en estudio, para lo que se efectúa un estudio de las causas y efectos del mismo, estableciendo el lugar donde se va a llevar a cabo la investigación, se delimita el campo de estudio justificando las razones de importancia, con los objetivos a conseguir.

Capítulo II.- Se fundamenta a través del marco teórico, en la que se especifican los antecedentes investigativos que tienen relación con el problema planteado y en las que se basa la investigación, el contenido teórico científico; de esta forma favorece para el avance del trabajo, con la que se consigue una respuesta tentativa al problema, estableciendo la

relación entre las variables.

Capítulo III.- Corresponde a la metodología del trabajo; en la que se recalca los tipos, métodos y técnicas de investigación que se utilizan para la recolección, procesamiento y análisis de la información; así mismo incluye la operacionalización de las variables: fuentes de financiamiento y productividad.

Capítulo IV.- Abarca el análisis e interpretación de resultados de la encuesta, se realiza una explicación de las mismas, para obtener la verificación de la selección y aplicación de las estrategias de marketing más apropiadas permitirán el incremento de ventas de la empresa de creaciones Marysabel en la ciudad de Ambato.

Capítulo V.- se redacta las conclusiones después de procesar la información, las mismas que son tomadas para elaborar las respectivas recomendaciones que son el resultado directo de la investigación.

Capítulo VI.- Comprende el desarrollo de la propuesta, en la que se diseña una Planificación Financiera para la microempresa, el que determinará qué pasos debe seguir para poder alcanzar los objetivos propuestos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Tema

Las fuentes de financiamiento y su incidencia en la productividad del sector calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas en la ciudad de Ambato

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Contextualización

Macro contextualización

En una economía competitiva y globalizada, es necesario determinar la competencia, su posición en el mercado, la manera como se desarrolla sus actividades y sus estrategias de financiamiento.

En Ecuador, muchas de las microempresas han incrementado sus niveles de productividad, volviéndose cada vez más competitivas, para enfrentar el mercado cambiante actual, gracias a los proyectos que ha impulsado el gobierno para fomentar la producción nacional a través de créditos accesibles para los productores. Frente a los grandes avances tecnológicos, industriales y sistemas económicos, es primordial que los productores conozcan sobre las formas de financiamiento con las que

cuenta Ecuador para el desarrollo de sus actividades económicas. Actualmente el gobierno pone énfasis a la producción y comercialización de ciertos productos como por ejemplo el calzado que posee mayor captación de demanda por ser un producto irremplazable y necesario que aprovecha las ventajas competitivas y comparativas.

Después de varios años difíciles, en los que los bancos restringieron los créditos a microempresarios y favoreciendo a las grandes empresas, la situación del sistema financiero vuelve a ser positiva. De acuerdo con (Hidalgo, 2014) *“en la economía ecuatoriana, de acuerdo a estimaciones realizadas por el Banco Central del Ecuador y el Ministerio Coordinador de la Política Económica, se espera para este año un crecimiento real entre 4,5% y 5.1%”*. A razón de las nuevas políticas aplicadas por el gobierno actual para la inversión interna y políticas programadas para impulsar la matriz productiva.

En la actualidad, Ecuador ha hecho que muchos inversionistas y empresarios del siglo XXI, hagan intercambios comerciales y culturales, por encontrar infraestructura y tecnología de vanguardia, como menciona (Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador, 2013) *“Hoy la economía del Ecuador está en proceso de modernización, durante los últimos años, una serie de reformas legales, estructurales y administrativas, porque la producción del Ecuador no incluye solamente petróleo, camarón,, café y cacao, sino también una serie de nuevos productos, lo cuales tienen una gran aceptación en mercados internacionales”*.

Para el desarrollo sustentable de la pequeña y micro producción implica la existencia de buenos negocios que vayan asociados a la incorporación de tecnología apropiada y de buenos sistemas productivos, no es suficiente proveer el crédito necesario para financiar el capital de trabajo de una pequeña empresa, además los servicios no financieros de apoyo a la

gestión emprendedora incluyen los de administración financiera, informática y contable, de comercialización y acceso a mercados, de desarrollo tecnológico y sistemas productivos.

Meso contextualización

La Provincia de Tungurahua es una de las más sólidas de la Sierra centro, con base en la industria, transporte, comercio, construcción, agricultura, cuero y calzado y el sector financiero los cuales son los principales generadores de mano de obra. Según Luis Antonio Villagrán, ex presidente de la Cámara de Industria de Tungurahua, el sector calzado hace dos años obtuvo un ingreso por \$271.8 millones, la fabricación de cuero y calzado es una de las actividades exitosas sin olvidar los locales artesanales fabricantes de calzado.

Esto se debe a la existencia en la provincia de fuentes de financiamiento, las cuales están amparadas por la Superintendencia de Compañías y además actualmente por la nueva ley de Cooperativas las cuales son de gran ayuda para aquellos productores que necesitan acceder a un crédito, el cual solvente necesidades de liquidez para cubrir sus demandas.

Para la provincia de Tungurahua, siendo la de mayor producción con un 44% entre micro, pequeños y grandes empresarios, que se han enfocado en su desarrollo productivo tanto en la ciudad como a en sus parroquias por la facilidad que da el Gobierno Provincial para un desarrollo sostenible de los microempresarios, como por ejemplo el Cantón Cevallos, que hoy cuenta con el apoyo municipal para las microempresas de calzado, al igual que Quisapincha donde se fabrica artesanías de cuero, al igual carteras, zapatos, correas, etc.

Tungurahua está representado nacionalmente con la empresa Plasticaucho, donde se comercializa calzado de buena calidad tanto para

interior como exterior, enfocándose en Sudamérica los cuales están compitiendo con marcas reconocidas en el mundo.

Las empresas siguiendo el ejemplo de Plasticaucho, se enfocan en cadenas comerciales donde ofertan sus productos encaminándose a ser una empresa sostenible y competitiva en el mercado, con la ayuda del Gobierno a la fomentación de la adquisición de productos producidos nacionalmente ayudado al desarrollo micro empresarial y profesional.

La evolución reciente del mercado del calzado en Tungurahua revela que existen oportunidades para la exportación de zapatos a nivel nacional. Aunque la Provincia de Tungurahua es una de las mayores productoras de calzado ésta producción no es suficiente para atender la demanda interna por dos motivos:

- a) Es insuficiente. La industria del calzado, en la provincia tiene un problema de deficiencia, por la falta de implementación de maquinaria moderna para su producción debido a escasa oportunidad de financiamiento, ya que sus ingresos por ventas son mínimos y no generan utilidades
- b) .En Tungurahua se produce un calzado artesanal con calidad mediamente competitivo.

Los productores de calzado en la Provincia de Tungurahua, has registrado desventajas en la comercialización del calzado, los cuales han ocasionado cierre de talleres, actualmente con la facilidad de adquisición de materia prima a precios accesibles y de buena calidad, ayuda a un mejor calzado y así un crecimiento empresarial.

Micro contextualización

La ciudad de Ambato es uno de los sectores de mayor producción de calzado el mismo que está experimentando un crecimiento sostenido en sus ventas en el presente año, debido a la restricción sobre la importación de calzado extranjero. Estas microempresas están caracterizadas por un mercado innovador y competitivo que necesita de adecuadas fuentes de financiamiento para su crecimiento y mejorar el rendimiento financiero de los productores.

Cabe mencionar al Comercial de calzado Juan Cajas que se encuentra ubicado en la ciudad de Ambato en Ingahurco frente al terminal terrestre, posee aproximadamente 400 productores de calzado, cuya actividad comercial se encuentra vinculada con la Producción y comercialización de calzado para toda edad, la cual está debidamente organizada y distribuida para mayor facilidad del cliente al escoger el producto.

La gran parte de los productores en esta área son artesanales, son pocas las microempresas que recurren a un análisis profundo de sus ingresos y egresos, no le dan la importancia debida ya que el enfoque de las mismas es cumplir con la demanda del cliente sin percatarse del crecimiento que podrían tener optimizando los recursos disponibles, además desatienden la distribución apropiada del efectivo, conformándose con ventas diarias que no llegan a cubrir los gastos productivos que con llevo fabricar el producto.

La infraestructura con la que cuentan los productores para la fabricación del calzado, son familias que producen el calzado y así tratan de evitar el pago a empleados y gastos indebidos, sin olvidar que sus productos solo los pueden sacar a vender los fines de semana por existir mayor afluencia de gente y por la dificultad y el gasto que produce transportar el calzado porque no pueden dejar su producto en el local por la inseguridad

que existe.

Ante este panorama, es imprescindible fomentar la información segura sobre el correcto uso de las utilidades de cada comerciante y la adecuada fuente de financiación, la cual ayudara a un mejor desarrollo comercial del sector, esto daría como resultado una demanda alta de compradores y un mayor crecimiento del sector de calzado de la ciudad.

1.2.2. Análisis crítico

Árbol de problemas

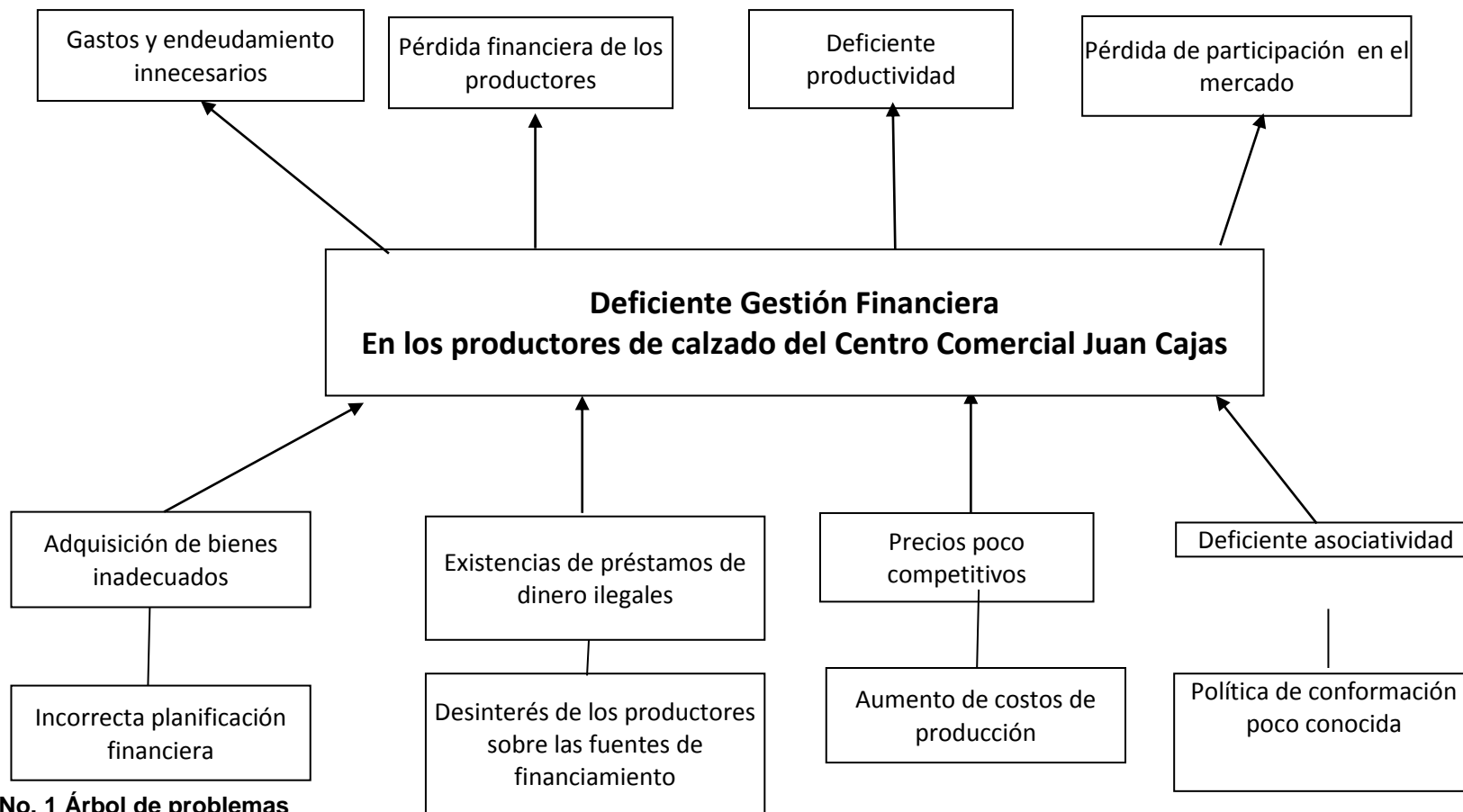


Gráfico No. 1 Árbol de problemas
Elaborado por: Investigadora

1.2.2.1. Relación causa efecto

Con lo expuesto anteriormente, se puede indicar que los Productores de calzado Juan Cajas presenta un problema básico cuya causa se debe a la inexistencia en los productores de una gestión financiera, que ayude a administrar sus ingresos y egresos, para poder cubrir sus gastos que conlleva la elaboración del calzado y no tener que recurrir a préstamos ilegales que solo aumentan deudas por pagar.

La mayor parte de los productores se conforman con sacar el dinero que invirtieron en la realización del producto o en otros casos el inicio de inventario de producto terminado, que a veces deben rematar el calzado a precios que no cubren el valor de la materia prima, esto se da por la gran oferta que hay en el Centro Comercial Juan Cajas.

Todo esto genera en el sector un mínimo desarrollo comercial, lo que convierte a los productores en vulnerables en caso de cambios económicos en el país; es evidente que los recursos de las ventas actuales no son suficientes para la producción de calzado y esto impide que exista una expansión en el mercado de calzado.

Al no existir una adecuada asociatividad entre los productores, se incrementa la cantidad de terciarios, esto aumenta la diversificación del mercado con precios bajos y al final los productores legales disminuyen sus reservas y en otras situaciones el cierre del negocio.

1.2.3. Prognosis

De continuar en la situación actual los productores de calzado, llevando un control de sus ingresos y egresos rutinariamente, provocará a corto plazo, que sus microempresas no puedan seguir creciendo en el mercado por el desconocimiento para optimizar sus recursos y así tener un futuro comercial y empresarial.

Así mismo, los productores podrían adquirir riesgos administrativos, el sobre endeudamiento, adquisiciones innecesarias, mala toma de decisiones, lo cual afectaría su rentabilidad y ocasionaría disminución de proveedores al no contar con la capacidad para comprar y pagar sus obligaciones.

Como consecuencia los fabricantes tendrán un futuro incierto, que no proporcionara garantías suficientes de estabilidad para sus colaboradores, cabe recalcar los problemas por retraso en el pago de sus deudas lo que ocasiona sobre endeudamiento y adquisición de préstamos a terceros, dando como resultado el posible cierre de la microempresa.

1.2.4. Formulación del problema

¿Cómo incide las fuentes de financiamiento en la productividad del sector calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas en la ciudad de Ambato?

1.2.5. Interrogantes

¿De qué manera influyen las fuentes de financiamiento en los productores para incrementar la productividad?

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que apoyan a los productores de Calzado Juan Cajas?

¿Cuál es la realidad de los productores de Calzado Juan Cajas en relación a su productividad?

¿Existe un modelo de planificación financiero ajustado al desarrollo microempresarial en los fabricantes de calzado Juan Cajas?

1.2.6. Delimitación del objeto de investigación

Campo: Finanzas

Área: comercial

Aspecto: fuentes de financiación y productividad

1.2.6.1. Delimitación espacial: Este trabajo investigativo se desarrollará en el Centro Comercial de Calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato, ubicado en Ingahurco frente al terminal terrestre.

1.2.6.2. Delimitación temporal: Este estudio se efectuará con datos económicos de venta en el 2013 que tuvieron los productores de calzado Juan Cajas

1.2.6.3. Delimitación poblacional: Los elementos de investigación lo constituyen los productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Amba

1.3. Justificación

Con la presente investigación se pretende estudiar, analizar y proveer la información necesaria para tener una visión amplia sobre la información contable, por cuanto ayudará a definir el rumbo que tiene que seguir la organización para alcanzar sus objetivos financieros y económicos.

Además la implementación de sistema de financiamiento, es importante a nivel interno de la microempresa, así como para los clientes externos, porque las decisiones que se toman en base a los recursos, debe ser acertadas y con fundamentos para tomar planes de acción que ayuden al correcto funcionamiento y desarrollo de la microempresa,

Respondiendo a la necesidad de los fabricantes del Comercial de calzado Juan Cajas, de obtener información adecuada de financiación a la cual puedan acceder con facilidad, seguridad y en un plazo adecuado, el cual le permita cumplir con uno de sus objetivos el de tener una estabilidad en su productividad.

Con la presente investigación se podrá obtener un mayor conocimiento como administran sus recursos, sus ingresos y egresos, para su futura producción, logrando con esto tomar decisiones importantes aportando al desarrollo y crecimiento del negocio.

Finalmente la presente investigación se justifica por la factibilidad que tiene para la realización, se dispone del tiempo suficiente para el desarrollo, acceso a las fuentes de información y disponibilidad de recursos humanos, materiales y tecnológicos.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Analizar cómo las fuentes de financiamiento inciden en la productividad del sector calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas

1.4.2. Objetivos específico

- Establecer las fuentes de financiamiento utilizadas por los productores del Centro Comercial del calzado Juan Cajas
- Determinar la productividad alcanzada por los productores del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas
- Creación de un modelo básico de Planificación Financiera a corto plazo para los productores de calzado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

Luego de la revisión de las tesis referentes al problema motivo de estudio, se presenta los siguientes antecedentes investigativos.

En la tesis de: (Lozada, 2011), cuyo tema es *“Las fuentes de financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Pharmagrivet, Cía. Ltda.* Concluye la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo, para mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico.

Además indica la importancia de tomar en cuenta los factores para elegir a la fuente de financiamiento adecuado, es necesario efectuar un análisis previo antes de elegir la fuente que prestará el financiamiento.

Según (Escobar, 2006), en su tesis *“Fuentes de financiamiento y comercialización de cárnicos en la microempresa “La Quinta”, de la ciudad de Ambato”*, se planteó como objetivo general *“Analizar sistemáticamente la relación existente entre fuentes de financiamiento y la comercialización de carne en la microempresa “La Quinta”, de Ambato”*,

Entre sus objetivos específicos: “Establecer fuentes de financiamiento (fondo o financiación por deuda)” ;la que concluye con una planificación financiera para el conocimiento actual de las finanzas y la mejor inversión para un mejor desempeño de la microempresa y mayor captación de mercado.

Se puede mencionar para la variable de productividad la tesis de la Universidad Técnica de Ambato, según (Ulloa Lara, 2011) “La producción de calzado en el Cantón Cevallos, Provincia de Tungurahua y su impacto en el empleo”; plantea como objetivo general “Determinar el proceso de la producción para mejorar el nivel de empleo y el nivel de vida de los productores de calzado del Cantón Cevallos”, inmediato con los objetivos específicos en los cuales menciona “Diagnosticar el empleo de técnicas, mecanismos e instrumentos en los procesos empleados por la empresa” determinar la limitada producción del Cantón Cevallos” y “Plantear una propuesta de integración de los productores de calzado, buscando una mayor eficiencia y minimizando los costos para la fabricación del mismo”;

Para sustentarla la hipótesis ha realizado investigación explorativa, descriptiva y la realización de la encuesta; después del análisis a la mencionada tesis, se llega a las siguientes conclusiones:

- ✓ La producción de calzado que se encuentra en los cantones es de forma artesanal, con tecnología limitada y recursos mínimos.
- ✓ No existe sociedades para un mayor ingreso en el mercado del calzado, dando como consecuencia la venta del calzado en el cantón, a precios mínimos que ayudan a la inversión del productor.

Con lo señalado anteriormente se pudo obtener información de cómo los productores de calzado cantonales actualmente, elaboran su calzado en condiciones desfavorables como: desperdicios de la materia prima,

retardo en la producción por falta de maquinaria y obreros, etc. Lo cual acarrea falta de clientela y mínima expansión en el sector de calzado, además no cuentan con una administración contable, que ocasiona el desconocimiento actual de los ingresos y egresos de los mismos.

Asimismo basándome en la tesis de la Universidad Técnica de Ambato, del Señor (Franco Paredes, 2011), La cual realizó un trabajo investigativo denominado: *El plan estratégico y su incidencia en la productividad de la empresa "Calzado Martini" del Cantón Cevallos*"; que planteó como objetivo general. "Diagnosticar que tipo de plan estratégico es el más adecuado para aplicarse para incrementar la producción en la empresa "Calzado Martini"', consecutivo con los objetivos específicos "Analizar las oportunidades de crecimiento del mercado y su influencia en la productividad", se llegó a las siguientes conclusiones:

- La inadecuada administración estratégica en la empresa, ha generado una ineficiente productividad por obreros no capacitados para cada área e incurrir en inadecuada utilización de los recursos.

De la investigación realizada se recalcar que los ingresos en las ventas para algunos productores no son suficientes para crecer empresarialmente, además las falencias en mano de obra y tecnología que existe llevan como consecuencia productos poco atraíbles ya sea por el modelo o la calidad del mismo.

Pero que sucede cuando en el país no cuenta con garantías suficientes para una financiación, últimamente hemos observado el alto índice de creación de cooperativas de ahorro y crédito en la ciudad de Ambato, las cuales de las 128 aproximadamente solo 6 están regularizadas por la Superintendencia de Bancos, las otras se podría decir ilegales.

La financiación es la herramienta fundamental para que un negocio salga a delante, con productividad eficiente acompañada de una buena administración financiera para poder ganar ventaja competitiva y como consecuencia un desarrollo empresarial sostenible y seguro.

2.2. Fundamentación filosófico

Según (Kuhn, 1962) *“El paradigma es un esquema básico de interpretación de la realidad, que comprende supuestos teóricos generales, leyes, modelos, métodos y técnicas que son adoptados por una comunidad de científicos”*

El paradigma positivista dice: crítico introduce la ideología de forma explícita y la auto reflexión crítica en los procesos del conocimiento. Tiene como finalidad la transformación de la estructura de las relaciones sociales y dar respuesta a determinados problemas generados por estas.

Sus principio son:

- Conocer y comprender la realidad como praxis
- Unir teoría y práctica(conocimiento, acción y valores)
- Orientar el conocimiento a emancipar y liberar al hombre.

La investigación se ubica en el paradigma crítico-propositivo, que se fundamenta en:

El problema en la presente investigación es una realidad de los productores de calzado, la cual se encuentra inmersa dentro de un mundo cambiante, dinamico y competitivo, razones por las cuales los fabricantes de calzado son agentes activos para la aplicación de información que permitan incrementar la productividad.

La fundamentación filosófica planteada en esta tesis se basa en la práctica y experiencia propuesta en la investigación, que sin duda va a enriquecer el contenido de este estudio.

2.2.1. Fundamentación ontológica

Como menciona (Rojas, 2005, pág. internet) *“La fundamentación ontológica exige determinar la forma de existencia de los entes con los que trata la disciplina, el status ontológico de los objetos a los que se refieren los enunciados y las leyes de la teoría”*.

La esencia del trabajo de investigación es solucionar las falencias que ha venido presentando los productores de calzado en el transcurso de su vida productiva, que provienen del desconocimiento de ciertos métodos administrativos fundamentales para el desarrollo productivo; sin olvidar la inexistencia de capacitaciones micro empresariales que fomente la adecuada utilización de los recursos para obtener una apropiada sostenibilidad económica.

2.2.2. Fundamentación axiológica

Según (Hartman, 2001, pág. internet) *“La axiología es el sistema formal para identificar y medir los valores. Es la estructura de valores de una persona la que le brinda su personalidad, sus percepciones y decisiones”*

La investigación a desarrollarse está fundamentada en valores éticos y morales pues existe honestidad y honradez científica y académica, al momento de manejar la información otorgada por los productores.

Con esto se podrá concluir satisfactoriamente con el beneficio mutuo tanto para el productor como para la investigadora, pudiendo recomendar planes de acción que mejoraran su futuro microempresarial.

2.3. Fundamentación legal

Como menciona (Bunge, 2004, pág. internet) *“La fundamentación legal, es el principio o cimiento legal sobre el que se apoyan algunas acciones; es el sustento jurídico sobre el cual se puede reclamar u derecho o exigir una obligación”*. La ejecución de la presente investigación está respaldada por (Consortio para el derecho Socio-Ambiental, 2009):

2.3.1 Constitución del Ecuador,

Sección Octava, Sistema Financiero, Art 311:

El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro.

Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

2.3.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Título II, De la Democratización de la Transformación Productiva y el Acceso a los Factores de Producción (CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN).

Art. 57.- Democratización productiva.- En concordancia con lo establecido en la Constitución, se entenderá por democratización productiva a las políticas, mecanismos e instrumentos que generen la desconcentración de factores y recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas.

El Estado protegerá a la agricultura familiar y comunitaria como garantes de la soberanía alimentaria, así como también a la artesanía, al sector informal urbano y al micro, pequeña y mediana empresa, implementando políticas que regulen sus intercambios con el sector privado.

El Estado promoverá políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción

Art. 60.- De los incentivos para la apertura del capital empresarial.-

Para el cumplimiento de los objetivos señalados en el artículo anterior, el organismo rector en materia de política de desarrollo productivo, impulsará y vigilará, en coordinación con el Servicio de Rentas Internas, el Ministerio rector de la política laboral, la Superintendencia de Compañías, la Superintendencia de Bancos y Seguros, entre otras entidades gubernamentales, la implementación de los siguientes mecanismos:

a-Diversificación de la participación accionaria de empresas en las que el Estado sea propietario exclusivo o de una parte del capital social, a favor de los trabajadores de dichas empresas.

La adquisición de los paquetes accionarios se podrá realizar a través de los mecanismos del sistema nacional de mercado de valores u otros mecanismos reconocidos por la ley.

Este mecanismo no es aplicable para las empresas públicas.

b. El Estado podrá invertir, temporalmente, en el capital de las empresas de transformación productiva, privadas o mixtas, para, posteriormente, financiar a los trabajadores en la compra de sus paquetes accionarios, con créditos y programas de financiamiento preferenciales; y,

c. Impulsará la apertura del capital de las empresas privadas, a favor de los trabajadores de dichas empresas, a través de la aprobación de los incentivos fiscales y financieros que se crean en este Código.

2.3.3. Plan Nacional del Buen Vivir, (Plan Nacional del Buen Vivir)

Objetivo 11: Impulsar una economía endógena para el Buen Vivir, sostenible y territorialmente equilibrada, que propenda a la garantía de derechos y a la transformación, diversificación y especialización productiva a partir del fomento a las diversas formas de producción.

- Aplicar incentivos para el desarrollo de actividades generadoras de valor, especialmente aquellas de los sectores industrial y de servicios, con particular énfasis en el turismo, en el marco de su reconversión a líneas compatibles con el nuevo patrón productivo y energético, y considerando la generación de empleo local, la innovación tecnológica, la producción limpia y la diversificación productiva.
- Fortalecer la producción nacional de software, agroalimentaria, del tejido y del calzado, bajo parámetros social y ambientalmente responsables.
- Diversificar las formas de producción y prestación de servicios, y sus capacidades de agregación de valor, para ampliar la oferta nacional y exportable.

Objetivo.2 Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan.

- Impulsar las pequeñas y medianas unidades productivas para el fortalecimiento y complementariedad territoriales, tanto a nivel nacional como en esquemas de integración regional.
- Apoyar la producción artesanal de calidad en todas las ramas, fortaleciendo los talleres como unidades integrales de trabajo y capacitación, y recuperando saberes y prácticas locales.

Por esto se hace de gran importancia la realización de la presente investigación, que ayude a mejorar la productividad de calzado de manera creciente con bases administrativas y financieras, para poder fomentar planes de acción que servirán para el desarrollo económico y productivo.

2.4. Categorías fundamentales

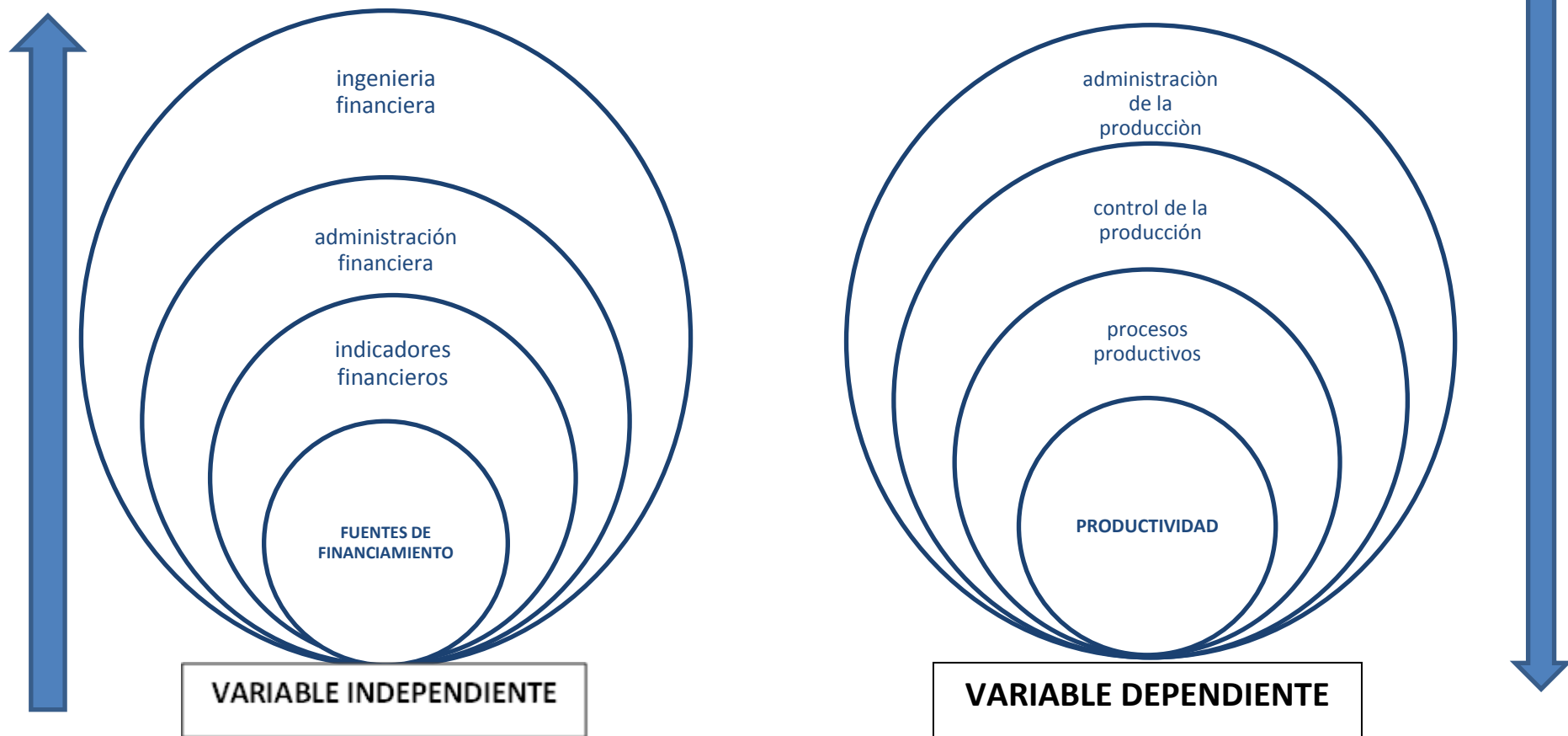


Gráfico No. 2 Superordenación conceptual
Realizado por: María Belén Barba

2.4.1. Subordinación conceptual Variable Independiente

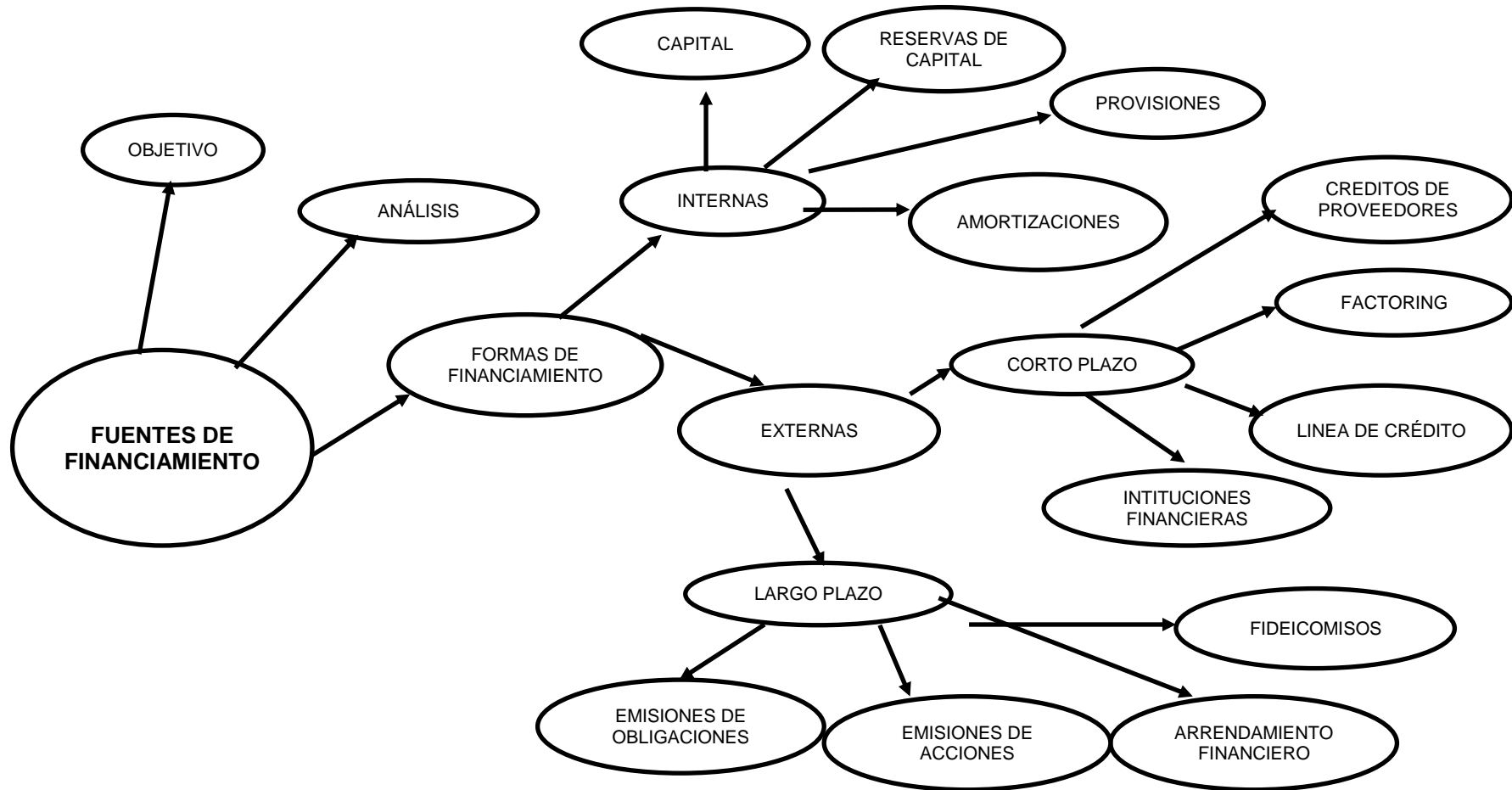


Gráfico No. 3 Subordinación conceptual Variable Independiente
Realizado por: María Belén Barba

2.4.2. Subordinación conceptual Variable Dependiente

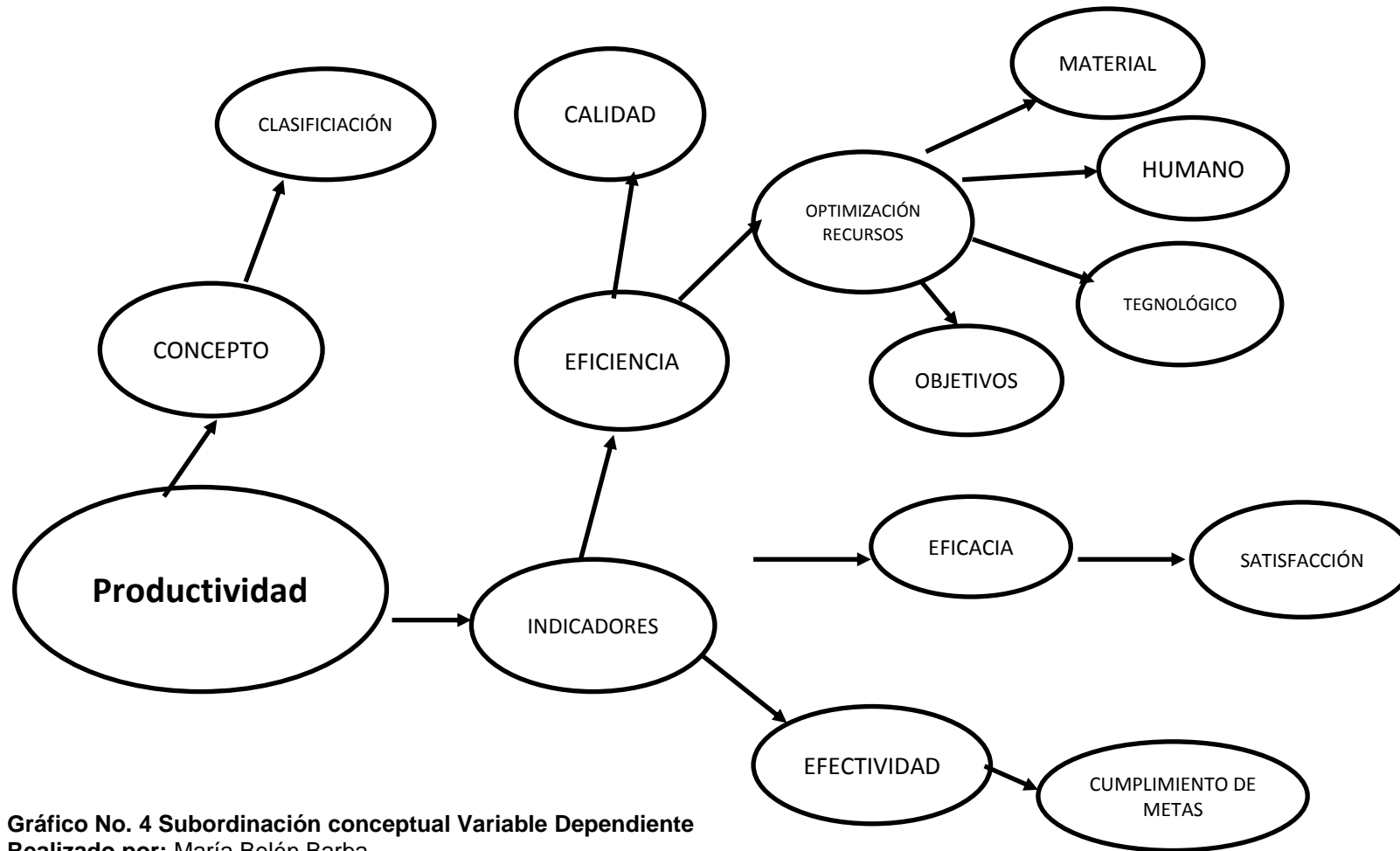


Gráfico No. 4 Subordinación conceptual Variable Dependiente
Realizado por: María Belén Barba

2.4.3. Definición de categorías Fundamentales

2.4.3.1. Variable Independiente

- **Fuentes de financiamiento**

Concepto y generalidades

Según (Narvárez, 2007). Financiamiento es *“de toda las actividades de un negocio, la de reunir el capital es de las más importantes. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento; a través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales, como consecuencia, conceder una mayor participación al sector económico”*.

El financiamiento tiene relevancia fundamental porque la visión que se pueda tener en una empresa (principalmente las micro), relativo a la forma de obtener un financiamiento de acuerdo a las posibilidades particulares, repercutirá en la creación de la misma. Se deben conocer todas las opciones que existen actualmente en Ecuador, ya cuales se puede acceder de acuerdo a las características particulares del solicitante.

En toda empresa o microempresa, el propietario o el gerente de finanzas deben reunir, analizar e interpretar la información financiera y formular un plan para obtener financiamiento, concretamente se trata de determinar las fuentes de financiamiento.

Unos de los principales objetivos del gobierno actual es el crecimiento con calidad de las microempresas, asegurar el desarrollo incluyente fomentando la igualdad de género y facilitando la incorporación de los jóvenes, así como brindar oportunidades de desarrollo productivo a las personas con alguna discapacidad.

A raíz de esto las microempresas han crecido considerablemente, con dinero propio o adquirido de terceros, el financiamiento es una herramienta que está moviendo a los productores actuales

Al igual Según (Levy, 2004) *“El financiamiento empresarial se refiere a la consecución de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. No importa la fuente de esos recursos ni el objetivo en su aplicación, el simple hecho de conseguir fondos nuevos o generarlos en forma adicional, proporciona un financiamiento”*

Considerando las definiciones anteriores, las fuentes de financiamiento se refieren al origen de donde proceden los recursos que serán utilizados por los microempresarios para satisfacer una necesidad, los cuales se pueden obtener a través de actividades propias o de préstamos.

En la actualidad el sistema financiero ecuatoriano está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan la inversión, el ahorro tanto de nacionales como extranjeros, y se integran por: Grupos financieros, Banca comercial o múltiple, sociedades de inversión.

El objetivo central de todas estas instituciones es captar los recursos económicos de lagunas personas para ponerlo a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo Cuando el microempresario no cuenta con el suficiente dinero para hacer frente a compromisos de corto plazo o tiene planeado una expansión de su negocio, algunas veces recurre a financiamientos externos que le apoyarán a resolver esos problemas.

Existen muchas fuentes de financiamiento, aquí se presenta un pequeño análisis de las más elementales que pueden ser útil a la empresa, basándose en autores.

En el financiamiento existen dos fuentes importantes que analizar: una primera nombrada financiación interna o autofinanciación que es la proveniente de los recursos generados por la empresa. Es decir de los beneficios no distribuidos; y una segunda fuente llamada externa, que es la obtenida de accionistas, proveedores acreedores y entidades de crédito.

- **Fuentes de Financiamiento interno**

- Aportaciones de los socios
- Proveedores
- Utilidades retenidas
- Reserva de capital

- **Financiación interna o autofinanciación**

Proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas, provisiones y de las amortizaciones.

Puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

- **Reservas**

Según (Narvaez, 2007) *“las reservas aseguran la expansión sobre todo cuando resulta de gran dificultad la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital. O en otros casos en que el riesgo de la inversión es muy grande para confiarlo a la financiación ajena, generadora de un elevado coste”.*

Son una prolongación del capital permanente de la empresa, tiene objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del periodo.

- **Depreciación y Amortización**

Según (Aching) *“son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, por que las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos”*

Ahora bien, la amortización implica que una empresa liquide en forma periódica un préstamo. La amortización viene a ser una carga para el ejercicio, pero no un gasto propiamente, ya que este no representa una salida de efectivo.

La depreciación se observa desde dos puntos de vista diferentes: por un lado como una disminución en el valor del activo, por otro como el cambio de un gasto en efectivo en un costo real distribuido entre varios periodos.

La depreciación es creada porque todo bien va experimentando una disminución en su valor con el transcurso del tiempo. Sin embargo, el acelerado progreso tecnológico trae consigo bienes físicos más sofisticados, es por ello que la depreciación también es empleada para recuperar el valor de los bienes que van resultando obsoletos.

A través de los procedimientos de depreciación y amortización, la empresa tratará de conservar los recursos precisos para evitar su empobrecimiento. inicialmente, los fondos obtenidos por este medio permanecen forma líquida o en una cuenta que puede ser transformada

de manera rápida en efectivo a fin de reconstruir los bienes de cuya depreciación se ha efectuado.

- **Fuentes de Financiamiento Externo**

Según (Levy L. H., 2004, pág. internet) *“Las fuentes de financiamiento externas, al otorgar nuevos recursos a la empresa, le proporcionan una efectiva palanca financiera, pues se incorporan fondos nuevos a los ya considerados por la empresa provenientes de sus propias fuentes de financiamiento”*.

Por otro lado los fondos de origen externo, que también financian parcialmente el presupuesto nacional y pueden clasificarse básicamente en reembolsables (prestamos) y no reembolsables.

- **Financiamiento bancario**

Características financieras en un financiamiento en las empresas. Las condiciones de crédito describen la obligación de pagar del comprador. Los cuatro factores principalmente que influyen son:

- ❖ Naturaleza económica del producto.

Artículos con alta rotación de ventas se venden a corto crédito, el comprador vuelve a vender el producto rápidamente, obteniendo efectivo que le permite pagar al proveedor.

- ❖ Circunstancias del vendedor

Los vendedores financieramente débiles deben exigir el pago al contado o condiciones de crédito excepcionalmente cortas.

Aunque el uso de crédito como instrumentos de ventas, pone en peligro la sólida administración del crédito,

La práctica lo exige especialmente cuando la industria del vendedor tiene capacidad.

- **Garantías del financiamiento**

Por lo general, es mejor tomar a préstamo sobre una base no garantizada pero con frecuencia la calificación de crédito de un prestatario comercial no es suficientemente fuerte para justificar el préstamo.

Si el préstamo puede garantizarse por el ofrecimiento por parte del prestatario de ciertas formas de colateral exigido por el prestamista en caso de falta de pago, el prestamista puede extender crédito a una empresa que no lo podría obtener de otra forma.

Según (Chorro, 2010) “Las opciones de financiamiento disponibles para las MYPYMES son proporcionados por una amalgama de instituciones dentro de las se incluyen: intermediarios financieros bancarios: banca privada y pública

Diversos tipos de intermediarios financieros no bancarios: fundaciones y Organizaciones No Gubernamentales (ONG), caja de crédito, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos de los trabajadores, entre otros Intermediarios de fondos provenientes de instituciones de segundo piso como el BMI y otros fondos públicos y externos (intermediarios financieros bancarios, FEDECREDITO, entre otros)”

Según (Medina) “*Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil*”.

Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- Banco del Trabajo.
- Mi banco – Banco de la Microempresa.
- Scotiabank.
- Banco de Comercio.

- **Crédito de otras Instituciones**

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos.

La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

- Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - Fogapi).
- EDPYME.
- Cajas municipales.
- Cajas rurales.
- ONG.

Según (Salvador, 2004) *“Financiamiento para la ampliación de la planta o de modernización de maquinaria y equipo”*. Las empresas necesitan estar en constante proceso de renovación y modernización, ya que es la base para mejorar su posición competitiva en los mercados nacional e internacional. Por esta razón es necesario contar con los recursos crediticios para modernización de maquinaria y equipo, en condiciones de plazo y tasa de interés que les permitan el desarrollo de sus operaciones.

Cuando una empresa acepta crédito, cuyas condiciones le ocasionan serias presiones económicas en el futuro, inicia una disminución de sus

recursos de trabajo, debido a una deficiente proyección en la aceptación de un crédito.

En ocasiones la falta de plazos convenientes y de interés razonables, impiden el desarrollo de industrias que se ven forzadas a continuar trabajando con método y maquinaria obsoleto”

Es importante que las PYMES tengan acceso a nuevas fuentes de financiamiento, más accesibles y económicas que las que se ofrecen la intermediación bancaria tradicional por su alto costo, y que prácticamente cubre a todas las empresas, basando su promoción y desarrollo directamente en el mercado mundial.

Ahora, el nuevo paradigma es la red de empresas pequeñas y medianas, articuladas entre ellas, o alrededor de una empresa mayor. Lo grande ya no es el tamaño, sino la alianza.

De esta forma, se puede observar, como las firmas más pequeñas, se encuentran con recursos financieros limitados, carecen de créditos bancarios aceptables o no califican para cotizar y obtener fondos, por lo tanto, sus limitaciones económicas no les han permitido modernizarse con el fin de crecer y competir tanto en el país como el exterior. Debido a los altos niveles y costos de sus deudas, han permitido estancadas, se han declarado en suspensión de pagos o han quebrado.

Según (Antonio, 2003)” *De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es de las más importantes*”. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento. A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones a pagar alrededor de un año sin hipotecar algún activo fijo

Según (Van Horne & Vachowicz, Fundamentos de administración financiera, 2002) *“el financiamiento a corto plazo va en función de su capacidad de liquidar sus préstamos y renovarlos, o incluso hasta de incrementarlos, los préstamos a corto plazo pueden pagar sus deudas cuando tienen fondos excedentes y por lo tanto, reducir sus costos generales por concepto de interés”*

- **Papeles Comerciales**

(Gitman, 2003) *“el papel comercial es una forma de financiamiento que consiste en pagarés a corto plazo no asegurados emitidos por empresas con un alto grado de crédito, sólo la empresa realmente grandes de incuestionables solidez financiera pueden emitir papel comercial”*.

El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

- **Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.**

- ❖ **Hipoteca.**

(Van Horne & Vachowicz, Fundamentos de administración financiera, 2003) *“una hipoteca prendaria es un gravamen sobre bienes no inmuebles, el prestarlo suscribe un convenio de garantía mediante el que se otorga al prestamista un gravamen sobre el equipo estipulado en dicho documento”*

❖ **Acciones.**

(Ketelhohn, Inversiones, 2004) *” los propietarios de acciones comunes son los responsables finales de la gestión y del control de la empresa, y además les corresponde un derecho residual sobre los ingresos y los activos de la empresa.*

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas. El costo de emisión de acciones es alto.

❖ **Bonos**

(Antonio, 2003) *”Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas”*

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores. El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas. Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso".

El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del a deudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas.

La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo.

Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

- **Arrendamiento Financiero.**

(Antonio, 2003) “Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes”

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento.

El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aun cuando abandone el activo por no necesitarlo más.

En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador

- **Factoring**

(Antonio, 2003) *“Esta fuente de financiamiento es poco conocida por las empresas debido principalmente a que es reciente”*. Otro comentario al respecto de ésta fuente es que tiene mucho parecido con la anteriormente mencionada.

El factoring consiste principalmente en lo siguiente:

Se puede definir como un financiamiento que otorga un factor (sociedad nacional de crédito) a un acreditado con relación a las cuentas por cobrar por lo cual esta sociedad percibe una comisión y contraprestación por el servicio prestado.

El costo de financiamiento lo constituye la comisión por el servicio de factoraje

- **Proveedores**

(Antonio, 2003) "Esta fuente de financiamiento es muy semejante a la anteriormente mencionada, la única diferencia es que los proveedores otorgan crédito a la empresa mediante el suministro de las mercancías (bienes) necesarios para el desarrollo normal de sus operaciones".

Esta fuente de financiamiento es la más frecuentemente, se genera mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación a corto y mediano plazo.

La magnitud de éste financiamiento crece o disminuye en la medida que crece o disminuye la oferta debido a excesos de producción o mercados competitivos.

En épocas de una inflación alta, una de las medidas más efectivas para neutralizar los efectos de una inflación en la empresa es el incrementar el financiamiento de los proveedores, es decir la compra de mayores inventarios (cuentas por pagar a proveedores). En la medida en que la posición monetaria de la empresa cambie de activas a pasiva, el efecto de la inflación se ira transfiriendo de la empresa a terceros.

- **Fideicomisos**

El Gobierno ha creado fideicomisos para el apoyo y desarrollo de ciertas actividades que por el tamaño de la empresa o por el riesgo que conlleva la misma actividad, no han sido atendidas por la banca comercial y de desarrollo. Los fondos están manejados a través de fideicomisos, como bancos de segundo piso o de descuento apoyando a la Banca Comercial

y de Desarrollo en el financiamiento de actividades prioritarias de desarrollo y en la promoción de inversiones temporales en capital de riesgo.

- **Emisión de obligaciones**

La colocación de obligaciones puede ser pública o privada y generalmente ésta última se realiza con los accionistas de la empresa”

Este importante recurso a largo plazo al que la empresa tiene acceso es pagadero en pesos y su costo para la empresa generalmente es más bajo que el costo real de un crédito bancario, considerando el cobro de intereses por anticipado, la comisión por apertura de crédito, etcétera.

En Ecuador, la economía se ha deteriorado en los últimos años, al grado de que los resultados son: un crecimiento débil del empleo, un subempleo acentuado y salarios reales considerables más bajos, todo lo cual ha reducido y debilitado a la clase media del país.

En atención a la problemática desarrollada, la presente investigación, tiene como propósito fundamental presentar las fuentes de financiamiento existentes en el país, las cuales son seguras para los microempresarios, a fin de permitir el acceso al financiamiento de mediano y largo plazo a un menor costo que permita convertirlas en empresas altamente productivas.

En países desarrollados las microempresas PYMES se han convertido en el modelo de la nueva empresa y en un motor crucial del desarrollo económico. Las grandes empresas solitarias que producían enormes cantidades de productos homogéneos están aparentemente fuera de moda

En tal motivo lo que se desea es encontrar son nuevas salidas para el financiamiento para potencializar el crecimiento.

Para que el Ecuador alcance el éxito en sus esfuerzos de llegar a ser un país en vías de desarrollo, se requieren nuevos conceptos de crecimiento, de manera que pueda superar las limitaciones actuales de su potencial de recuperación interno

- **Indicadores financieros**

Según (Martinez, 2004) *“los indicadores financieros son asumidos para reflejar el cumplimiento de los objetivos económicos de la empresa, el cual ha sido el modelo dominante en la investigación empírica de estrategia”*

En la obtención de resultados no tiene significado si no se hace un análisis sistemático y comparativo sobre los datos obtenidos para poder conocer a profundidad la situación actual de la compañía, se puede llegar a tomar decisiones importantes para la evolución del negocio, tanto financieramente como administrativamente, proyectando a un futuro sostenible.

Al existir diferentes indicadores para determinar rentabilidad, endeudamiento, liquidez, etc, con la ayuda de estos se puede hacer una evaluación interna comparando con años anteriores para saber la evolución de la compañía.

- **Administración Financiera**

Pero primero se definirá que son las finanzas según (Scott & Irigham, 2008, pág. internet) *se define a las finanzas “en término simples las finanzas conciernen a las decisiones que se toman en relación con el*

dinero o, con más exactitud, con los flujos de efectivo, las decisiones financieras tienen que ver con cómo se recauda el dinero y cómo lo usan los gobiernos, las empresas y los individuos; la administración financiera se enfoca en las decisiones que las empresas toman respecto de sus flujos de efectivo, en consecuencia la administración financiera es importante en cualquier tipo de empresas, sean públicas o privadas, que manejen servicios financieros o fabriquen productos”

El autor menciona que la administración financiera está enfocada en las decisiones que la empresa toma de acuerdo con sus finanzas, por eso son de gran importancia la administración adecuada de las finanzas en una empresa o negocio.

(Lawrence J. Gitman, 2003) ” La administración financiera comprende todo lo relacionado al manejo de los fondos económicos que poseen las organizaciones; el desarrollo de esta materia, tiene como objetivo reconocer el origen y la evolución de las finanzas concentrándose en las técnicas y conceptos básicos en una manera clara y concisa”

De acuerdo con (Van Horne & Vachowicz, 2003, pág. internet) *“la administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la adquisición de activos, con algún propósito general en mente, la función de los administradores financieros en lo tocante a la toma de decisiones se puede dividir en tres áreas principales las decisiones de inversión, las finanzas y la administración de los activos”*

De todas formas no se puede desconocer los conceptos que contienen a la administración financiera los cuales no han sufrido cambios, y en cuanto a la aplicación de los mismos podemos decir que generan funciones en el mercado de control en el cual se pueden hacer adquisiciones estratégicas que fortalecen a diferentes organizaciones.

Actualmente la administración financiera hace referencia a la manera en la cual, el gerente financiero debe visualizar los aspectos de la dirección general, sin embargo en el tiempo pasado el mismo solo debía ocuparse de la obtención de los fondos junto con el estado de la caja general de dicha empresa. La combinación de factores como la competencia, la inflación, los avances de la tecnología que suelen exigir un capital abundante.

Además la importancia que representan las operaciones de administración financiera internacional es la principal causa por la cual los gerentes financieros ahora deben ocuparse de asumir sus respectivas responsabilidades de dirección general. Estos factores han obligado a las instituciones empresariales un grado de flexibilidad para poder sobrevivir como un medio expuesto a los cambios permanentes.

Como conclusión (Scott & Irigham, 2008) menciona *“las finanzas son, en sentido real, la piedra angular del sistema empresarial, la buena administración financiera tiene una importancia vital para la salud económica de las empresas comerciales y, por tanto, para todo país y el mundo.*

- **Ingeniería Financiera**

Inicia (Emery, Stowe, & Dinnerty, 2000)“La ingeniería financiera moderna surgió en la década de 1970 como respuesta a un problema muy real, los mercados financieros se habían vuelto más volátiles en comparación con los 20 años anteriores”

El planificar no tiene un principio ni final concretos, se basa en procesos de dinamismo continuo que haga conocer al dueño de la empresa estrategias idóneas para la eficiente administración de los recursos.

Para (Morales, 2002) *“la ingeniería financiera es el trabajo de quienes son responsables de la creación de instrumentos y procesos financieros y de soluciones a los problemas financieros”*.

(López, 2004) Menciona *“La ingeniería financiera es la responsable de identificar las oportunidades, los riesgos, fortalezas y debilidades de una empresa, con el objeto de poner planear el que hacer financiero de la misma, definir estrategia y tomar las medidas conducentes para solucionarlas”*.

En síntesis la ingeniería financiera es fundamental por su capacidad de servicio hacia la resistencia de la empresa, tanto estratégica como financiera.

Muchas son las explicaciones que se han aportado para justificar el importante desarrollo de la ingeniería financiera, entre las cuales podemos destacar:

- Prevenir y solucionar la problemática financiera
- Optimizar el uso de los recursos económicos.
- Identificar, analizar y seleccionar las fuentes de recursos más convenientes para la empresa.

Se debe considerar diversos factores que contribuyen al desarrollo y mejor utilización de la ingeniería financiera, (Haime, 2008) menciona “

Factores internos de la empresa:

- *Necesidades de liquidez*
- *Control de riesgos*
- *Costos de implantación”*.

Las organizaciones equivalen a la suma de los recursos, capacidades, talentos, tecnología y personas que aporten al logro de las metas propuestas por la empresa, es así, la importancia de la ingeniería

financiera en la empresa es relevante, dada la diversidad de funciones que abarca casi la totalidad de las áreas de la empresa, sobre todo en lo concerniente a la planeación, salvaguarda del patrimonio, administración y control de todas las operaciones de la organización.

- **Objetivos de la ingeniería financiera**

La ingeniería financiera comprende una serie de objetivos, como explica (Morales, 2002) *“los objetivos de la ingeniería financiera son:*

- ❖ *Proporcionar alternativas creativas para protegerse contra los riesgos financieros*
- ❖ *Diseñar la estructura financiera y de capital que genere mejores resultados*
- ❖ *Analizar los efectos de las estrategias financieras en las variables claves en la empresa*
- ❖ *Evaluar las tasa de rentabilidad que generan los diversos tipos de activos de la empresa*
- ❖ *Minimizar los riesgos financieros que puedan afectar la situación financiera de la empresa”.*

Como menciona la ingeniería financiera comprende la determinación del valor de la empresa, a través de la maximización de los recursos y la minimización de los riesgos financiero, por ejemplo la decisión de invertir en un nuevo proyecto, esto representa la utilización de fondos internos de la empresa o adquisición de un préstamo bancario, que sea beneficioso para la empresa y genere aumento de las utilidades, pero si no existe una administración adecuada se crearía una deuda a pagar con el riesgos de no poder cubrir y en un futuro no poder recurrir a otro préstamo bancario, es por esto que es fundamental que las microempresas desarrollen su negocio con lineamientos financieros que protejan a los empresarios de déficit económicos.

Es así que (Morales, 2002), expone porque surge la ingeniería financiera, *“por el riesgos y la volatilidad del mercado de dinero, de capitales, la relación diferencial entre la tasa de interés y la estructura de los mercados financieros emergentes y la inversión nacional”*.

Las cuatro operaciones de la ingeniería financiera

Según (Ruvalcaba, 2000) “

- ❖ Valuación de empresa
- ❖ Valor en libros: análisis de los estados financieros
- ❖ Valor de los activos
- ❖ *Valor del flujo de efectivo y descontado*
- ❖ *Valor del mercado*

Se utiliza cuando la empresa cotiza en bolsa”

- **Toma de decisiones**

(Guzmán, 2004) “La toma de decisiones debe contemplar factores de tipo técnico y de tipo económico-financiero”

Generalmente, se utiliza para tomar decisiones estratégicas, decisiones importantes, o decisiones que son poco frecuentes (no rutinarias); sin embargo, podemos usar la toma de decisiones para tomar cualquier decisión en la empresa”

Para obtener una buena decisión se debe de tener en cuenta los siguientes pasos:

- Identificación de la necesidad de tomar una decisión

Como menciona (Cañabate, 2000) *“El primer paso en la toma de decisiones consiste en identificar la necesidad de tomar una decisión,*

surge como consecuencia de un problema u oportunidad que se presenta”.

Es por esto que se debe asegurar realmente es necesario tomar una decisión, o si existe el riesgo de poder delegarla, sin embargo la capacidad de procesar información del ser humano es delimitada, el volumen de información que llegue con un determinado problema es tal que detiene en cierta medida su capacidad de reacción porque se ve inexperto de seleccionar que es importante para evaluar la información.

2.4.3.2. Variable Dependiente

- **Administración de la producción**

Según (Sumanth, 1990) *“La administración de la producción ofrece un sistema para coordinar las diversas actividades de mejoramiento que tiene lugar en una empresa, de manera que puedan contribuir con las metas que tienen los directivos para toda la empresa”.*

La empresa proponiendo metas claras a través de actividades que se conviertan en objetivos de respaldo, para obtener beneficios que maximicen sus utilidades que reflejaran en gran medida lo fomentado en las metas de alto nivel.

- **Control de la producción**

(Chapman, Calidad y control de la producción, 2006) *“El control de la producción tiene que establecer medios para una continua evaluación de ciertos factores: la demanda del cliente, la situación de capital, la capacidad productiva, etc.”*

Hablar de control se refiere el autor antes mencionado, como un plan que reúne a toda la empresa para un posicionamiento óptimo dentro del mercado dejando una utilidad moderada, el control debe mantener ciertos medios para una constantes evaluación de algunos factores por ejemplo la demanda de los clientes, la situación real del capital de trabajo, la capacidad productiva que posee la empresa.

- **Procesos productivos**

Es el grado de aprovechamiento de los factores de producción. Es la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados

Factores internos

Son aquellos recursos que contribuyen a obtener un resultado en el proceso de producción.

Factores externos

Son aquellos recursos que contribuyen a obtener un resultado en el mercado.

Materiales

Son recursos los cuales pueden son utilizados en el proceso productivo.

Máquinas y equipo

Son unidades con capacidad para moverse por sí mismas por cualquier tipo de energía y se utilizada en la producción de la empresa.

Energía

Es la capacidad que tienen los trabajadores para poner sus cuerpos en movimiento y realizar un trabajo.

Infraestructura existente

Son las instalaciones básicas que posee la empresa, es decir el lugar donde se funciona la empresa.

Disponibilidad de materiales o materias primas

Son los materiales o materia prima que posee la empresa para realizar el proceso de producción.

Mano de obra calificada

Se refiere a trabajadores con estudios técnicos o algún grado de capacitación para realizar las funciones de su puesto de trabajo.

- **Productividad**

(Deming & Medina, 2002) Según el autor *“es una medida de que tan bien utilizadas sus recursos (o factores de producción) de un país, una industria o una unidad de negocio. Debido a que la administración de operaciones se enfoca en utilizar de la mejor manera los recursos disponibles para una empresa, la medición de la productividad es fundamental para la comprensión del desempeño relacionado con las operaciones”*

(Koontz, 208) Según el autor *“Productividad definámosla como la relación de salidas-insumos dentro de un periodo considerando la calidad.*

Puede expresarse como sigue:

Salidas

Productividad = (dentro de un periodo considerando la calidad)

Insumos

(Jhon, 2004, pág. internet) Según el autor *“Es la razón de la producción a los insumos. La productividad total del factor por lo común se mide en unidades monetarias, por ejemplo dólares, tomando el valor en dólares de la producción (como bienes y servicios vendidos) y dividiendo entre el costo de todos los insumos (material, mano de obra, e inversión de capital). De manera alternativa la productividad parcial del factor se mide basándose en una entrada individual la más común en la mano de obra.*

La productividad es la relación entre lo producido y los medios empleados (mano de obra, materiales, energía, etc.). Por eso, se asocia la productividad a la eficiencia y al tiempo: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema.

La productividad es el resultado de la suma de la motivación y la incentivación. Se evalúa en relación a los factores: producción - inversión (produciendo más con igual inversión), y realizando la tarea con eficiencia.

Productividad=producción=resultados logrados, esto quiere decir que productividad no es más que una medida que combina y utiliza de manera correcta los recursos para cumplir los resultados específicos logrados en si es algo más que producción.

Es la relación que existe entre los insumos y los productos de un sistema productivo, a menudo es conveniente medir esta relación como el cociente de la producción entre los insumos. “Mayor producción, mismos insumos, la productividad mejora” o también se tiene que “Menor número de insumos para la misma producción, la productividad mejora”.

Importancia de la Productividad

El camino para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad es aumentando su productividad. Y el instrumento fundamental que origina una mayor productividad es la utilización de métodos, el estudio de tiempos y un sistema de pago de salarios.

Se debe comprender claramente que todos los aspectos de un negocio o industria como son, ventas, finanzas, producción, ingeniería, costos, mantenimiento y administración, son áreas fértiles para la aplicación de métodos, estudio de tiempos y sistemas adecuados de pago de salarios. En general, dichos métodos son aplicables a cualquier tipo de negocio, ya sea servicios, gobierno etc.

- **Indicadores de Productividad**

En términos generales, un índice de productividad es el cociente entre la producción de un proceso y el gasto o consumo de dicho proceso:

$$\text{Índice productivo} = \text{producción} / \text{consumo}$$

De acuerdo con estos objetivos, puede haber índices de productividad total, o índices de productividad parcial.

Un índice de productividad total es el cociente entre la producción y el consumo total de todos los factores.

$$\text{Índice de productividad total} = \text{producción} / \text{consumo total}$$

Un índice de productividad parcial es el cociente entre la producción y el consumo de uno o varios factores.

Índice de productividad parcial = producción / consumo de uno o varios factores

- **Indicadores Asociados a la Productividad**

Existen tres criterios usualmente utilizados en la valoración del trabajo de un sistema, los cuales están muy relacionados con la calidad y la productividad:

Eficiencia

Efectividad y

Eficacia.

Sin embargo a veces, se les mal interpreta, mal utiliza o se consideran sinónimos; por lo que considera puntualizar sus definiciones y su relación con la calidad y la productividad.

- **Eficiencia**

Según (Ivars & Robledo, 2010) “Es simplemente la relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados. Así buscar eficiencia es tratar de optimizar los recursos y procurar que no haya desperdicio de recursos.”

(García, 2010) Según el criterio *“Es alcanzar los fines con el mínimo de los recursos. Los gerentes no pueden saber si son productivos a menos que primero conozcan sus metas y las de la organización.”*

Según (Soto, Velenzuela, & Vergara, 2001) *“Eficiencia es el uso racional de los recursos (materia prima, dinero, y gente) para producir un resultado deseado”*

Cómo se puede observar las definiciones están vinculados a la vertiente de la productividad más difundida en la literatura; pero si sólo utilizáramos este indicador como medición de la productividad únicamente asociaríamos la productividad al uso de los recursos; sólo se tomaría en cuenta la cantidad y no la calidad de lo producido, pondríamos un énfasis mayor “hacia adentro” de la organización, buscando a toda costa ser más eficiente y pudiendo obtener un estilo eficientista para toda la organización que se materializaría en un análisis y control riguroso del cumplimiento de los presupuestos de gastos, el uso de las horas disponibles, etc.

Según (Fernández, 1997) “Eficiencia productiva se produce cuando la economía está utilizando todos sus recursos de manera eficiente, produciendo el máximo de producción con el mínimo de recursos. La eficiencia productiva se logra cuando una economía no puede producir más de un bien sin producir menos de otro bien; esto implica que la economía se encuentra en su frontera de posibilidades de producción”

La eficiencia trata de medir la productividad de la gestión, es decir es la relación entre los resultados y los costos. Por otro lado es la capacidad para ejecutar las operaciones administrativas de manera que satisfagan los criterios de actuación previamente establecidos.

La eficiencia técnica es la referida a la utilización de una menor cantidad de uno o más insumos y ninguna cantidad adicional otro insumo para generar un nivel de producción dado, alternativamente eficiencia técnica puede entenderse como la obtención de una mayor producción con la misma cantidad de cada uno de los insumos

- **Eficacia**

De acuerdo con (Arter, 2003, pág. internet) *“Es el grado en que se realizan las actividades planeadas y se alcanzan los resultados planeados. Así la eficacia implica utilizar los recursos para el logro de objetivos trazados (hacer lo planeado) Se puede decir eficientemente y no generar desperdicio, pero al no ser eficaz no se están alcanzando los objetivos planeados. Adicionalmente por efectividad se entiende que los objetivos planteados son trascendentes y estos se deben alcanzar”*

La definición de acuerdo con (Ríos & Sánchez, 2001, pág. internet) *“Se refiere a la calidad de un rendimiento: su influencia sobre el cliente. Un proceso eficaz satisface las necesidades de nuestros clientes.”*

Se le utiliza para dar cuenta del uso de los recursos o cumplimiento de actividades con dos acepciones o cumplimiento de actividades con dos acepciones: la primera, como la “relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos estimados o programados”; la segunda, como grado en el que se aprovechan los recursos utilizados transformándose en productos.

Cómo se puede observar ambas definiciones están vinculados a la vertiente de la productividad más difundida en la literatura.

Pero si sólo utilizáramos este indicador como medición de la productividad únicamente asociaríamos la productividad al uso de los recursos; sólo se tomaría en cuenta la cantidad y no la calidad de lo producido, pondríamos un énfasis mayor “hacia adentro” de la organización, buscando a toda costa ser más eficiente y pudiendo obtener un estilo eficientista para toda la organización que se materializaría en un análisis y control riguroso del cumplimiento de los presupuestos de gastos, el uso de las horas disponibles, etc.

Finalmente, a la eficacia se la define como la capacidad que tiene la organización para satisfacer al cliente identificando en forma correcta sus necesidades y sus expectativas, con el propósito de inferir a partir de esta las características que deben poseer sus productos para que estén en condiciones de satisfacerlas.

La eficacia busca un efecto mediante una acción, pero el hecho que la acción se cumpla o no, es ajeno a la eficiencia, que solo la determina la acción que se crea correcta. En tal motivo la eficiencia no se puede medir en si misma, sino mide los efectos que genera

- **Efectividad**

Es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos, o sea nos permite medir el grado de cumplimiento de los objetivos planificados.

Cuando se considera la cantidad como único criterio se cae en estilos efectivitas, aquellos donde lo importante es el resultado, no importa a qué costo. La efectividad se vincula con la productividad a través de impactar en el logro de mayores y mejores productos (según el objetivo); sin embargo, adolece de la noción del uso de recursos.

Mejora de la productividad.

Se identifican distintos tipos de productividad, detallados a continuación: Productividad laboral o del trabajo, consiste en el aumento o disminución de los rendimientos originados de las variaciones de trabajo, el capital, la técnica y cualquier otro factor. Producto medio del trabajo de una industria o de la economía en su conjunto

Productividad global es un concepto que las empresas emplean para mejorar la productividad propia a través del estudio de sus factores determinantes y de los elementos que intervienen en la misma, como ser las nuevas tecnologías, la organización del trabajo, el estudio de los ciclos.

Productividad total de los factores está más que nada vinculada al rendimiento que presenta el proceso económico medido en unidades físicas o monetarias, por la relación entre los productos obtenidos y los factores empleados.

El nivel de la productividad del trabajo es un índice importantísimo del carácter progresivo de un modo de producción de un régimen social dado.

Todo nuevo régimen social, indicó Lenin, vence al que le precede consiguiendo una mayor productividad del trabajo.

Elevar la productividad del trabajo significa economizar trabajo vivo y trabajo social, o sea, reducir el tiempo socialmente necesario para producir la unidad de mercancía, rebajar su valor.

El concepto de productividad es simple de definir, pero extremadamente complejo de analizar y comprender en profundidad. Pocas áreas de ciencias económicas son tan relevantes y complejas.

Desde una perspectiva social, la productividad es uno de los determinantes de la calidad de vida de los habitantes de un país. Desde un punto de vista macroeconómico es uno de los determinantes de la rentabilidad de la empresa y, consecuentemente, de su éxito en un mercado competitivo.

La productividad es definida como un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios.

Así pues, una definición común de la productividad es la que la refiere como una relación entre recursos utilizados y productos obtenidos, y denota la eficiencia con la cual los recursos son usados para producir bienes y servicios en el mercado

2.5. Hipótesis

Las fuentes de financiamiento inciden en la productividad del sector calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas en la ciudad de Ambato

2.6. Señalamiento de variables

2.6.1. Fuentes de financiamiento- cualitativa

2.6.2. Productividad- cuantitativa

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la investigación

Según (Render, Stair, & Hanna, 2006) *“El enfoque cuantitativo consiste en definir un problema, desarrollar un modelo, adquirir datos de entrada, desarrollar una solución, probar la solución, analizar resultados e implementar los resultados”*; la presente investigación se desarrollará en el enfoque predominante cualitativo puesto que el problema que se planteó examinar los datos de manera numérica.

De igual manera (Mercado, 2007) *“el enfoque cualitativo: con la observación, la entrevista focalizada, las historias de vida, la variedad y en análisis de contenido de los documentos, el sociodrama y la expresión verbal.”*; esta investigación se basará en el enfoque antes mencionado, con el esencia de analizar e demostrar la realidad del problema en un espacio contextualizado, los objetivos propuestos plantean acciones inmediatas a fin de solucionar efectivamente el problema planteado.

La investigación se desarrollará con un enfoque cuantitativo y una posición dinámica para observar, describir, interpretar y solucionar el problema identificado; demostrando así la hipótesis planteada.

3.2. Modalidad básica de la investigación

3.2.1. Investigación de campo

Según (Tarcisio, 2008) *“La investigación de campo consiste en trabajos explorativa, descriptivos, quasi-experimentales o experimentales”*

Se puede decir que permite obtener conocimientos en el entorno de la realidad social, para analizar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos; de acuerdo a la naturaleza el estudio está enmarcado dentro de la modalidad de una investigación factible, debido a que está orientada a proporcionar soluciones al problema planteado en la realidad, el estudio se fundamenta en una investigación de manera directa de la realidad.

El presente trabajo de investigación responderá a la investigación de Campo porque el estudio se lo realizara en el lugar de los hechos, en El Comercial de Calzado Juan Cajas. Esta investigación servirá para obtener la evidencia directamente de la fuente para corroborar el estudio del problema a tratarse.

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

Según (Tena & Rivas, 2006) *“La investigación Bibliográfica-documental se encuentra contenida en diversas observaciones o datos, contenidas en escritos de diversos tipos”*

Esta investigación ayudará a revelar, ampliar y progresar diferentes enfoques, teorías y criterios de diversas personas sobre el problema detectado; basándose en documentos, libros, tesis, estudios documentados y otras publicaciones referentes a los procesos productivos para la elaboración de calzado.

3.3. Nivel o tipo de investigación

3.3.1. Investigación exploratoria: según (Goig, 2004, pág. internet) *“la investigación explorativa es aquella en la que intenta obtener una familiarización con un tema del que se tiene un conocimiento general, para plantear posteriores investigaciones u obtener hipótesis”.*

Esta investigación se la realizará con el propósito de un acercamiento científico a un problema, es decir se lo investigo directamente en el comercial de calzado, en el cual se ha realizado una investigación inicial que permitió relacionar el tema de estudio, en donde se encontró las diferentes causas y efectos y establecer una solución para las mismas

3.3.2. Investigación Descriptiva: según (Torres C. A., 2006, pág. internet) *“la investigación descriptiva se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantea hipótesis en los estudios descriptivos, éstas se formulan a nivel descriptivo y se prueban dichas hipótesis. La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental”.*

Lo que se buscará con esta investigación es relacionar las variables de estudio y que de acuerdo a la información presentada se podrá realizar el respectivo análisis, donde se establecerá las medidas necesarias para dar a conocer las fuentes de financiamiento y de esta manera mejorar la productividad de calzado, generando desarrollo entre los productores.

3.3.3. Investigación Correlacional: Definido por (Salkind, 2009) *“La investigación correlacional con mayor probabilidad podría responder a preguntas acerca de la relación entre variables o sucesos, utiliza un índice numérico llamado coeficiente de correlación como medida de la fortaleza de tal relación”.*

Porque se trabaja con variables y es importante medir el grado de relación que existe entre las mismas.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

Según (Torres C. A., 2006) *“población es: el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo”*.

3.4.2. Muestra

Según (Torres C. A., 2006) *“el tamaño de la muestra debe estimarse siguiendo los criterios que ofrece la estadística, y por ello es necesario conocer algunas técnicas o métodos de muestreo.*

El método de muestreo utilizado para estimar el tamaño de una muestra depende del tipo de investigación que desea realizarse y, por lo tanto, de las hipótesis y del diseño de investigación que se hayan definido para desarrollar el estudio”.

La población de estudio está integrado por todo los Productores de Calzado Juan Cajas, conformado por cuatrocientos productores, los cuales varían por los informales que ocupan puestos por ciertos tiempos y luego los desocupan.

Tabla No. 1 Composición de la Población

PERSONAL	NÚMERO DE PRODUCTORES
Asociación 5 de Junio	75
Asociación Jardín de Productores	85
Asociación Juan Cajas	100
Total	260

Fuente: Productores de Calzado Comercial Juan Cajas

Elaborado por: María Belén Barba

3.4.3. Tamaño de la muestra

El método de muestreo sistemático es el que se utilizará para el presente trabajo de investigación, tomando como referencia para el cálculo del tamaño de la muestra probabilística a los productores de calzado del Centro Comercial de calzado Juan Cajas. Se determina el tamaño de la muestra utilizando la siguiente fórmula que tiene en cuenta el tamaño de la población:

$$n = \frac{z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{z^2 \cdot P \cdot Q + (N - 1)e^2}$$

Siendo:

n= tamaño de la muestra

Z= nivel de confianza (95%)

P= probabilidad de éxito

Q= probabilidad de fracaso

N= universo o población

e= porcentaje de error

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50 \cdot 260}{1,96^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50 + (260 - 1)0,05^2}$$

$$n = 155 \text{ productores}$$

La cifra que se obtiene resulta de un margen de error del 5%, los mismos que permitirán tener una visión global de las causas y efectos más relevantes que originan el problema objeto de investigación.

3.4.4. Tipo de muestreo

Como menciona (Vivanco, 2005) “*el muestreo Sistemático asegura saltos sistemáticos, de modo que ningún intervalo amplio de elementos queda sin representación*” Cuando en el listado de la población existen sucesiones de elementos homogéneos en relación con un atributo, la aplicación de muestreo sistemático genera muestras más representativas que el uso de muestreo aleatorio simple.

$$tm = \frac{n}{N}$$

$$tm = \frac{155}{260}$$

$$tm = 0.596$$

Tabla No. 2 Muestra

Asociación Juan Cajas	75 *0.596	44.7
Asociación 5 de Junio	85 *0.596	50.7
Asociación Jardín de Productores	100*0.596	59.6
total muestra		155.0

Fuente: Productores de Calzado Comercial Juan Cajas

Elaborado por: María Belén Barba

El resultado del muestreo con la respectiva numeración se lo compara con la lista de los elementos de la población y se procede a investigar a quienes corresponda los números de la muestra.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla No. 3 Variable independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES/ CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS INSTRUMENTALES
<p>“las fuentes de financiamiento son los medios por los cuales las microempresas hacen llegar recursos financieros (dinero), para la creación, expansión, operación, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo”</p>	<p>Internas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital <p>Externas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo : Créditos de proveedores • Largo plazo: Instituciones financieras 	<p>Monto de capital</p> <p>Facilidad de acceso a créditos a proveedores</p> <p>Tipo de entidad</p> <p>Bancos</p> <p>Cooperativas</p> <p>Mutualistas</p> <p>Tipo de crédito</p> <p>Microcrédito de Subsistencia</p> <p>Microcrédito de Acumulación Ampliada</p> <p>Pymes</p> <p>Consumo</p> <p>Destino del Crédito</p> <p>Garantía</p> <p>Número de créditos</p>	<p>¿Cuál fue el monto inicial para la creación de su microempresa?</p> <p>¿Utiliza usted el crédito otorgado por sus proveedores?</p> <p>¿En qué institución financiera ha realizado el crédito?</p> <p>¿A qué tipo de crédito ha accedido?</p> <p>¿En qué destino su Crédito?</p> <p>¿Cuál ha sido la garantía que ha presentado al momento de adquirir un crédito?</p> <p>¿Cuántos créditos actualmente está pagando?</p>	<p>Guía de la Encuesta</p>

Fuente: Operacionalización Variable Dependiente

Elaborado por: María Belén Barba

3.5.2 Operacionalización de la variable dependiente: Productividad

Tabla No. 4 Variable dependiente

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES/ CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS INSTRUMENTALES
<p>Según (López, 2011) “La productividad es la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados sin olvidar a la eficiencia con la que una organización logra su nivel de efectividad”</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia • Eficacia • Efectividad 	<p>Recursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Material • Financieros <p>Objetivos</p> <p>Metas</p> <p>Satisfacción</p>	<p>¿Los recursos materiales de su empresa son?</p> <p>¿Su microempresa cuenta con los suficientes recursos financieros?</p> <p>¿Qué tan productiva ha sido su microempresa?</p> <p>¿Tiene establecidas sus metas de productividad</p> <p>¿Usted se siente conforme con los niveles de productividad alcanzados?</p>	<p>Guía de la Encuesta</p>

Fuente: Operacionalización Variable Dependiente

Elaborado por: María Belén Barba

3.6. Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas para la verificación de objetivos e hipótesis.

Se procederá a recolectar información y verificar el problema que se presenta en el Centro Comercial de Calzado Juan Cajas, con el fin de alcanzar los objetivos previstos, en la cual se utilizará la técnica de la encuesta que se la realizará a los productores de calzado.

Tabla No. 5 Recolección de información

<p>Para qué?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer las fuentes de financiamiento utilizadas por los productores del comercial del Calzado Juan Cajas • Determinar la productividad de los productores del Centro comercial de Calzado Juan Cajas • Creación del método de planificación financiera
<p>De que personas u objetos?</p>	<p>Los productores de calzado Juan Cajas</p>
<p>Sobre que objetos?</p>	<p>Fuentes de financiamiento y productividad</p>
<p>Quien, quienes?</p>	<p>La investigadora María Belén Barba</p>
<p>Cuando?</p>	<p>La investigación se realizará en el primer trimestre del año 2013</p>
<p>Dónde?</p>	<p>Comercial de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato</p>
<p>Cuantas veces?</p>	<p>El instrumento de investigación se ha aplicado una sola vez</p>
<p>Que técnicas de recolección?</p>	<p>Las técnicas que se utilizarán son la encuesta.</p>
<p>Con qué?</p>	<p>El instrumento será un cuestionaron de 10 preguntas en las cuales será con preguntas abiertas y cerradas para una mejor entendimiento.</p>
<p>En que situaciones?</p>	<p>Se realizó los fines de semana, en los cuales la mayor parte de productores salen a sus puestos de trabajo</p>

Fuente: Productores de calzado Comercia Juan Cajas

Elaborado por: María Belén Barba

3.6.1. Técnicas básicas de la información

Las técnicas con las que se trabajó, han sido seleccionadas con el propósito de obtener información pertinente y precisa que ayude a conocer de una manera profunda y clara la problemática, sus causas, consecuencias y lo más importante que permite proponer una solución a falencias que aquejen a los productores.

- **Encuesta**

Según (Render, Stair, & Hanna, 2006) *“técnica para obtener datos que consiste en un dialogo entre dos personas, el entrevistador y el entrevistado, se realiza con el fin de obtener información de parte de este, por lo general, una persona que esté a cargo de su negocio.*

Permite a través de una serie de preguntas obtener información de manera sistemática a preguntas proyectadas al conocimiento, administración y otros aspectos significativos relacionados con la microempresas.

La presente encuesta está destinada a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas, con la finalidad de tener un aspecto más claro de cada uno de los productores, para poder alternativas de solución. **Ver anexo 1**

La encuesta tiene como instrumento propio los cuestionarios, está constituido de preguntas sobre hechos y aspectos que interesa investigar, con el fin de de obtener una correlación entre los objetivos de la investigación y la realidad estudiada.

3.7. Recolección de la información

Revisión crítica de la investigación recogida, es decir limpieza de información.

Ejemplo de tabla que se utilizará en el procesamiento de datos

Tabla No. 6 Recolección de la Información

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos					
	Total				

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

3.7.1. Procesamiento y análisis

Representaciones gráficas

Ejemplo de figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados en la tabla anterior.



Gráfico No. 5 Procesamiento y Análisis
Elaborado por:

Análisis de los resultados estadísticos. Enfatizando relaciones esenciales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.

Interpretación de los resultados. Con apoyo de la información obtenida se fundamentara la hipótesis.

Comprobación de hipótesis

Según (López, 2011) *“El Chi cuadrado (**x²**) es considerada como una prueba paramétrica que mide la discrepancia entre una frecuencia observada y otra frecuencia esperada, permitiendo la comparación global del grupo de frecuencias a partir de la hipótesis que se desea comprobar”*

Para la elaboración de este presente trabajo se utilizara la prueba de Chi cuadrado (**x²**).

- **Planteo de Hipótesis**

a) Modelo lógico

Ho:

H1:.....

Dónde:

Ho: hipótesis nula

H1: hipótesis alterna

- **Modelo matemático**

Ho: $f_o = f_e$; $f_o - f_e = 0$

H1: $f_o \neq f_e$; $f_o - f_e \neq 0$

Dónde:

fo: frecuencia observada

fe: frecuencia esperada

- **Modelo estadístico**

$$\chi^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Dónde:

χ^2 : chi cuadrado

- **Regla de decisión**

$\alpha = 0,05$

$gl = (f-1)(c-1)$

$gl = (2-1)(2-1)$

$gl = (1)(1) = 1$

Dónde:

gl= grados de libertad

C= Columnas de la tabla

F= Fila de la tabla

- **Determinación χ^2 crítico**

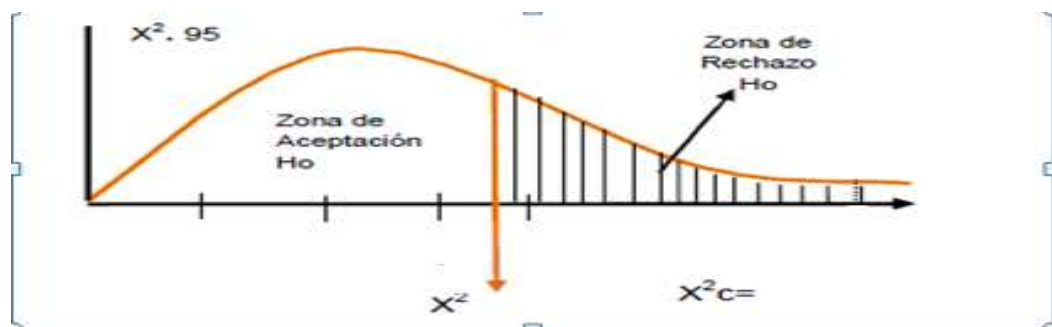


Gráfico No. 6 Determinación χ^2 crítico.
Elaborado por:

- Cálculo de χ^2

Frecuencias observadas

Tabla No. 7 Frecuencia Observada

PREGUNTAS \ RESPUESTAS	SI	NO	TOTAL
TOTAL			

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Belén Barba

Frecuencias esperadas

Tabla No. 8 Frecuencias esperadas

PREGUNTAS \ RESPUESTAS	SI	NO	TOTAL
TOTAL			

Fuente:

Elaborado por:

- **Determinación de f_e y completar la tabla de contingencia.**

Tabla No. 9 .Determinación de f_e y completar la tabla de contingencia

O	E	$O-E$	$(O-E)^2$	$(O-E)^2/E$
$X^2_c =$				

Fuente:

Elaborado por:

6.-Decisión- Conclusión

Cuando X^2_c es mayor X^2_t se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de los datos

Toda investigación, requiere de resultados claros, precisos y concretos, en tal virtud es menester realizar el siguiente proceso para determinar el análisis e interpretar los resultados.

A continuación se presenta los resultados obtenidos de la investigación de campo relacionada a las Fuentes de Financiamiento y su incidencia en la productividad; conforme a las encuestas realizada a los productores de calzado del Comercial Juan Cajas de la Ciudad de Ambato, que fueron encuestados tres sábados en la noche, porque son los días donde llevan sus calzado a ofertar al cliente

Para poder tabular las 155 encuestas, los datos obtenidos de la encuesta se utilizó programas informáticos como: Microsoft Word y SPSS, y la presentación de los resultados será a través de cuadros y gráficos estadísticos para mayor comprensión del mismo, así mismo se hizo la comprobación de la hipótesis con chi cuadrado a un margen de error del 95% y un alfa de 1, con lo cual se comprobó la diferencia que existe entre la variable dependiente de la independiente.

La información obtenida da a conocer como los problemas internos de los productores, sus falencias y requerimientos que necesitan para poder

mantenerse y ampliar su microempresa, además se pudo conocer personalmente como ofertan su producto al cliente en condiciones no actas para la comercialización de calzado.

Datos Informativos

Pregunta 1.- Género

Tabla No. 10 Género

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	masculino	88	56,8	56,8	56,8
	femenino	67	43,2	43,2	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

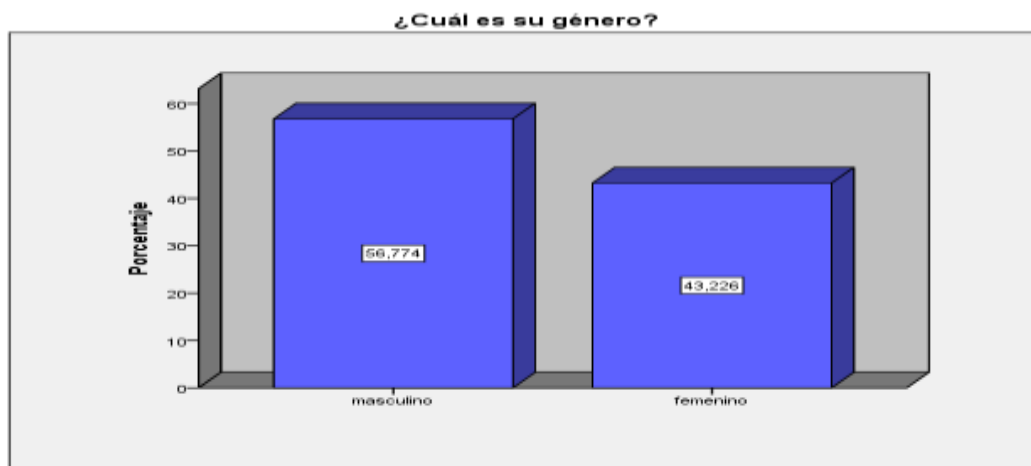


Gráfico No. 7 Género

Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Según la encuesta aplicada a los Productores de Calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas, de la ciudad de Ambato se pudo conocer que del 100% de los encuestados el 56.8% de los productores son de género masculino, mientras que el 43,2% son de género femenino, Se puede concluir el mayor índice de productores son de sexo masculino, se puede deducir porque son empresas de carácter familiar en la cual la mayor parte el jefe de la casa es el esposo.

Pregunta 2.- Edad

Tabla No. 11 Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	de 18 años	2	1,3	1,3	1,3
	de 22 a 27 años	24	15,5	15,5	16,8
	de 28 a 33 años	19	12,3	12,3	29,0
	de 34 a 39 años	47	30,3	30,3	59,4
	mayor de 40 años	63	40,6	40,6	100,0
	Total		155	100,0	100,0

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

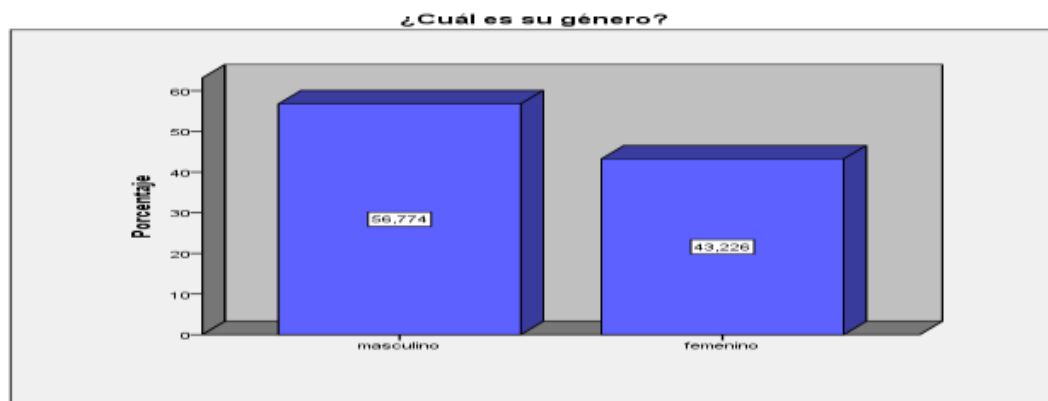


Gráfico No. 8 Edad

Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del 100% de los encuestados, el 41% de los productores son mayores de 40 años, mientras el 1% son de 18 años. Los datos anteriores dan a conocer que el mayor porcentaje de los productores son personas con larga experiencia en la producción de calzado ya que en su mayor parte el jefe de la microempresa es el padre de familia

Pregunta 3.- Nivel de instrucción

Tabla No. 12 Instrucción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	básica	59	38,1	38,1	38,1
	bachillerato	72	46,5	46,5	84,5
	universidad	24	15,5	15,5	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

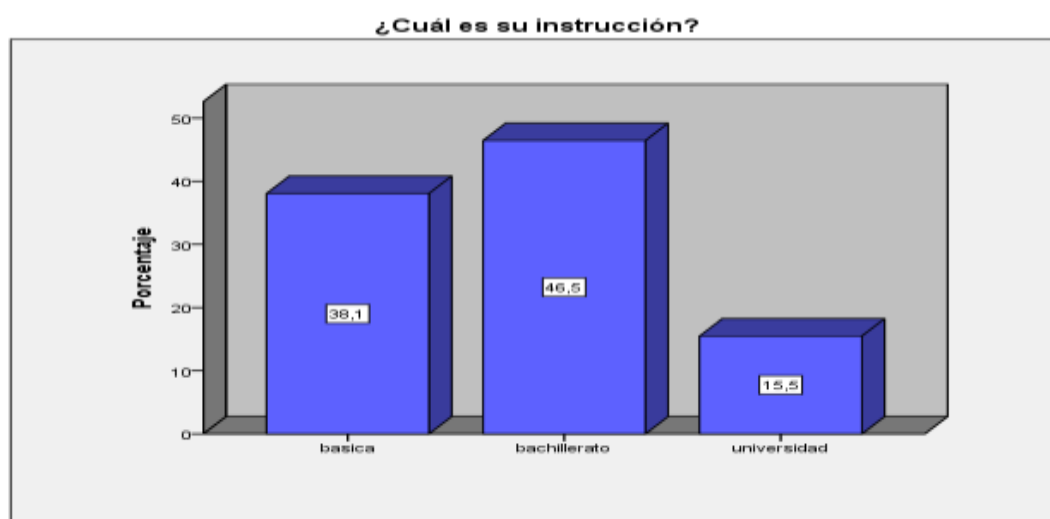


Gráfico No. 9 Instrucción

Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. La encuesta realizada a los Productores de Calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas, de la ciudad de Ambato se pudo obtener del 100% de los encuestados el 47% poseen nivel de instrucción secundario y el 15% poseen nivel de instrucción superior.

Esto se debe a los costos que incluía los estudios anteriormente, porque no existía la gratuidad de la educación.

Pregunta 4.- En el desarrollo económico de su microempresa, usted accedido a fuentes de financiamiento?

Tabla No. 13 Fuentes de Financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	98	63,2	63,2	63,2
	NO	57	36,8	36,8	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

¿En el desarrollo económico de su microempresa, usted accedido a fuentes de financiamiento?

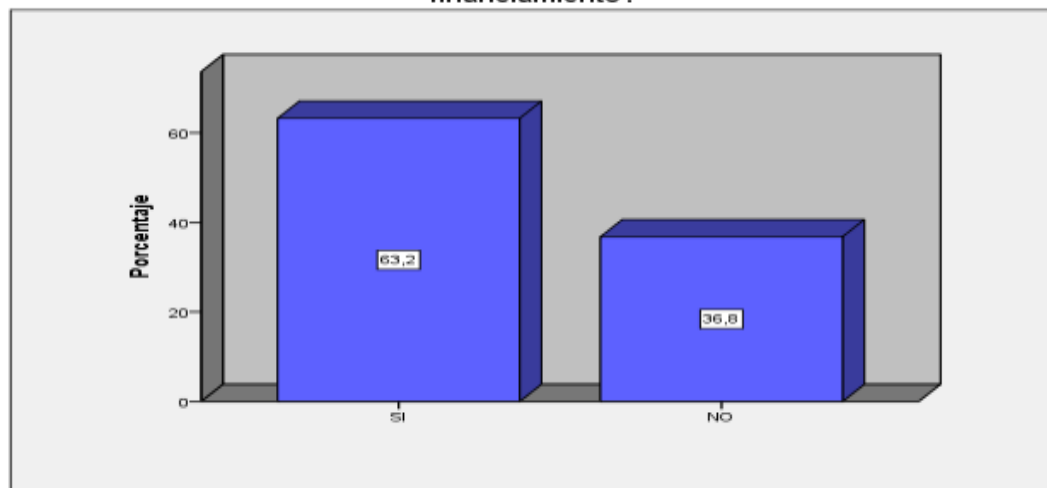


Gráfico No. 10 Fuente de Financiamiento
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del 100% de los encuestados el 57% de los productores si han accedido a fuentes de financiamientos, mientras que el 43% no accedieron a financiamiento.

Se determina que más del 50% de los encuestados afirman que han necesito de fuentes de financiamiento, por motivo que su producción depende de efectivo constante, caso contrario se produciría pérdidas económicas para la microempresa

Pregunta 5.- ¿Su fuente de financiamiento proviene de

Tabla No. 14 Fuente de Financiamiento Externa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cooperativa de Ahorro y Crédito	58	37,4	37,4	37,4
	Mutualista	53	34,2	34,2	71,6
	Bancos	44	28,4	28,4	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

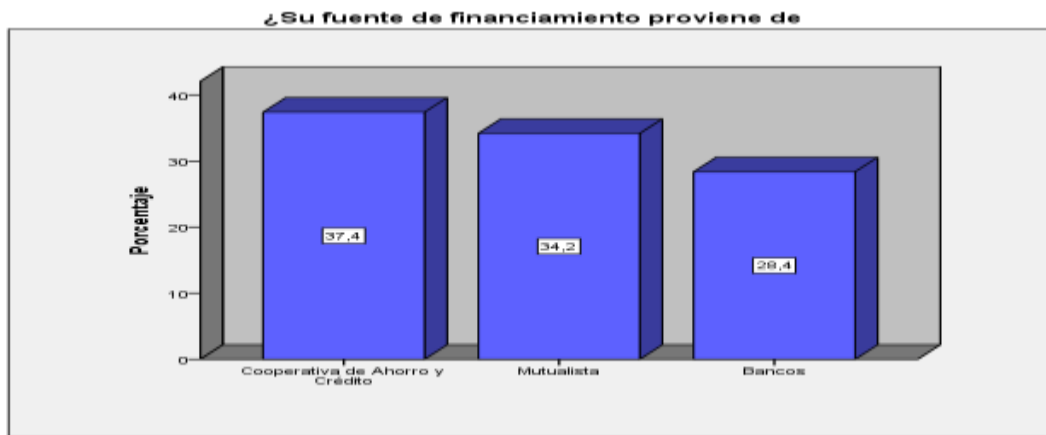


Gráfico No. 11 Fuente de Financiamiento Externa
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. La encuesta realizada a los Productores de Calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas, de la ciudad de Ambato se pudo obtener del 100% de los encuestados el 37% recurre a préstamos en Cooperativas de Ahorro y Crédito y el 28% a créditos con Bancos, sin olvidar a las Mutualista con un 34%;

Se puede afirmar que actualmente con las seguridades que ofrecen las Instituciones Financieras en el país los ciudadanos están optando por créditos legales para su producción.

Pregunta 6.-¿Cuántos créditos vigentes posee?

Tabla No. 15 Número de Crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	89	57,4	57,4	57,4
	2	49	31,6	31,6	89,0
	3	17	11,0	11,0	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba



Gráfico No. 12 Número de Crédito
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del 100% de los encuestados se obtuvo, el 57% posee actualmente un crédito, a comparación del 11% de los productores tiene tres créditos vigentes, en intermedio se pudo obtener 32% con dos créditos vigentes, el establecer un análisis sobre cuánto pueden vender al mes ayuda a ver la realidad de la microempresa y como podrá pagar sus deudas a futuro.

Pregunta 7.-¿El destino del crédito es para:

Tabla No. 16 Uso del Crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Pago de créditos	40	25,8	25,8	25,8
	Pago a proveedores	81	52,3	52,3	78,1
	Compra materia prima	19	12,3	12,3	90,3
	Compra de maquinaria	10	6,5	6,5	96,8
	Pago de intereses de usura	5	3,2	3,2	100,0
Total		155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

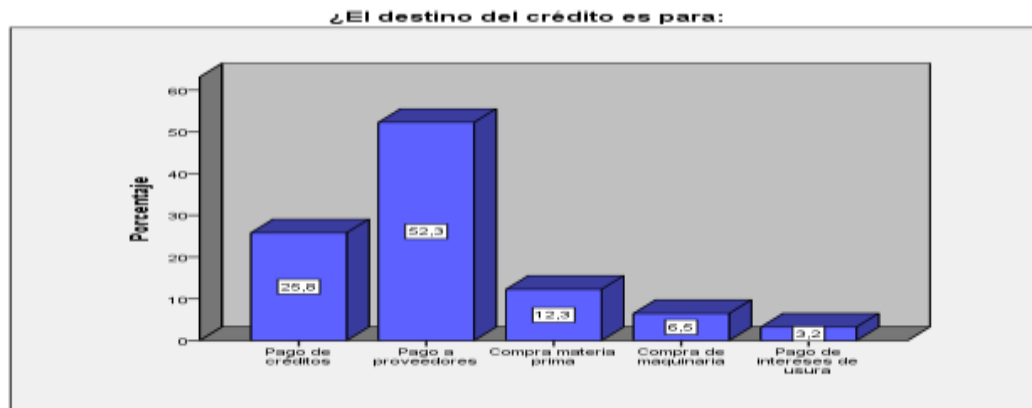


Gráfico No. 13 Uso del Crédito
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del total de las encuestas, se pudo conocer que el 52% con el crédito paga a sus proveedores, caso contrario 3% de los productores utilizan su crédito para pago por intereses de usura; con estos se garantiza que los productores poco a poco van confiando en las ayudas del gobierno y así asegurando que sus negocios se mantengan en el mercado

Pregunta 8.- ¿Cuál es el tipo de crédito que usted utiliza?

Tabla No. 17 Tipo de Crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Microcrédito de subsistencia	75	48,4	48,4	48,4
	Microcrédito de acumulación ampliada	64	41,3	41,3	89,7
	Pymes	8	5,2	5,2	94,8
	Consumo	8	5,2	5,2	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

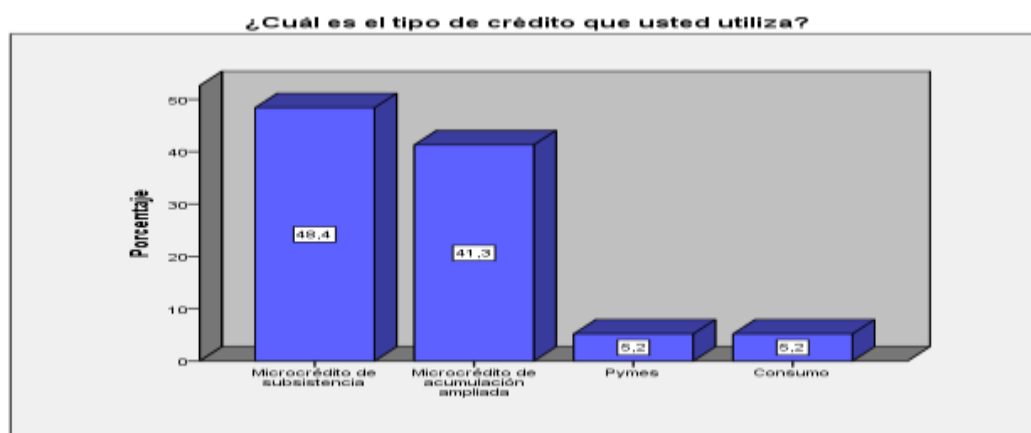


Gráfico No. 14 Tipo de Crédito
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del 100% de los productores se adquirió, el 48% posee un microcrédito de subsistencia, así mismo del 41% tiene un microcrédito de acumulación ampliada y solo un 10% créditos para Pymes y Consumo; las Instituciones Financieras en la actualidad poseen microcréditos enfocados a los pequeños y grandes productores para ayudar al desarrollo empresarial y afianzar la fidelidad de las persona

Pregunta 9.-¿Cuál ha sido la garantía que ha presentado al momento de adquirir un crédito?

Tabla No. 18 Garantía

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	deposito del 30% como garantía del crédito	45	29,0	29,0	29,0
	Presentación de garantes	84	54,2	54,2	83,2
	Justificación de ingresos económicos	26	16,8	16,8	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba



Gráfico No. 15 Garantía
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del 100% de los productores las garantías que han presentado para el crédito el 64% han presentado garantes para la adquisición del crédito, un 29% han tenido que depositar el 30% como garantía y 16% justificación de ingresos.

Pregunta 10.-¿Utiliza créditos directo con sus proveedores?

Tabla No. 19 Crédito a Proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	70	45,2	45,2	45,2
	No	85	54,8	54,8	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

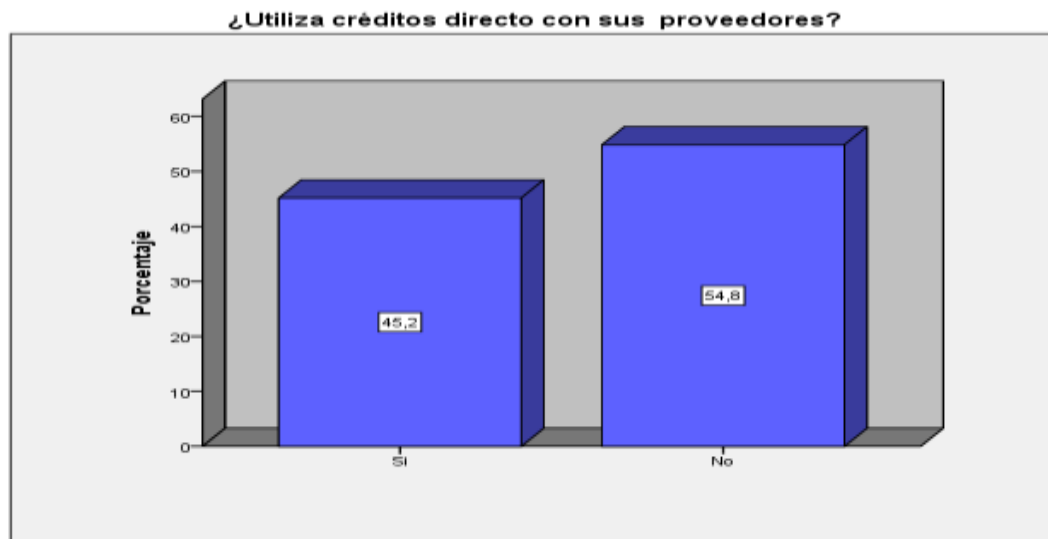


Gráfico No. 16 Créditos a Proveedores
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Según las encuestas aplicadas a los comerciantes de calzado Juan Cajas, se pudo conocer que el 55% no utiliza créditos de los proveedores, créditos y solo un 45% accedido a la compra de la materia prima a crédito, se fundamenta con la inestabilidad en las ventas que poseen por la alta competitividad que existe en el Centro Comercial de Calzado Juan Cajas

Pregunta 11.-¿ Usted conoce la situación financiera actual de su microempresa?

Tabla No. 20 Situación Financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	58	37,4	37,4	37,4
	No	97	62,6	62,6	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

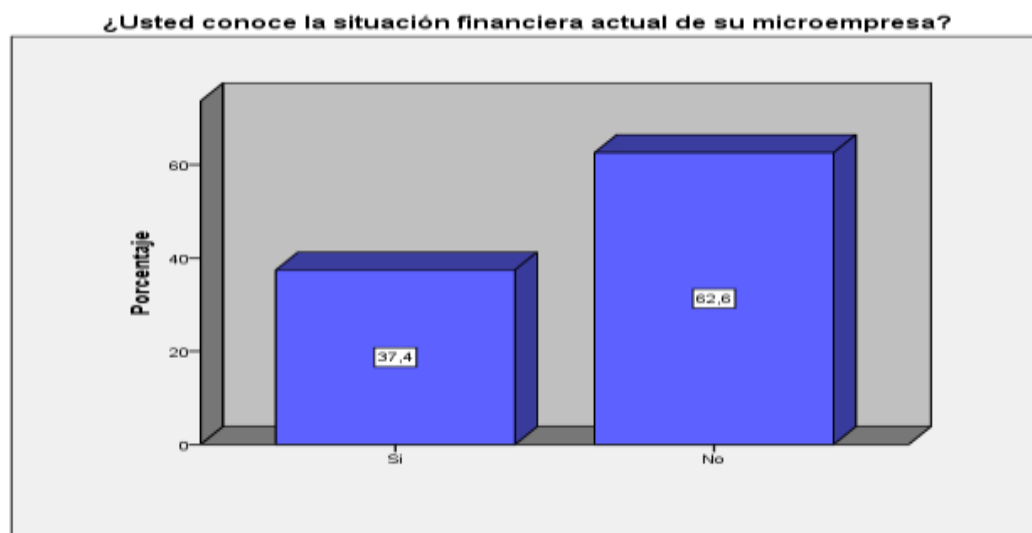


Gráfico No. 17 Situación Financiera

Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Según las encuestas aplicadas a los comerciantes de calzado Juan Cajas, se pudo conocer que el 55% no conoce cuál es su situación financiera de su microempresa y solo un 45 % sabe actualmente como esta su microempresa en relaciones económicas.

Pregunta 12.- ¿Usted vende lo que produce?

Tabla No. 21 Producción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	63	40,6	40,6	40,6
	No	92	59,4	59,4	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas

Elaborado por: María Belén Barba

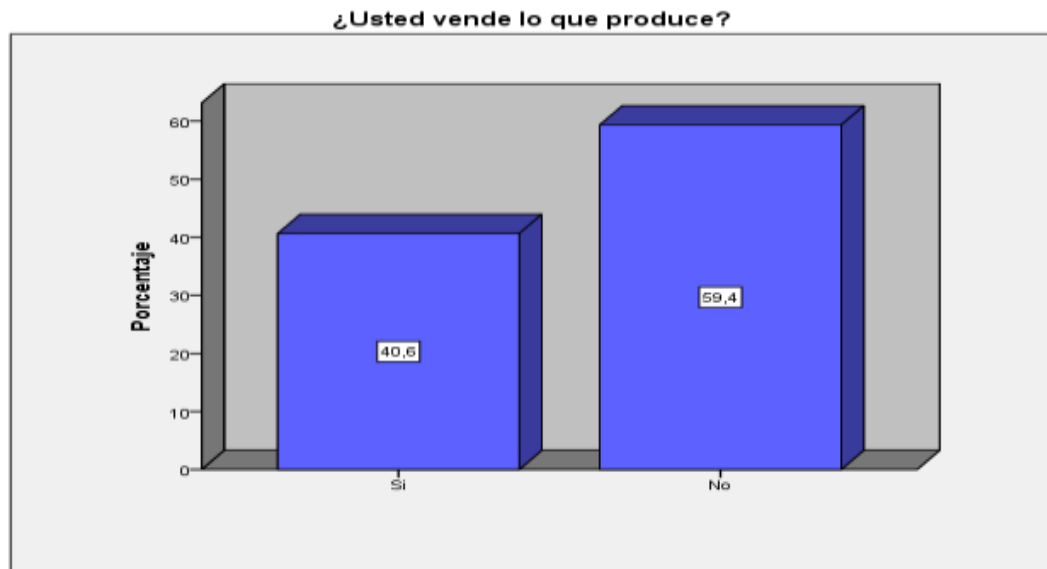


Gráfico No. 18 Producción

Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Con las encuestas realizadas a los productores de calzado, se observa que más del 50% de productores no venden lo que producen, siendo estos quienes sienten la necesidad de fomentar su producción de forma tecnificada para satisfacer de mejor manera a la demanda, a comparación del 30% que actualmente comercializan su producto en precios que no cubren los costos de fabricación.

Pregunta 13.-¿ En su producción, cual genera mayor costo?

Tabla No. 22 Costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	inventario de producto terminado	82	52,9	52,9	52,9
	recurso humano	30	19,4	19,4	72,3
	materia prima	43	27,7	27,7	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

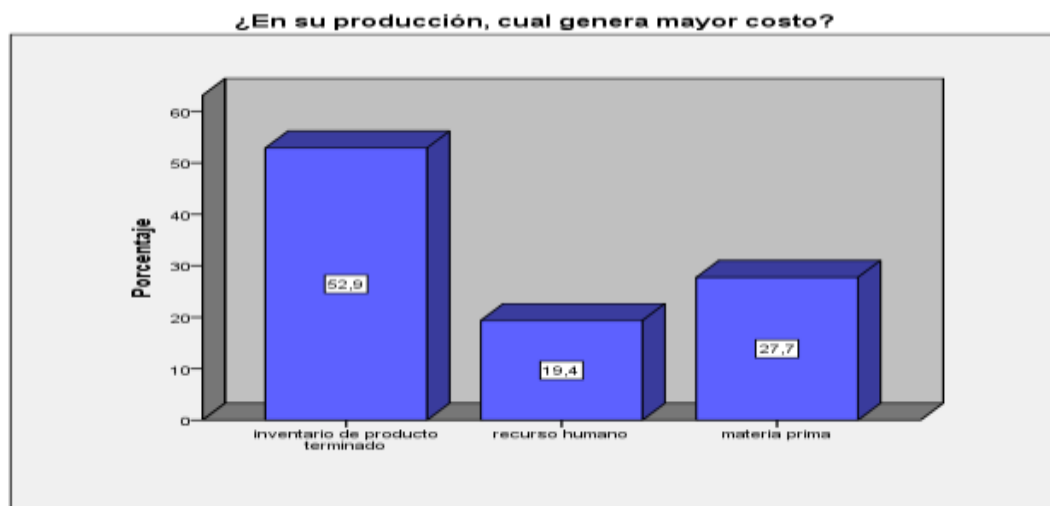


Gráfico No. 19 Costos
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Con las encuestas realizadas a los productores de calzado, se obtuvo que más del 50% establece que el costo más alto que genera al productor es el inventario de producto terminado, por la razón de no planificar su producción mensual a través de la demanda del producto

Pregunta 14.- ¿Usted planifica su productividad en base a la demanda?

Tabla No. 23 Planificación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	43	27,7	27,7	27,7
	No	112	72,3	72,3	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

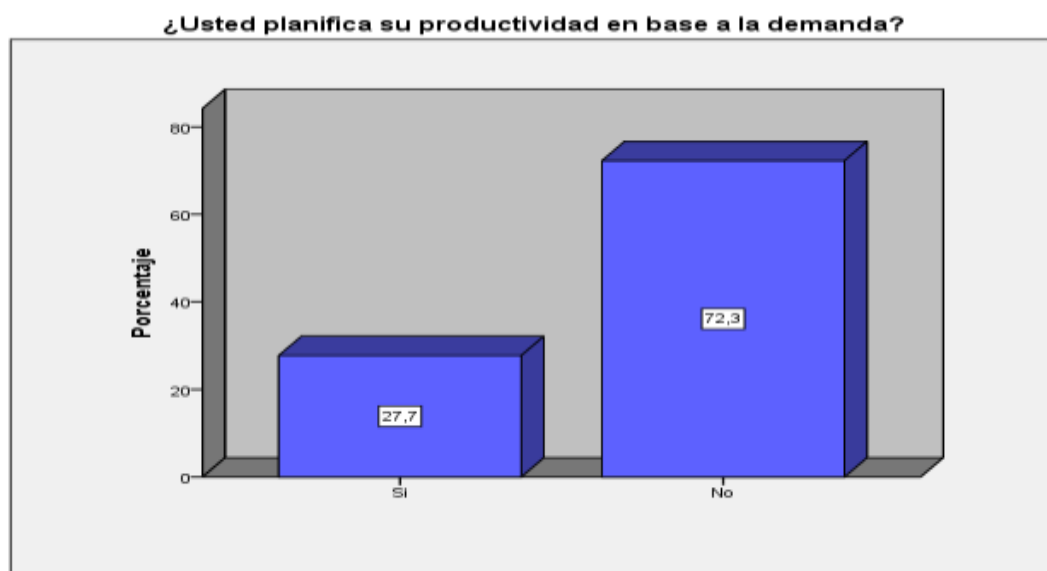


Gráfico No. 20 Planificación
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Con las encuestas realizadas a los productores de calzado, se observa que más del 50% parte de los fabricantes no planifican su producción, en consecuencia existe producto terminado acumulado que genera dinero estancado y toca subastarlo a precios inferiores que no cubren el costo de fabricación.

Pregunta 15.- Usted considera que se ha endeudado para cubrir su productividad?

Tabla No. 24 Endeudamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	95	61,3	61,3	61,3
	No	60	38,7	38,7	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas

Elaborado por: María Belén Barba



Gráfico No. 21 Endeudamiento

Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del 100% de las encuestas, se consiguió que más del 50%, adquirido una deuda para cubrir su productividad, al no poseer una planificación de recursos se confecciona con el efectivo existente de préstamos adquiridos.

Pregunta 16.-¿ Seleccione las razones por las cuales se ha endeudado?

Tabla No. 25 Deudas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Incremento de productividad	30	19,4	19,4	19,4
	Altos costo de producción	48	31,0	31,0	50,3
	No planifica su productividad	77	49,7	49,7	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas
Elaborado por: María Belén Barba

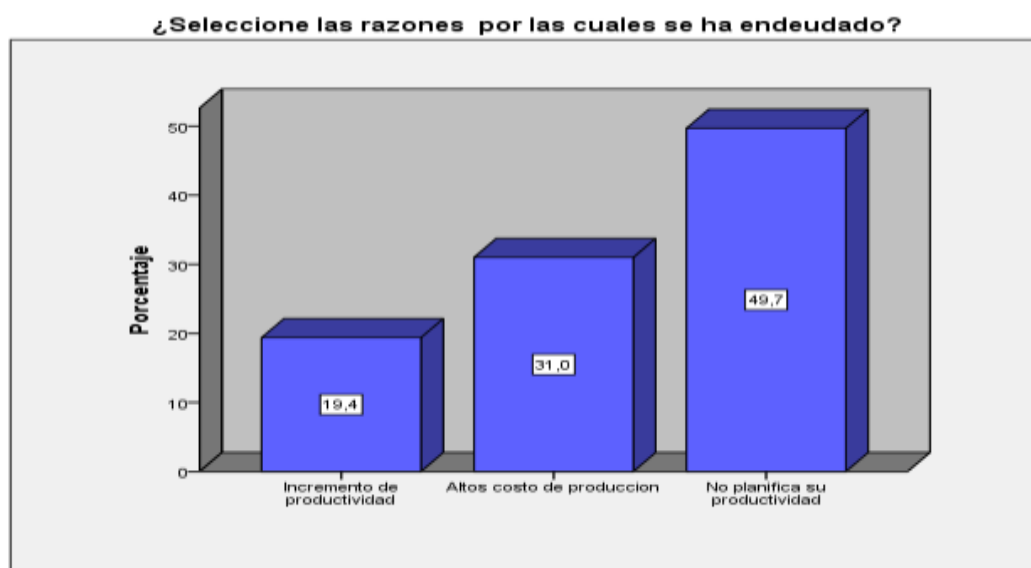


Gráfico No. 22 Deuda
Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Del 100% de las encuestas, se consiguió que más del 50% no proyecta su productividad, lo que causa altos costos e inventario de producto terminado.

Pregunta 17.- ¿Su productividad al pasar de los años se ha visto influenciada por el modo que se manejan los recursos financieros?

Tabla No. 26 Productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	84	54,2	54,2	54,2
	NO	71	45,8	45,8	100,0
	Total	155	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a los productores de calzado del Comercial de Calzado Juan Cajas

Elaborado por: María Belén Barba

¿Su productividad al pasar de los años se ha visto influenciada por el modo que se manejan los recursos financieros?

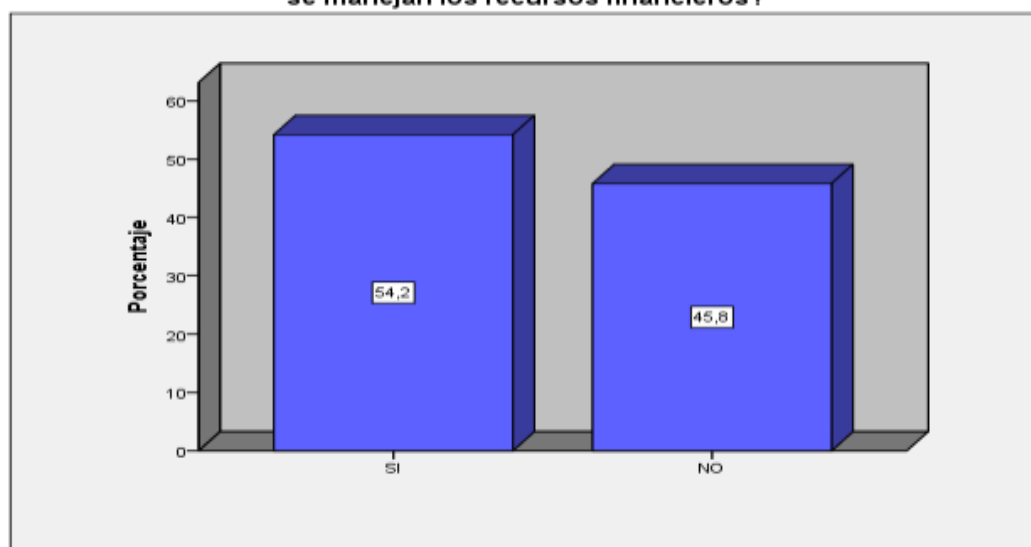


Gráfico No. 23 Productividad

Elaborado por: María Belén Barba

Análisis. Análisis. Según las encuestas aplicadas a los fabricantes de calzado Juan Cajas, se pudo conocer que el 84%, presenta problemas con su productividad por el manejo de los recursos financieros, se relaciona con el desconocimiento que existe sobre cuánto es rentable la microempresa y La mala utilización del efectivo.

4.2. Interpretación de Resultados

Después de aplicar la encuesta a los productores del Comercial Calzado de Juan Cajas de la ciudad de Ambato, se obtuvo gran información sobre la realidad que poseen los fabricantes con respecto al efectivo y la productividad de calzado.

Se recalca que la mayor parte de productores poseen la edad mayor a 40 años esto se da porque desde niños han trabajado en la producción de calzado, con estado civil casados y con una instrucción de bachilleres, los dueños manifestaban la dificultad que había para adquirir educación por ser de familias humildes de escasos recursos económicos por lo que tenían que trabajar a temprana edad para poder ayudar en sus hogares a sus padres.

La mayoría de productores indicaron que no poseen ningún control financiero y que tampoco lo habían realizado, por desconocimiento sobre el tema y las actividades que se debe realizar, indicando que solo llevan un registro manual de los ingresos diarios que ellos poseen.

Sin olvidar los ingresos diarios que no son destinados para algún objetivo, sino para el gasto diario del productor o para cubrir pagos o deudas que ya se van a vencer o se encuentran vencidos.

Los productores no confían en los bancos por el valor de las cuotas que deben cancelar y sobre todo si incumplen en su pago pueden ingresar a la central de riesgos, en el futuro no pueden adquirir un préstamo en ninguna institución bancaria, además aumenta las deudas del productor y lo que se desea es ayudar a su producción de calzado es por esto que ellos compran la materia prima a crédito por no poseer el efectivo, con lo cual adquieren una deuda con interés alto que al finalizar el pago es como haber comprado dos productos.

Además sus ventas, la mayor parte al contado, por la dificultad que acarrea el cobro de deudas o el posible impago del mismo, se conoció que no existe un presupuesto de ventas, que pueden planificar sus producción en base a la demanda y esto evitaría existencia de inventario terminado que debe ser rematado al precio del costo de fabricación del calzado, sin existir ganancia alguna.

Actualmente están pasando por problemas de liquidez, por existencia de préstamos a terceros que limitan las utilidades mensuales, por esto poseen una inestabilidad económica que podría causar el cierre del negocio.

Los productores no manejan indicadores, lo cual complica que el dueño no conoce la verdadera situación actual en la que se encuentra la microempresa, sin embargo con la obligatoriedad de declarar los ingresos mensuales están dispuestos a recibir información contable para una mejor toma de decisiones.

En lo que se refiere a metas y objetivos de la microempresa con respecto a la productividad, se obtuvo el desconocimiento y el interés por implantar en las microempresas.

Los préstamos adquiridos por algunos productores son las personas que ya poseen una empresa mediana con años de funcionamiento y familiar, ellos no dejan de preocuparse de la competencia interna y externa con precios más bajos perjudica al producto en sus ingresos, por lo cual ellos aprovechan las épocas de mayor consumo del calzado como ingreso a clases, festividades y feriados para aumentar sus ingresos y así sus utilidades.

4.3. Verificación de la Hipótesis

4.3.1. Planteo de Hipótesis

Con los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los productores de calzado; se tomó como referencia las preguntas y respuestas número 4, 17, para proceder a realizar la verificación de la hipótesis para comprobar si las fuentes de financiamiento inciden en la productividad del sector calzado en los productores del Centro Comercial Juan Cajas.

b) Modelo lógico

Ho: No hay diferencia estadística significativa entre las fuentes de financiamiento y la productividad en los productores del Centro Comercial Juan Cajas de la ciudad de Ambato.

H1: Hay diferencia estadística significativa entre las fuentes de financiamiento y la productividad en los productores del Centro Comercial Juan Cajas de la ciudad de Ambato

- **Modelo matemático**

Ho: $f_o = f_e$; $f_o - f_e = 0$

H1: $f_o \neq f_e$; $f_o - f_e \neq 0$

- **Modelo estadístico**

$$\chi^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

- **Regla de decisión**

$$1 - 0,05 = 0,95;$$

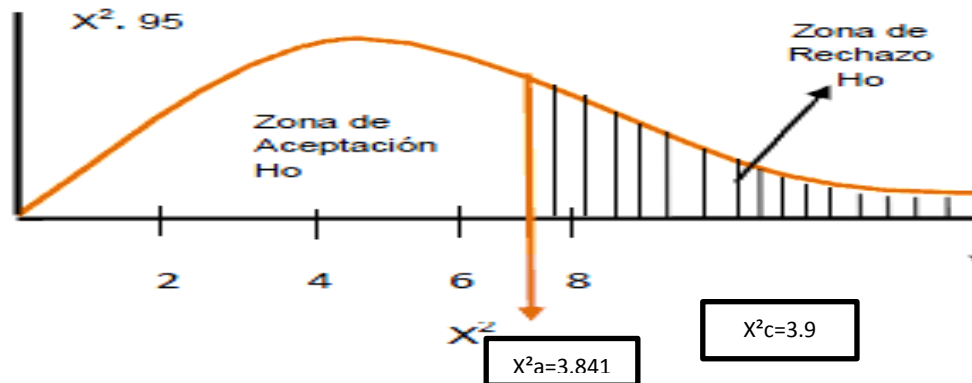
$$gl = (2-1)(2-1)$$

$$gl = (1)(1) = 1$$

El nivel de significación $\alpha=0,05$; en la tabla de distribución Chi cuadrado que equivale a 3.841

4.3.2. Determinación χ^2 crítico

Gráfico No. 24 χ^2 crítico



Elaborado por: María Belén Barba
Fuente: Encuesta

Se acepta la H_0 , si X^2_c es \leq a 3.841 con α 0,05

4.3.3. Cálculo de X^2_c

Para verificación de la hipótesis, se utilizó la herramienta estadística chi cuadrado por tener una muestra 155, mediante la cual se determinó la factibilidad de la investigación

Se presenta la tabla de valores observados, es decir la información es del resultado de las encuestas aplicadas a los productores de calzado.

4.3.4. Frecuencias observadas

Tabla No. 27 Frecuencias observadas

PREGUNTAS	RESPUESTAS		
	SI	NO	TOTAL
¿En el desarrollo económico de su microempresa, usted accedido a fuentes de financiamiento?	98	57	155
¿Su productividad al pasar de los años se ha visto influenciada por el modo que se manejan los recursos financieros?	84	71	155
TOTAL	182	128	310

Fuente: Encuestas pregunta 4 y 17

Elaborado por: María Belén Barba

4.3.5. Frecuencias esperadas

A continuación se presenta la tabla de las frecuencias esperadas que se obtuvo:

Multiplicando el valor vertical marginal, en este caso, en la fila uno, es el total marginal vertical es decir 155, por el total marginas horizontal 172, y dividido para el total marginal general es decir 310.

De esta manera se va llevando la tabla con los valores esperados.

Tabla No. 28 Frecuencias esperadas

PREGUNTAS	RESPUESTAS		
	SI	NO	TOTAL
¿En el desarrollo económico de su microempresa, usted accedido a fuentes de financiamiento?	86	69	155
¿Su productividad al pasar de los años se ha visto influenciada por el modo que se manejan los recursos financieros?	86	69	155
TOTAL	172	138	310

Fuente: Encuestas pregunta 4 y 17

Elaborado por: María Belén Barba

4.3.6. Tabla de contingencia

Tabla No. 29 Tabla de Contingencia

O	E	O-E	(O-E) ²	(O-E) ² /E
98,00	86,00	12,00	144,00	1,67
57,00	69,00	(12,00)	144,00	2,09
84,00	86,00	(2,00)	4,00	0,05
71,00	69,00	2,00	4,00	0,06
			X²c=	3,9

Fuente: Análisis Estadístico

Elaborado por: María Belén Barba

4.3.7. Decisión- Conclusión

En función de chi cuadrado calculado es igual a **3.9**, lo cual da un valor superior a 3.841 con alfa de 0,05 y 1 grado de libertad, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna que dice: Si existe diferencia estadística significativa entre las fuentes de financiamiento y la productividad en los productores del Centro Comercial Juan Cajas de la ciudad de Ambato

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

El estudio realizado a los productores de calzado Juan Cajas, ha permitido establecer las siguientes conclusiones:

1. Se ha constatado la existencia de préstamos financieros mayores a uno, como consecuencia de la inexistencia de un control financiero que ha venido afectando en gran medida al desarrollo de las microempresas, lo que ocasiona que posean recursos para prever ciertos riesgos o hecho futuros.

Ademas se ha encontrado la falta de evaluacion de la rentabilidad de la microempresa que ha venido manteniendo y la que podra obtener en periodos porterioros, lo cual seria beneficio para la microempresa.

2. Los fabricantes, al no poseer un determinado ingreso para las compras de materia prima para la siguiente producción, adquieren deudas con sus proveedores o compran lo que les alcance con el efectivo que tengan.

3. No se cuenta con una planificación financiera que le permite conocer cuál es la mejor manera en la que la microempresas, pueda utilizar sus recursos financieros y no seguir con los problemas de desarrollo de la microempresa
4. Los productores recalcan que no implementan una planificación productiva en base de la demanda, es decir fabrican al azar lo que ocasiona existencia de inventario terminado y el remate del producto al precio del costo de fabricación o a veces a menor precio.

5.2. Recomendaciones

1. Las microempresas debe manejarse con un control financiero, que permita conocer cuáles son las falencias que se presentan en los productores a lo largo de sus actividades y así poder tomar planes de acción que ayuden a minimizarlas.
2. Se recomienda determinar los costos que provoca la producción del calzado y los ingresos que dará después de la venta, para que se pueda determinar las utilidades que va obtener y así tener reservas de efectivo para que no se recurra a los préstamos que son de altos interés y de un gasto más, sino adquisición de maquinaria para la expansión de la microempresa y tener un futuro microempresarial.
3. Implementar una planificación financiera para poder desempeñar de manera productiva sus actividades y reducir en su gran mayoría los riesgos que ha venido teniendo por no contar con información importante para futuras decisiones financieras, económicas y operacionales.

4. Realización de proyecciones de compras y ventas para mantener ingresos constantes, esto ayudaría a una mejor comercialización del calzado y a su vez fidelidad del cliente, por calidad y precios justos que beneficie económicamente y un desarrollo micro empresarial.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos informativos

TÍTULO: Modelo de Planificación Financiera para los productores de calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas

- **INSTITUCIÓN EJECUTORA:** Centro Comercial de Calzado Juan Cajas
- **BENEFICIARIO:** Productores del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas
- **UBICACIÓN:** Ingahurco, Frente al terminal terrestre
- **TIEMPO ESTIMADO PARA LA EJECUCIÓN:**
- **INICIO:** Primer trimestre del año 2013 **FIN:** Indeterminado
- **EQUIPO TÉCNICO Y RESPONSABLE:** Srta. María Belén Barba
- **COSTO:** \$500 dólares

6.2. Antecedentes de la propuesta

Se puede indicar que los productores de calzado no mantiene un adecuado control de su información financiera y contable, debido a que no existe una herramienta financiera que ayude a la misma, lo que ha ocasionado resultados no satisfactorios.

La presente investigación propone el diseño de un Modelo de Planificación Financiero para los productores de calzado, el mismo que les permitirá establecer pronósticos y metas económicas y financieras, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlos, con el fin de incrementar su productividad, mediante herramientas financieras que le permitan alcanzar esta meta.

Como se menciona anteriormente, el modo en el que los productores han llevado su contabilidad no es la más confiable, puesto que al no disponer de herramientas contables para un análisis de la información como los presupuestos, indicadores financieros, análisis financieros, entre otros, es imposible determinar cuál es la verdadera rentabilidad y situación de la misma.

Al ejecutar una planificación financiera a corto plazo como un modelo ha seguir, se elaboraría estados financieros proyectados, presupuestando así sus ingresos y gastos. Aplicando indicadores financieros que permitan conocer de manera detallada como se encuentra la economía de los productores.

6.3. Justificación de la propuesta

El desarrollo de un modelo de Planificación Financiera en los productores de calzado, ayudará a conservar un mejor control y análisis de la información financiera lo cual llevará a una mejor toma de decisiones, permitiendo obtener y controlar la rentabilidad de cada productor.

El diseño del modelo se argumenta por la necesidad de administrar eficazmente los recursos financieros con los que cuentan los productores, por lo cual se deberá implantar estrategias que constituyan la mejor alternativa para dar solución a los problemas existentes en la investigación, a través de una herramienta financiera que contenga

estados financieros, presupuestos, indicadores financieros proyectados, con el objetivo de determinar la utilidad o pérdida que se presentará en el futuro.

La elaboración de una correcta planificación financiera será considerada como una ventaja competitiva, porque se otorgará una participación económica y comercial en el mercado que cada vez es más competitivo. Además el impacto que ocasionará en el productor será favorable, porque se establecerá una guía para una vida financiera, impidiendo problemas o dificultades en su productividad y así salvaguardar sus recursos financieros.

El centro Comercial de Calzado Juan Cajas, siendo el mayor ofertante de calzado en la Ciudad de Ambato, por estar constituido por más de 800 productores y comerciantes de calzado, las expectativas que se tiene con los resultados es que se conviertan en una importante fuente de información y que sea de gran utilidad para la productividad de cada productor.

Asimismo para el desarrollo del Modelo Básico de Planificación Financiera, se cuenta con el apoyo y autorización de los productores de calzado, como los presidentes de cada asociación; además al existir disponibilidad de recursos humanos, materiales y tecnológicos.

La presente investigación es original; por cuanto nunca antes se había planteado la elaboración de esta herramienta financiera.

6.4. Objetivos

6.4.1. Objetivo General

Diseñar e implementar un Modelo de Planificación Financiera, que permita llevar un apropiado control de los recursos financieros y una productividad rentable

6.4.2. Objetivo Especifico

- Proyectar flujos de caja como herramienta básica para la toma de decisiones
- Establecer los posibles ingresos por ventas y gastos, mediante un presupuesto de venta y compras para el año 2014.
- Analisis de balace general y estado de resultado, para determinar las variaciones de las cuentas contables.
- Identificar la rentabilidad actual del productor, mediante indicadores financieros.

6.5. Analisis de Factibilidad

Al ser una propuesta factible por poseer recursos para realizar un modelo de Planificación Financiera, que permitirá el respectivo desarrollo de la presente propuesta, se fundamenta en ciertos ambitos como se detalla a continuación:

Factibilidad Organizacional

Los presidente de las Asociaciones 5 de Junio, Jardin de Productores y Juan Cajas, así como los productores que integran las mismas, estan conscientes de la falta de un modelo de Planificación Financiera y muestran interés en mejorar sus conocimientos, pues consideran que el modelo ayudaría a la productividad del calzado en cantidad y calidad.

Factibilidad Economico Financiero

La realización del modelo cuenta con recursos economicos para poder ejecutar este proyecto financiero, porque no es costoso para los productores ya que cuenta con la informacion completa para realizar el proyecto, por lo cual el desarrollo del modelo no originara costos adicionales.

Factibilidad Tecnologica

Al poseer de los conocimientos, habilidades en el manejo, métodos, procedimientos y funciones requeridas para la productividad del calzado, se dispone de las herramientas necesarias para la ejecución de la propuesta.

Factibilidad Socio-cultural

La produccion de calzado en la ciudad de Ambato constituye un sector dinamico que posibilita la creación de puestos de trabajo, por lo que resulta esencial que cada productor conozca sobre sus ingresos y egresos con la finalidad de determinar su rentabilidad y productividad para satisfacer tanto las expectativas de los clientes en cuanto a calidad, innovación, variedad como de contribuir al desarrollo del sector y por ende del pais.

6.6. Fundamentación

La presente propuesta tiene una fundamentación técnica, que se pretende implantar un modelo de planificación financiera que permita ayudar al control y manejo de los recursos financieros de los productores, es así que se ha encontrado sobre planificación financiera el mejor instrumento para los fabricantes a reducir sus problemas financieros.

Planificación financiera

La planificación financiera es una herramienta fundamental para toda microempresa como dice (Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013) *“se entiende la información cuantificada de los planes de la empresa que tienen incidencia en los recursos financieros, se basa en elaborar documentos previsionales que transmitan los resultados de las acciones a emprender como consecuencia de la estrategia definida.”*

El autor antes mencionado da a conocer la importancia de la planificación financiera en una empresa, porque la relaciona con un proceso que responde a la secuencia de fases necesarias para la consecución de un plan que materializa en consecuencias financieras concretas que condicionaran el futuro de la empresa; el manejo y control adecuado de la información financiera estará desde la creación de la empresa hasta su finalización ya que de ella depende cual rentable puede ser la empresa.

La planificación financiera puede ser de corto, mediano y largo plazo como menciona (Brigham & Houston, 2005)“ La planificación financiera a largo plazo determina las tendencias de las grandes magnitudes y servirán de guía para orientar al resto de las planificaciones; a mediano plazo se inicia con el establecimiento de los presupuestos de ventas, producción, compras, comercial y de gastos generales y financieros; a corto plazo se centra principalmente en la confección del presupuesto de tesorería, que reflejará las entradas y salidas de efectivo, distinguiendo en su elaboración entre los cobros y los pagos existentes”.

Como expone el autor debe basarse en la existencia en un adecuado plan contable que facilite la elaboración y toma de decisiones, la utilización de la información será de gran ayuda para la empresa dependiendo del tiempo que cada organización estime en su planificación.

La herramienta financiera comprende un gran número de conceptos y actividades, en la propuesta a desarrollarse se utilizará lo de mayor importancia y adecuado para el productor de calzado, de acuerdo al análisis elaborado, con el fin de mejorar la productividad de los fabricantes de calzado en base a los recursos financieros existentes para la óptima toma de decisiones financieras. Hay que tener claro algunos enfoques principales:

La gestión financiera está dirigida hacia la utilización eficiente de un importante recurso económico como el capital, con el objetivo de mejorar su rentabilidad y ayudar a la óptima toma de decisiones financieras. Una buena gestión financiera no evalúa solamente si se dispone o no hoy de dinero, se trata de planificar, de proveer una buena gestión hacia el futuro y las probables faltas o excesos de efectivo.

En síntesis la herramienta principal para la una eficiente planificación financiera es el presupuesto, dentro de este el presupuesto financiero permite anticipar los probables pérdidas, desarrollando estrategias para cubrir y a la vez analiza las posibles decisiones de inversión.

Como menciona (Pilar, 2013) *“la planificación financiera a corto plazo comprende un periodo de un año, se trata de un plan que contemplan un futuro inmediato y de los por menores de la empresa pretende hacer en el lapso de 12 meses”*

La Planificación financiera a corto plazo debe contar, por lo menos:

- ❖ Presupuestos de compras
- ❖ Presupuestos de gastos
- ❖ Presupuestos de efectivo
- ❖ Presupuesto de ventas
- ❖ Estados financieros proforma

Presupuesto:

Como indica (Pilar, 2013) " *el presupuesto es un plan financiero que detalla con profundidad analítica, las operaciones e inversiones de una entidad, hasta llegar a la mínima expresión de prever cuantos fondos se asignaran al pago de mano de obra, materiales, bienes de capital. etc*".

En síntesis, el presupuesto ayuda a la organización a conocer, controlar y administrar de una mejor manera el efectivo, dando un uso adecuado al mismo, así como prever situaciones futuras lo cual ayuda a tomar las mejores decisiones que mantengan o mejoren la rentabilidad y resultados de la empresa.

Ventajas:

- ❖ El presupuesto indica cuánto dinero necesitas para llevar a cabo las actividades
- ❖ El presupuesto obliga a pensar rigurosamente sobre las consecuencias de tu planificación de actividades. Hay momentos en los que la realidad del proceso presupuestario obliga a replantearse los planes de acción.
- ❖ Constituye una buena base para la contabilidad y transparencia financiera.
- ❖ El presupuesto permite controlar los ingresos y gastos e identificar cualquier tipo de problemas.

Es la técnica de planeación y predeterminación de cifras sobre estadísticas y apreciación de hechos y fenómenos aleatorios

Ventas:

El presupuesto de ventas, se lo puede realizar de acuerdo a como la empresa lo considere de menor manera, estos pueden ser:

- ❖ Conocimiento de la estrategia de mercado
- ❖ Investigación y sondeo del mercado
- ❖ Método cuantitativo- estudio de tendencias

Los métodos matemáticos de análisis de información son los más utilizados, porque se basa en un histórico, ya sea de la propia empresa o del mercado en general.

El método de los mínimos cuadrados es el más utilizado, la ecuación es:

$$f_x = Y = a + bX$$

En donde:

Y= demanda
a y b constante
n numero de datos

El resultado del pronóstico, será la cantidades a vender por la empresa, a estas se las multiplicara por el precio que ha fijado la empresa, de tal modo se conocerá cual es el presupuesto de ventas que espera compañía.

Si el plan de ventas no es realista y los pronósticos no han sido preparados cuidadosamente y con exactitud, los pasos siguientes en el proceso presupuestal no será confiables, ya que el presupuesto de ventas suministra los datos para elaborar los presupuestos de compras, gastos de ventas y de gastos administrativos.

Compras:

Para presupuestar las compras en una empresa, se debe basar estrictamente en el presupuesto de ventas, porque se necesita conocer cuáles son las cantidades que se desean vender, para obtener el inventario necesario para satisfacer las mismas.

Gastos

Los gastos son la referencia de cuanto la empresa está gastando en adquisiciones, estos son tomados de los estados financieros de pérdidas y ganancias históricas, sin olvidar la información que se dispone sobre la inflación y para futuras decisiones que vaya a tomar la gerencia de acuerdo a las actividades de la empresa.

las características principales de presupuestos de gastos:

- Incluyen gastos de ventas
- Gastos de publicidad
- Gastos de servicios al cliente

Gastos de efectivo- flujo de caja

Según (Hansen, 2007) "*son los flujos de salida de efectivo después de impuestos provenientes de gastos de operación*" como expone el autor son los movimientos de efectivos diarios, como guía en el futuro para decisiones oportunas y certeras.

Al ser un instrumento importante en la empresa, en el presente y en el futuro para pronosticar de efectivo para inversión o necesidad por endeudamiento.

Con esta información se puede dirigir los excedentes o para gestiones de financiamiento, es decir previene las fortalezas y debilidades financieras de liquidez, por lo tanto, ofrece información para resolver con anticipación problemas futuros, lo que equivale a convertir un problema en una oportunidad para demostrar la capacidad gerencial.

En consecuencia, el flujo de caja:

- Mediante el flujo de caja se puede tener claro las obligaciones y adquirir activos necesarios para lograr las metas en la empresa
- Si no se contará con este estado podría sufrir una fuerte escases de fondos y verse forzado a hacer considerables restricciones
- Permite la planeación de la empresa e incide para toma de decisiones.

Financiamiento

La empresa necesita una cierta cantidad de recursos económicos para desenvolverse se refiere el capital físico monetario básico para la estructura operativa inicial de la empresa, que irían sufriendo modificaciones a medida que varían sus necesidades.

El capital inicial va hacer el necesario para la empresa y la operación económica que desee realizar en ese momento. La representación contable de ese capital va a estar por la diferencia entre activos (bienes y derechos de la empresa) y pasivos (compromisos).

Estructura del estado flujo de efectivo

Actividades de operación: son la referencia a las actividades relacionadas con el desarrollo del objeto social de la empresa, esto es producción o comercialización de sus bienes, o la prestación de servicios. Los elementos a considerar:

- la venta y compra de mercancías
- los pagos de servicios públicos, salarios, impuestos, etc.
- cuentas por cobrar y pagar

Actividades de financiación

Hacen referencia a las adquisición de recursos para la empresa, que bien puede ser de terceros (pasivos) o de sus socios (patrimonio)

Estados financieros proforma:

Los estados financieros proforma de una empresa muestra las salidas de efectivo, como costos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance proforma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable en el año pronosticado.

Como menciona (Brigham & Houston, 2005) *“los estados financieros proyectados determina cuanto financiamiento externo se requiere, preparando el balance general y el estado de resultados proyectados, y uso de los fondos adicionales necesarios como parte de ingreso para un solventar la empresa”*

El plan financiero completo prevé la preparación de los estados proforma, los mismos que concentran datos de los presupuestos, ya expuestos, como son: ventas, compras y gastos.

Balance general proforma:

El balance general consta con los saldos del activo, pasivo y patrimonio:
Para esto se tomara en cuenta:

- balance general
- estado de resultados proforma
- presupuesto de caja
- presupuesto de activos fijos
- presupuesto de compras

Estado de flujos de efectivo

Está incluido en los estados financieros básicos que deben prepara las empresas para cumplir con sus objetivos. Este provee información importante para los inversionistas y surge como respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado.

Se lo realiza al concluir el periodo contable que puede ser de un mes, un año, o cuando la empresa estime.

Flujo de caja proyectado

Al elaborar un flujo de caja proyectado (también conocido como presupuesto de efectivo), para el cual necesitaremos las proyecciones de los futuros ingresos y egresos de efectivo que realizará la empresa para un periodo de tiempo determinado.

La importancia de elaborar un flujo de caja proyectado es que nos permite, por ejemplo:

- Anticiparnos a futuros déficit (o Falta) de efectivo y, de ese modo, por ejemplo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento oportunamente.
- Establecer una base sólida para sustentarme el requerimiento de créditos, por ejemplo.

Al presentarlo dentro de nuestro plan.

Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

El objetivo de los indicadores de rentabilidad es establecer y expresar en porcentaje la capacidad de cualquier ente económico para generar ingresos.

➤ **Margen neto de utilidad**

El margen de utilidad es un ratio señala cuán bien la empresa lo hizo manteniendo sus ganancias como utilidades. Esto mide, como un porcentaje, cuanto de cada dólar de utilidad es retenido por la empresa.

$$MARGEN NETO DE UTILIDAD = \frac{UTILIDAD NETA}{VENTAS NETAS}$$

➤ **Margen bruto de utilidad**

Es la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un bien o servicio y el precio de compra de ese mismo producto. Este margen bruto de utilidad, que suele ser unitario, es un margen de beneficio antes de impuestos.

$$MARGEN BRUTO DE UTILIDAD = \frac{UTILIDAD BRUTA}{VENTAS NETAS}$$

➤ **Margen operacional**

Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

$$MARGEN OPERACIONAL = \frac{UTILIDAD OPERACIONAL}{VENTAS NETAS}$$

➤ **RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO**

Es uno de los factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa.

$$RENTAMIENTO DEL PATRIMONIO = \frac{UTILIDAD NETA}{PATRIMONIO}$$

6.7. Modelo Operativo

Tabla No. 30 Modelo operativo

FASES	METAS	ACTIVIDADES	RECURSOS	RESPONSABLE
Recopilación y análisis de información	Recopilar información tanto interna como externa	<ul style="list-style-type: none"> • Visitar al productor, para obtener información contables como balances, flujos de caja, presupuestos. 	Recursos humano (recolección de información por parte de la investigadora) documentos impresos facilitados por el dueño de la microempresa	investigadora Sta. María Belén Barba
Desarrollo de la planificación	Elaborar la planificación financiera para la microempresa	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar las proyecciones a futuro en base a la información obtenida para mejorar su productividad 	Proyecciones de ventas, compras, flujo de caja y balance y estado de resultado	investigadora Sta. María Belén Barba
Presentación modelo de planificación financiera	Establecimiento del formato de planificación financiera para los productores de calzado del Centro Comercial Juan Cajas	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar los resultados obtenidos con la presente propuesta • Informar el beneficio que producirá la aplicación del modelo de planificación 	Documentos impresos de la propuesta presentados a cada presidente de las asociaciones para la difusión del mismo	investigadora Sta. María Belén Barba

Fuente: Análisis Estadístico
Elaborado por: María Belén

6.7.1. Desarrollo del modelo operativo

6.7.1.1. Etapa 1.- Obtener información, internas como externas

Luego de una investigación de campo realizada a los productores de calzado del Comercial Juan Cajas, se obtuvo información sobre las falencias que presentan los fabricantes y cuál sería el mejor modelo de Planificación Financiera que ayude a cubrir y satisfaga sus necesidades, la cual permita la toma de decisiones y adopción de planes de acción, para mejorar el desempeño de la producción.

Se definió, trabajar con un productor de calzado llamado **Marco Vinicio Tituaña**, con número de cédula **1709494155** perteneciente a la Asociación Juan Cajas, que ya tiene una microempresa definida llamada **Creaciones Marysabel**, que es una pequeña empresa ubicada en la parroquia Picaihua en el barrio Tangaiche, que durante tres años se ha dedicado a la confección artesanal de calzado, que comenzó con la producción de dos modelos de calzado para hombres y mujeres, actualmente posee ocho modelos de calzados:

Tabla No. 31 Líneas de calzado

<i>Nº</i>	<i>MODELOS</i>	<i>TALLAS</i>
1	CASUAL NIÑO	19-27
2	CASUAL NIÑA	19-28
3	DEPORTIVO NIÑA	18-25
4	DEPORTIVO NIÑO	18-26
5	CASUAL HOMBRES	30-43
6	CASUAL MUJERES	29-39
7	DEPORTIVO HOMBRES	27-42
8	DEPORTIVO MUJERES	27-39

Fuente: Creaciones Marysabel

Elaborado por: María Belén Barba

Modelos de zapatos

- **Calzado casual:** Son aquellos zapatos informales de uso cotidiano, que se utiliza con jeans y ropa informales.
- **Calzado deportivos:** Son aquellos zapatos sport que se uiltiza con ropa deportiva muy comodos y de facil convinacion.

Creaciones Marysabel, es de carácter familiar, la cual se ha desarrollado en forma efectiva en consecuencia se ha propuesto la implementacion de un control interno tanto en producción como en la contabilidad, para poder alcanzar la eficiencia de parte de todos los integrantes de la microempresa.

Con los objetivos planteados anteriormente hace dos años ha venido teniendo registros de materia prima, de ventas, de proformas de balance general, que han ayudado a tener una información de cómo está la microempresa.

VENTAS 2012

Tabla No. 32 Ventas 2012

<i>DATOS HISTORICOS DE VENTAS 2012</i>								
TRIMESTRES	CASUA L NIÑO	CASUA L NIÑA	DEPORTI VO NIÑO	DEPORTI VO NIÑA	CASUAL HOMBR ES	CASUA L MUJER ES	ESCOLA R HOMBR ES	ESCOLA R MUJERE S
Primer Trimestre	14	30	22	20	22	38	25	35
Segundo Trimestre	25	28	20	30	28	40	26	20
Tercer Trimestre	30	20	25	15	19	48	15	25
Cuarto Trimestre	45	43	35	10	30	50	25	40
P.V.P	\$ 12,00	\$ 14,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 24,00	\$ 26,00	\$ 20,00	\$ 22,00

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 33 Analisis Ingresos 2012

CREACIONES MARYSABEL					
INGRESOS ANUALES					
AÑO 2012					
PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA	INGRESOS	VARIACION RELATIVA	
CASUAL NIÑO	114	\$ 12,00	\$ 1.368,00	8%	
CASUAL NIÑA	121	\$ 14,00	\$ 1.694,00	10%	
DEPORTIVO NIÑO	102	\$ 16,00	\$ 1.632,00	9%	
DEPORTIVO NIÑA	75	\$ 16,00	\$ 1.200,00	7%	
CASUAL HOMBRES	99	\$ 24,00	\$ 2.376,00	14%	
CASUAL MUJERES	176	\$ 26,00	\$ 4.576,00	26%	
ESCOLAR HOMBRES	91	\$ 20,00	\$ 1.820,00	11%	
ESCOLAR MUJERES	120	\$ 22,00	\$ 2.640,00	15%	
TOTAL DE INGRESOS POR VENTA	898		\$ 17.306,00	100%	

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Las ventas que tuvieron Creaciones Marysabel durante el año 2012 que fue de \$17.306 con un total vendido de 898 pares de calzado, representado por el cuarto trimestre el de mayor venta en todas las líneas, como la línea casual de mujeres, que represento el 26% del 100% del total de ventas, con una demanda mayor en el cuarto trimestre del año 2012, esto se comprende por la temporada navideña lo cual aumenta la venta del producto, por ser estar dirigido a una demanda que exige de variación de modelos, calidad y precios accesibles que posee la microempresa, al igual la línea de escolar mujer con un 15% del total de ventas en el cuarto trimestre.

Caso contrario la línea deportiva para niña que solo obtuvo 7% de ventas esto se dio por el poco interés que tiene el modelo, ya que solo es requerido en ciertas temporadas; la línea de casual niño refleja poca aceptación por los clientes, representado en 8% del total de ventas con una demanda en solo los dos últimos trimestres.

Tabla No. 34 Demanda 2012

<i>DEMANDA 2012</i>	<i>PARES</i>
Demanda primer trimestre	206
Demanda segundotrimestre	217
Demanda tercer trimestre	197
Demanda cuarto trimestre	278

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Además se puede mencionar, la existencia de modelos que requerirían de su elaboración para cierta temporada, para que no exista inventario de producto terminado o venta a precio de fábrica ocasionando perdida de materia prima y déficit económico e invirtiendo en líneas que son requeridas por demandantes, esto se puede dar con un estudio de la demanda en función de las necesidades de los demandantes, tipos de consumidores, niveles de ingreso para definir precios que sean accesibles al cliente, sin olvidar los gustos del consumidor, la moda que generar cambios rápidos y que marcan tendencias en el consumidor.

Ventas 2013

Tabla No. 35 Ventas 2013

<i>DATOS HISTORICOS DE VENTAS 2013</i>								
TRIMESTRES	CASUAL NIÑO	CASUAL NIÑA	DEPORTIV O NIÑO	DEPORTIV O NIÑA	CASUAL HOMBRE	CASUAL MUJERES	ESCOLAR HOMBRE	ESCOLAR MUJERES
					S	S	S	S
Primer Trimestre	20	35	35	25	24	35	25	20
Segundo Trimestre	30	32	30	35	20	40	28	30
Tercer Trimestre	25	25	20	30	24	45	34	28
Cuarto Trimestre	36	28	25	40	37	50	38	35
P.V.P	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	15,00	16,00	18,00	19,00	30,00	28,00	22,00	25,00

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 36 Analisis vertical ventas 2013

CREACIONES MARYSABEL					
INGRESOS ANUALES					
AÑO 2013					
PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA	INGRESOS	VARIACION RELATIVA	
CASUAL NIÑO	111	\$ 18,00	\$ 1.998,00	9%	
CASUAL NIÑA	120	\$ 19,00	\$ 2.280,00	10%	
DEPORTIVO NIÑO	110	\$ 18,00	\$ 1.980,00	9%	
DEPORTIVO NIÑA	130	\$ 19,00	\$ 2.470,00	11%	
CASUAL HOMBRES	105	\$ 30,00	\$ 3.150,00	14%	
CASUAL MUJERES	170	\$ 28,00	\$ 4.760,00	21%	
ESCOLAR HOMBRES	125	\$ 23,00	\$ 2.875,00	13%	
ESCOLAR MUJERES	113	\$ 25,00	\$ 2.825,00	13%	
TOTAL DE INGRESOS POR VENTA	984		\$ 22.338,00	100%	

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Con las ventas del 2013 que tuvieron Creaciones Marysabel que represento un total de ingresos \$22.338 representado por 984 pares de calzado, siendo los cuatro trimestres de alta producción en todas las líneas, por ejemplo la línea casual de mujeres, que represento el 22% con una disminución del 4% en comparación al año 2012, con una demanda mayor a cuarenta pares de calzado vendidos en los tres últimos trimestres del año.

La línea casual hombres con un 15% de ventas, constituido en el último trimestre con venta mayor a treinta pares de calzado vendidos,

Por lo contrario la línea casual para niño y niña no tuvo una buena acogida por los clientes, lo cual se reflejó con una 9% de ventas en el año, representando a la microempresa perdidas por ser calzado que es adquirido en una sola temporada y al existir competencia con mayor trayectoria y mejor publicidad todo esto genera existencia de inventario final y desventajas económicas.

Tabla No. 37 Demanda 2013

<i>DEMANDA 2013</i>	<i>PARES</i>
Demanda primer trimestre	219
Demanda segundo trimestre	245
Demanda trimestre trimestre	231
Demanda cuarto trimestre	289

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

El comportamiento económico de la microempresa en el 2013 ha sido de un aumento considerable, como se refleja en sus ingresos totales comparados al año 2012 el aumento es de \$ 4.214, que está constituido con ventas de un 30% a crédito, que fueron saldadas a principio del año 2014, cabe mencionar que la microempresa para sus ventas a crédito tiene la política de no entregar más de tres docenas de calzado por modelo, con una entrada del 50% y cobros a los quince días para mayor facilidad y que no se genere una cuenta incobrable.

Análisis 2012-2013

Tabla No. 38 Analisis horizontal ventas 2012-2013

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>								
VENTAS 2012-2013								
ANALISIS HORIZONTAL								
PRODUCTO	UNIDADES 2012	UNIDADES 2013	Variación Absoluta	Variación Relativa	INGRESOS 2012	INGRESOS 2013	Variación Absoluta	Variación Relativa
CASUAL NIÑO	114	111	-3	-3%	1368	1665	297	22%
CASUAL NIÑA	121	120	-1	-1%	1694	1920	226	13%
DEPORTIVO NIÑO	102	110	8	8%	1632	1980	348	21%
DEPORTIVO NIÑA	75	130	55	73%	1200	2470	1270	106%
CASUAL HOMBRES	99	105	6	6%	2376	3150	774	33%
CASUAL MUJERES	176	170	-6	-3%	4576	4760	184	4%
ESCOLAR HOMBRES	91	125	34	37%	1820	2750	930	51%
ESCOLAR MUJERES	120	113	-7	-6%	2640	2825	185	7%
TOTAL DE INGRESOS POR VENTA	898	984	86	10%	17306	21520	4214	24%

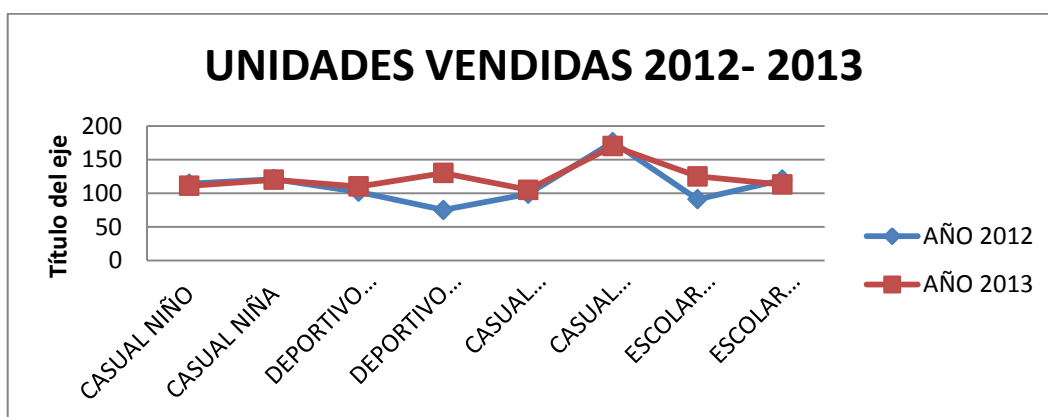
Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

En el análisis horizontal de los dos periodos se pudo observar en las ventas 2012 en relación al 2013 tuvo una disminución en unidades de 7 pares de calzado de la línea escolar mujeres, esto se puede dar por la aceptación de esta línea por ser requerida por cierto periodo.

Además con toda seguridad la microempresa desplego un esfuerzo mayor para invertir en la líneas de calzado de mayor ventas que son deportivo niña representado con 73% de aumento en producción y con un ingreso mayor al 100%; el escolar hombres tuvo una producción alta con un 37% de aumento de unidades vendidas entre el año 2012 al 2013 y un ingreso de 51%.

Gráfico No. 25 Ventas 2012-2013



Elaborado por: María Belén Barba
Fuente: Ventas Creaciones Marysabel

Gráfico No. 26 Ingresos 2012-2013



Elaborado por: María Belén Barba

Fuente: Ventas Creaciones Marysabel

Los valores obtenidos por los pares de zapatos vendidos en los dos últimos años, la mayoría son signos negativos, se observa que la microempresa no está funcionando de la mejor manera pueden ser comparados con las metas de crecimiento y desempeño fijadas por el productor, para evaluar la eficiencia y eficacia de la administración en la gestión de los recursos, puesto que los resultados económicos de una microempresa son el resultado de los objetivos que se hayan propuestos.

En definitiva Creaciones Marysabel si sigue sin control interno en su producción, venderá menos unidades que las vendidas durante los dos últimos años, debido al comportamiento de demanda decreciente que afronta la microempresa, además con las variaciones de ventas entre trimestres, específicamente en los meses de Marzo, Abril son de muy poca demanda, específicamente por no existir fechas festivas o acontecimientos que requieran adquisición del producto.

MATERIA PRIMA

Creaciones Marysabel, para la fabricación de su calzado se cuenta con la siguiente materia prima, de acuerdo con la necesidad que requiere el modelo, dentro de esta caracterización, se encuentra , el precio de los materiales, la cantidad para la realización y producción de cada par, con la medida necesaria de cada material:

- **CUERO:** Principal material de elaboración del zapato casual y deportivo.
- **FORRO:** Variedad de cuero más lisa que el cuero normal, utilizado en la confección de los zapatos deportivos
- **SUELA PLANTA:** Componente externo de la planta, cuya superficie toca el suelo y esta expuesta al desgaste.
- **HEBILLA:** Cierre utilizado para sujetar o abrochar, se emplea en las zapatillas.
- **PEGAMENTO:** Para unir y compactar mejor los cortes
- **HILO:** Hebra larga y delgada utilizada en la costura

Tabla No. 39 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
CASUAL NIÑO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	8	0,13	1,04
FORROS	DECIMETRO	7	0,5	3,50
PLANTA	PAR	1	2,1	2,10
SUELA	PAR	1	0,5	0,50
HEBILLAS	PAR	5	0,7	3,50
HILO	METRO	3	0,35	1,05
TOTAL				11,69

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 40 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
CASUAL NIÑA				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO FLOTER	DECIMETRO	9	0,13	1,17
FORROS	DECIMETRO	8	0,5	4,00
PLANTA	PAR	1	1,5	1,50
SUELA	PAR	1	0,5	0,50
HEBILLAS	PAR	3	0,7	2,10
HILO	METRO	4	0,35	1,40
TOTAL				10,67

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 41 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
DEPORTIVO NIÑO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO FLOTER	DECIMETRO	8	0,6	4,80
FORROS	DECIMETRO	7	0,5	3,50
PLANTA	PAR	1	2,1	2,10
SUELA	PAR	1	0,19	0,19
CORDONES	PAR	1	0,7	0,70
PEGANTE	GRAMO	2	0,2	0,40
HILO	METRO	2	0,2	0,40
TOTAL				12,09

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 42 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
DEPORTIVO NIÑA				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO FLOTER	DECIMETRO	8	0,6	4,80
FORROS	DECIMETRO	7	0,5	3,50
PLANTA	PAR	1	2,1	2,10
SUELA	PAR	1	0,5	0,50
CORDONES	PAR	1	0,7	0,70
PEGANTE	GRAMO	2	0,2	0,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
TOTAL				12,70

Fuente: Creaciones Marysable
Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 43 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
CASUAL HOMBRES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	18	0,13	2,34
FORROS	DECIMETRO	15	0,5	7,50
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
SUELA	PAR	1	3,5	3,50
TOTAL				16,44

Fuente: Creaciones Marysable
Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 44 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
CASUAL MUJERES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	19	0,13	2,47
FORROS	DECIMETRO	14	0,5	7,00
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
TOTAL				12,57

Fuente: Creaciones Marysable
Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 45 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
ESCOLAR HOMBRES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	15	0,13	1,95
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
FORRO	DECIMETRO	2	0,5	1,00
SUELA	PAR	1	3,5	3,50
CORDONES	PAR	1	0,7	0,70
TOTAL				10,25

Fuente: Creaciones Marysable
Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 46 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL				
COMPRAS 2013				
ESCOLAR MUJERES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	14	0,13	1,82
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
FORRO	DECIMETRO	1	0,5	0,50
HILO	METRO	2	0,35	0,70
SUELA	PAR	1	3,5	3,50
TOTAL				8,92

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

En las tablas anteriores se puede observar los diferentes materiales con los que cuenta la microempresa, tomando en cuenta las medidas y los costos de materia prima.

Como se puede apreciar el cuero floter, es el principal componente necesario para la fabricación del calzado y se compra por metros, cada metro tiene diez decímetros, en cada par de zapatos necesita aproximadamente entre 19 a 20 decímetros para calzado adulto y de niño de 8 decímetros.

Las plantillas son la segunda materia prima importante para la fabricación del calzado, esta se adquiere por pares y son agregadas al calzado en la fase de pegado, la plantas son de Colombia ELEVEN para el calzado deportivo y la plantilla BEMURI para el calzado casual.

El hilo y el pegante son la materia prima que asegura un calzado duradero y resistente, el hilo se lo adquiere por metros y el pegante por botes, los cuales comprando en grande cantidad, provee para producciones de uno a dos meses.

Tabla No. 47 Materia prima

CREACIONES MARYSABEL									
COSTOS DE MATERIA PRIMA 2013									
	costo de producción por pares	unidades a producir primer trimestre	costo de producción primer trimestre	unidades a producir segundo trimestre	costo de producción segundo trimestre	unidades a producir tercer trimestre	costo de producción tercer trimestre	unidades a producir cuarto trimestre	costo de producción cuarto trimestre
CASUAL NIÑO	\$ 11,69	20	\$ 233,80	30	\$ 350,70	25	\$ 292,25	36	\$ 420,84
CASUAL NIÑA	\$ 10,67	35	\$ 373,45	32	\$ 341,44	25	\$ 266,75	28	\$ 298,76
DEPORTIVO NIÑO	\$ 12,09	35	\$ 423,15	30	\$ 362,70	20	\$ 241,80	25	\$ 302,25
DEPORTIVO NIÑA	\$ 12,70	25	\$ 317,50	35	\$ 444,50	30	\$ 381,00	40	\$ 508,00
CASUAL HOMBRE	\$ 16,44	24	\$ 394,56	20	\$ 328,80	24	\$ 394,56	37	\$ 608,28
CASUAL MUJER	\$ 12,57	35	\$ 439,95	40	\$ 502,80	45	\$ 565,65	50	\$ 628,50
ESCOLAR HOMBRE	\$ 10,25	25	\$ 256,25	28	\$ 287,00	34	\$ 348,50	38	\$ 389,50
ESCOLAR MUJERE	\$ 8,92	30	\$ 267,60	30	\$ 267,60	28	\$ 249,76	35	\$ 312,20
		229	\$ 2.706,26	245	\$ 2.885,54	231	\$ 2.740,27	289	\$ 3.468,33

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

El costo de materia prima requerida para la producción de los ocho modelos de zapatos anual es de **\$ 11.800,40** como se puede observar en la tabla N° 42 sin tomar en cuenta la mano de obra y los gastos de administración que se detallara para definir los costos reales de fabricación y así saber si la microempresa está obteniendo rentabilidad o solo saca el valor de elaboración a fin de mes.

Los costos para el año 2013, el cuarto trimestre el de mayor inversión de materia prima la cual, es adquirida por mínimas cantidades las cuales por la demanda aumento su precio que perjudica al productor de calzado.

Los ingresos de ventas en este año fueron de **\$ 21.770,00** netos, es decir la empresa obtuvo una utilidad de **\$ 9.969,60** no hay que olvidar los gastos operacionales que se presentaran adelante, la mano de obra la constituyen la esposa del señor Marco Tituaña propietario de la microempresa, los cuales se justifican la no contratación de empleados por el costo que representaría.

Hay que tomar en cuenta que la planificación para cada mes se realizaba por la cantidad de pares de calzado vendidos anteriormente y el efectivo que se obtuvo de la venta, esto daba como resultado escases de algunos modelos y excesivos en otros modelos que ocasionaban inventario de producto terminado, con la planificación financiera se propone una organización tanto en la fabricación como en la adquisición de la materia prima y así tener una utilidad representativa para inversión en la empresa o tener una reserva para gastos imprevistos y así no endeudarse con terceros lo que ocasionaría una obligación más para el dueño de la microempresa.

PROCESO DE PRODUCCIÓN

La fabricación de calzado artesanal, lleva un proceso donde se requiere de la materia prima e insumos para la obtención del producto final.

Corte de piezas

Comienza con la moldura de acuerdo a la medida del pie natural, con el diseño previamente elaborado, en este proceso se debe tener en cuenta que el cuero no tenga ningún desperfecto en color, o cortes que puedan perjudicar a la empresa con el desperdicio de materia prima.

Rayado

Se especifica las líneas de costura para proceder al armado del calzado.

Armado

Comienza con la costura del calzado dependiendo el modelo a ejecutarse, se adjunta las distintas piezas como el forro.

Montaje

Se determina la horma del calzado de acuerdo a qué edad se requiera, se coloca las punteras y taloneras, las cuales dan fijación al calzado con las máquinas que poseen que permite juntar el cuero y los forros, con mucho cuidado para no producir arrugas o imperfecciones en el cuero, luego se fija las uniones con el pegamento para una mejor unión.

Terminado

El proceso final es pegar las plantillas y arreglar alguna imperfección, se

limpia el calzado para sacar restos de materia prima, lo último es dar brillo al calzado, en modelos deportivos se adjunta los cordones.

MAQUINARIA

La microempresa actualmente funciona en la casa del señor Marco Vinicio Tituaña, en un lugar limitado para la producción del calzado.

Tabla No. 48 Maquinaria

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>			
MAQUINARIA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Máquina de costura recta doble agujas	1	\$ -	\$ -
Mesa para cortar	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Mesas para los armadores de calzado	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Mesas para la recolección y terminado del calzado	3	\$ 250,00	\$ 750,00
	TOTAL		\$ 2.550,00

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

En la tabla **N° 43** se puede observar la maquinaria que tiene la microempresa, cuando se necesita para producir un par de calzados, tomando en cuenta que la maquinaria es familiar la cual no tuvo ningún costo en la constitución de la microempresa..

Se puede afirmar que los activos de la microempresa actuales es de **\$2.550**, como ya cumplieron su vida útil no son depreciables.

Al poseer maquinaria limitada, la producción demanda de mayor tiempo para obtener un calzado de calidad, en modelos como los deportivos se requiere de mayor tiempo por los detalles que tiene el calzado caso contrario el casual que es de fácil elaboración.

Capacidad actual de la microempresa

Creaciones Marysabel actualmente se encuentra con una aproximada de dos docenas de pares semanales, con lo cual produce alrededor de 73 docenas al mes, anualmente 984 pares de zapatos.

Tabla No. 49 Maquinaria-capacidad

<i>MAQUINARIA</i>	<i>CAPACIDAD</i>
maquina costura doble aguja	1
Capacidad de coser	3 docenas diarias
Mesas de armadores de calzado	6
Capacidad de mesa de armado del calzado	10 docenas semanales
Mesa de terminado del calzado	3
Capacidad mesa de terminado	10 docenas semanales

Fuente: Creaciones Marysable

Elaborado por: María Belén Barba

En resumen, los recursos utilizados para la elaboración de un par de zapatos son:

1. Materiales de fabricación: por el grado de importancia se los coloca en primer lugar, sin ellos la microempresa no puede funcionar.
2. Mano de obra directa: la mano de obra lo hace el señor Tituaña y su esposa
3. Maquinaria: Máquina de coser..
4. Insumos: Los servicios básicos como energía eléctrica y agua.

6.7.1.2. Etapa 2.- Desarrollo de la planificación

Con la información histórica de la microempresa obtenida se puede proyectar para el año siguiente, entre una de las metas es el incremento en la producción de calzado, para determinar el pronóstico de ventas y la

tendencia a mejorar en el futuro, se empleo el método de los minimos cuadrados, asi se podra abrir a nuevos mercados y tener nuevos clientes. La empresa actualmente fabrica alrededor de 250 pares de calzado en el trimestre, entre los ocho modelos que actualmente posee.

✓ **Presupuesto de ventas**

Tabla No. 50 Ventas proyectadas 2014-casual niño

<i>CASUAL NIÑO</i>					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑO	Primer	Segundo	Tercer	Cuarto	ANUAL
S	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	
2012	14	25	30	45	114
2013	20	30	25	36	111
2014	26	35	20	27	108

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la formula de los minimos cuadrados, se calcula los valores de xy y x², para poder reemplazar la formula de la tendencia estadistica de ventas y realizar las proyecciones

Tabla No. 51 Tendencia estadistica

<i>PRIMER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	14	14	1
2	2013	20	40	4
3		34	54	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyeccion de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{34}{2} - 17$$

$$t = \frac{3}{2} - 1,5$$

$$a = 17 - 1,5 b$$

$$b = \frac{54 - 3 a}{5}$$

$$b = \frac{54 - 51 \cdot 4,5 a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 3$$

$$0,5 = 3$$

$$b = 6$$

Reemplazo b en a

$$a = 17 - 1,5 b$$

$$a = 17 - 9$$

$$a = 17 - 9$$

$$a = 8$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

$$Y = a + bx$$

$$Y = 8 + (6) (3)$$

Y = 26 pares de zapatos casuales para niño proyectados para el primer trimestre

Tabla No. 52 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	25	25	1
2	2013	30	60	4
3		55	85	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

$$Y = \frac{55}{2} = 27,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 27,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{85}{3} - a$$

5

85	-	82,5	4,5	a
5				

$$4,5 = 2,5$$

$$0,5 = 2,5$$

b=	5
-----------	----------

Reemplazo b en a

a=	27,5	-	1,5	b
----	------	---	-----	---

a=	27,5	-	8
----	------	---	---

a=	27,5	-	8
----	------	---	---

a=	20
-----------	-----------

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	20	+	5	3

Y=	35
-----------	-----------

**pares de zapatos casuales
para niño proyectados para el
segundo trimestre**

Tabla No. 53 Tendencia estadística-tercer trimestre

TERCER TRIMESTRE				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	30	30	1
2	2013	25	50	4
3		55	80	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

$$Y = \frac{55}{2} = 27,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = \frac{27,5 - 1,5 \cdot b}{5}$$

$$b = \frac{80 - 3 \cdot a}{5}$$

$$80 - 3 \cdot 4,5 = 5 \cdot b$$

$$5 \cdot 4,5 = 22,5$$

$$22,5 - 80 = 5 \cdot b$$

$$b = -5$$

Reemplazo b en a

$$a = 27,5 - 1,5 b$$

$$= 27,5 - (8)$$

$$a = 27,5 - (8)$$

$$a = 35$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

$$Y = a + bx$$

$$Y = 35 + (5) 3$$

$$Y = 20$$

pares de zapatos casuales para niño proyectados para el tercer trimestre

Tabla No. 54 Tendencia estadística-cuarto trimestre

<i>CUARTO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	45	45	1
2	2013	36	72	4
3		81	117	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{81}{2} = 40,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 40,5 - 1,5 b$$

$$b = \frac{117 - 3 a}{5}$$

$$b = \frac{117 - 121,5 + 4,5 a}{5}$$

$$5 b - 4,5 = -4,5$$

$$0,5 = -4,5$$

$$b = (9)$$

Reemplazo b en a

$$a = 40,5 - 1,5 b$$

$$40,5 - (14)$$

$$a = 40,5 -$$

$$\boxed{} \quad (14)$$

$$a = 54$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y =	a + bx			
Y =	54	+	(9)	3

$$Y = 27 \text{ pares de zapatos casuales para niño proyectados para el cuarto trimestre}$$

Tabla No. 55 Tendencia estadística-anual

ANUAL				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	114	114	1
2	2013	111	222	4
3		225	336	5

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{225}{2} = 112,5$$

$$t = 3 \quad 1,5$$

$$\frac{\quad}{\quad} \cdot 2 = \frac{\quad}{\quad}$$

$$a = 112,5 - 1,5b$$

$$b = \frac{336 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{336 - 337,5 + 4,5a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = -1,5$$

$$0,5 = -1,5$$

$$b = (3)$$

Reemplazo b en a

$$a = 112,5 - 1,5b$$

$$a = 112,5 - (5)$$

$$a = 112,5 - (5)$$

$$a = 117$$

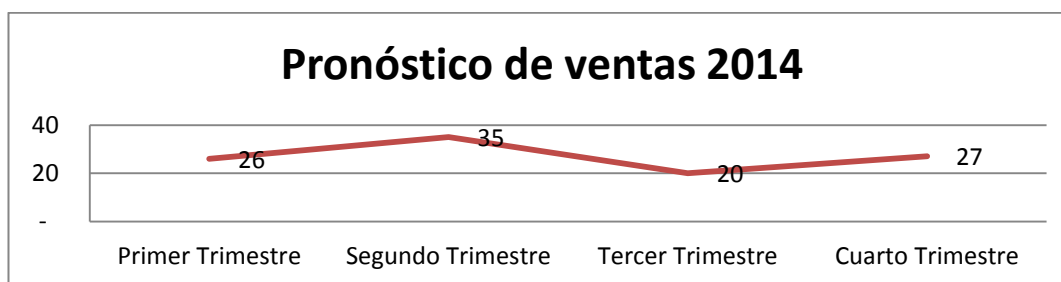
Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
Y=	117	+	(3) 3

Y= 108 pares de zapatos casuales para niño proyectados anual

Interpretación

Gráfico No. 27 Pronóstico de ventas 2014



Elaborado por: María Belén Barba
Fuente: Ventas proyectadas

Las proyecciones antes mencionadas que se propone para la microempresa en relación al calzado casual para niño, se expone una producción de 108 pares de zapatos, es decir un 32.43% para los cuatro trimestres del año 2014.

Tabla No. 56 Percentage de ventas-casual niño

CASUAL NIÑO			
AÑOS	ANUAL		%
2012	114		34,23%
2013	111		33,33%
2014	108		32,43%
	333		100,00%

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

En relación con los dos años anteriores, la producción propuesta es menor, esto radica en el análisis antes elaborado sobre la aceptación del calzado, que se da en ciertos periodos como inicio de clases o fiestas como navidad o carnaval, con esto se propone fabricar menor cantidad para el primer y tercer trimestre y aumentar su producción en el segundo y cuarto trimestre, esto no creará inventario de producto terminado y se enfocara en los otros modelos que son de venta continúa en todo el año.

- **Casual de niña**

Tabla No. 57 Proyección de ventas-casual niña

CASUAL NIÑA					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre	ANUAL
2012	30	28	20	43	121
2013	35	32	25	28	120
2014	40	36	30	13	119

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para el calzado casual de niña, se realiza la misma formula de los minimos cuadrados y los calculos antes mencionados.

Tabla No. 58 Tendencia estadística-primer trimestre

PRIMER TRIMESTRE				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	30	30	1
2	2013	35	70	4
3		65	100	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de

la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{65}{2} - 32,5$$

$$t = \frac{3}{2} - 1,5$$

$$a = 32,5 - 1,5 \quad b$$

$$\frac{100}{5} - 3 \quad a$$

$$= \frac{100}{5} - 97,5 \quad 4,5$$

$$5 \quad 4,5 = 2,5$$

$$0,5 = 2,5$$

$$b = 5$$

$$a = 32,5 - 1,5 \quad b$$

$$a = 32,5 - 8$$

$$a = 32,5 - 8$$

$$a = 25$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	25	+	5	3

$$Y = 40$$

pares de zapatos casuales para niña proyectados para el primer trimestre

Tabla No. 59 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	28	28	1
2	2013	32	64	4
3		60	92	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{60}{2} = 30$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 30 - 1,5b$$

$$\frac{92 - 3a}{5}$$

$$\frac{92 - 90}{5} = 4,5$$

$$5 \cdot 4,5 = 2$$

$$0,5 = 2$$

$$b = 4$$

$$a = 30 - 1,5b$$

$$a = 30 - 6$$

$$a = 30 - 6$$

$$a = 24$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	24	+	4	3
				3

Y=	36	pares de zapatos casuales para niña proyectados para el segundo trimestre
-----------	-----------	---

Tabla No. 60 Tendencia estadística-tercer trimestre

TERCER TRIMESTRE				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	20	20	1
2	2013	25	50	4
3		45	70	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$Y = \frac{45}{2} \quad 22,5$

$t = 3 \quad 1,5$

$$\frac{\quad}{\quad} \cdot 2 = \frac{\quad}{\quad}$$

$$a = 22,5 - 1,5 \cdot b$$

$$b = \frac{70 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{70 - 67,5 - 4,5a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 22,5$$

$$0,5 = 2,5$$

$$b = 5$$

$$a = 22,5 - 1,5 \cdot b$$

$$a = 22,5 - 8$$

$$a = 22,5 - 8$$

$$a = 15$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	15	+	5	3

Y= 30 pares de zapatos casuales para niña proyectados para el tercer trimestre

Tabla No. 61 Tendencia estadística-cuarto trimestre

<i>CUARTO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	43	43	1
2	2013	28	56	4
3		71	99	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

$$Y = \frac{71}{2} = 35,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 35,5 - 1,5 b$$

$$b = \frac{99 - 3 a}{5}$$

$$b = \frac{99 - 106,5 - 4,5 a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = -7,5$$

$$0,5 = -7,5$$

$$b = (15)$$

$$a = 35,5 - 1,5 b$$

$$= 35,5 - (23)$$

$$a = 35,5 -$$

$$(23)$$

$$a = 58$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	58	+	(15)	3

$$Y = 13$$

pares de zapatos casuales para niña proyectados para el cuarto trimestre

Tabla No. 62 Tendencia estadística-anual

<i>ANUAL</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	121	121	1
2	2013	120	240	4
3		241	361	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

$$Y = \frac{241}{2} = 120,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 120,5 - 1,5 b$$

$$b = \frac{361 - 3 a}{5}$$

$$b = \frac{361 - 361,5 \cdot 4,5}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = -0,5$$

$$0,5 = -0,5$$

$$b = (1)$$

$$a = 120,5 - 1,5 b$$

$$a = 120,5 - (2)$$

$$a = 120,5 - (2)$$

$$a = 122$$

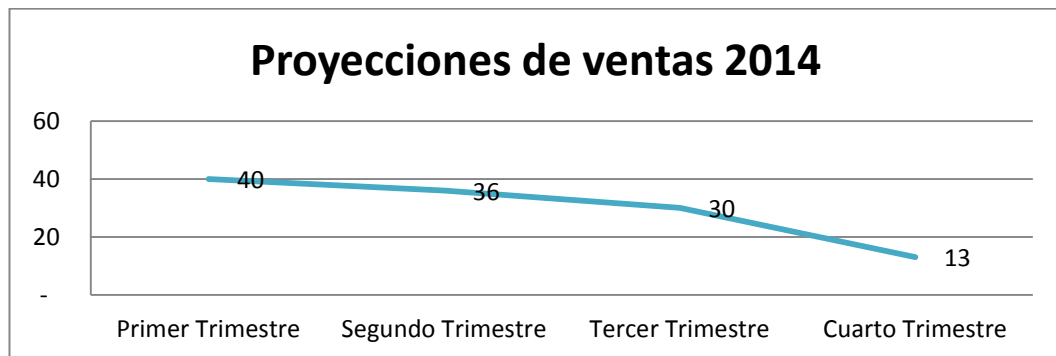
Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
Y=	122	+	(1) 3

$$Y = 119$$

pares de zapatos casuales para niña
proyectados anual

Gráfico No. 28 Pronóstico de ventas 2014-casual niña



Elaborado por: María Belén Barba

Fuente: Ventas proyectadas

Interpretación

Las ventas en el año 2014 proyectadas serán de una mayor producción en los primeros meses y una disminución consecutiva en el desarrollo del año, por consecuencia de las ventas de los años anteriores que revelan ingresos que no cubren los gastos de producción por este modelo de calzado.

Tabla No. 63 Porcentaje de ventas-casual niña

CASUAL NIÑA			
AÑOS	ANUAL		%
2012	121		33,61%
2013	120		33,33%
2014	119		33,06%
	360		100,00%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

En el año 2014 se fabricara 119 pares de calzado con relación a los dos años anteriores es una reducción de menos del 1%, se plantea la mayor producción a principios del año para poder tener mercancía en el lapso del año y poder enfocarse en la elaboración de los modelos existentes que demanda mayor tiempo y producción

- **Deportivo niño**

Tabla No. 64 Proyección de ventas-deprtivo niño

DEPORTIVO NIÑO					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑO	Primer	Segundo	Tercer	Cuarto	ANUAL
S	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	
2012	22	20	25	35	102
2013	35	30	20	25	110
2014	48	40	15	15	118

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para el calzado deportivo de niño, se realiza la misma formula de los minimos cuadrados y los calculos antes mencionados.

Tabla No. 65 Tendencia estadística-primer trimestre

<i>PRIMER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	22	22	1
2	2013	35	70	4
3		57	92	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{57}{2} \quad \mathbf{28,5}$$

$$t = \frac{3}{2} \quad \mathbf{1,5}$$

$$a = 28,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{92 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{92 - 85,5 - 4,5a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = \quad 6,5$$

$$0,5 = \quad 6,5$$

$$b = 13$$

$$a = 28,5 - 1,5 b$$

$$a = 28,5 - 20$$

$$a = 28,5 - 20$$

$$a = 9$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

$$Y = a + bx$$

$$Y = 9 + 13 \cdot 3$$

$$Y = 48$$

pares de zapatos deportivo para niño proyectados para primer trimestre

Tabla No. 66 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	20	20	1
2	2013	30	60	4

3	50	80	5
---	----	----	---

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{50}{2} \quad 25$$

$$= \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 25 - 1,5 \quad b$$

$$= \frac{80 - 3}{5} \quad a$$

$$b = \frac{80 - 75}{5} \quad 4,5$$

$$5 \quad 4,5 = 5$$

$$0,5 = 5$$

b = 10

$$a = 25 - 1,5b$$

$$a = 25 - 15$$

$$25 - 15$$

$$a = 10$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
Y=	10	+	10 3

$$Y = 40$$
 pares de zapatos deportivos para niño proyectados para el segundo

Tabla No. 67 Tendencia estadística-tercer trimestre

TERCER TRIMESTRE				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	25	25	1
2	2013	20	40	4
f		45	65	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{45}{2} = 22,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 22,5 - 1,5 b$$

$$= \frac{65 - 3 a}{5}$$

$$= \frac{65 - 67,5}{5} + 4,5 \quad a$$

$$5 \quad 4,5 = -2,5$$

$$0,5 = -2,5$$

$$b = (5)$$

$$a = 22,5 - 1,5 b$$

$$= 22,5 - (8)$$

$$22,5 - (8)$$

$$a = 30$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados

.Y=	a+bx		
Y=	30	+	(5) 3

Y=

15

pares de zapatos deportivos para niño
proyectados para el tercer trimestre

Tabla No. 68 Tendencia estadística-cuarto trimestre

CUARTO TRIMESTRE				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	35	35	1
2	2013	25	50	4
3		60	85	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazó con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{60}{2} = 30$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 30 - 1,5b$$

$$b = \frac{85 - 3a}{5}$$

$$= \frac{85 - 90 \cdot 4,5}{5} a$$

$$5 \cdot 4,5 = -5$$

$$0,5 = -5$$

$$b = (10)$$

$$a = 30 - 1,5 b$$

$$30 - (15)$$

$$= 30 - (15)$$

$$a = 45$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	45	+	(10)	3

$$Y = 15$$

pares de zapatos deportivo para niño
proyectados para el cuarto trimestre

Tabla No. 69 Tendencia estadística-anual

ANUAL				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	102	102	1
2	2013	110	220	4
3		212	322	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{212}{2} = 106$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 106 - 1,5 b$$

$$b = 322 - 3 a$$

$$5$$

$$= \frac{322 - 318}{5} \cdot 4,5 + a$$

$$4,5 = 4$$

$$0,5 = 4$$

$$b = 8$$

$$a = 106 - 1,5 b$$

$$= 106 - 12$$

$$a = 106 - 12$$

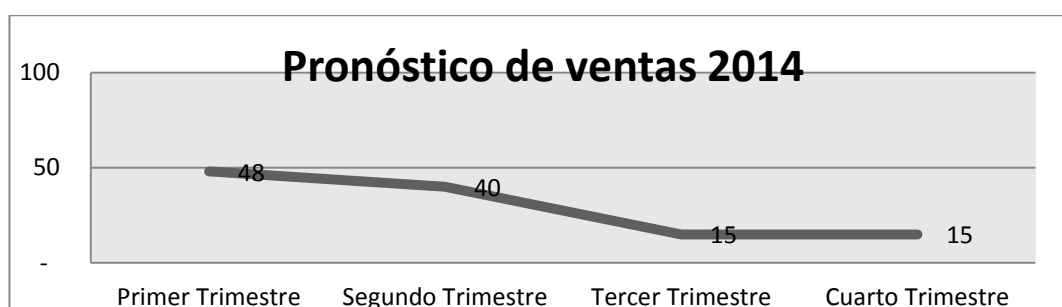
$$a = 94$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
Y=	94	+	8
			3

Y= 118 pares de zapatos deportivo para niño proyectados anual

Gráfico No. 29 Pronóstico de ventas 2014



Elaborado por: María Belén Barba

Fuente: Ventas proyectadas

Interpretación

Para el calzado deportivo para niño se proyecta una producción similar a los modelos anteriores, en los primeros trimestres elaborar casi el 50% del total anual.

Tabla No. 70 Porcentaje de ventas

<i>DEPORTIVO NIÑO</i>			
AÑOS	ANUAL		%
2012	102		30,91%
2013	110		33,33%

2014	118	35,76%
	330	100,00%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

La producción en el año se plantea un aumento de 2.43% es decir ocho pares de calzado más, resultado del análisis de las ventas históricas que refleja mayor acogida de este modelo de calzado por tener una demanda enfocada a los padres de familia que adquieren este calzado para sus hijos en los inicios de clases o por mayor durabilidad del mismo.

- **Deportivo niña**

Tabla No. 71 Proyección de ventas-deportivo niña

<i>DEPORTIVO NIÑA</i>					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑO	Primer	Segundo	Tercer	Cuarto	ANUAL
S	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	
2012	20	30	15	10	75
2013	25	35	30	40	130
2014	30	40	45	70	185

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para el calzado deportivo de niña, se realiza la misma formula de los minimos cuadrados y los calculos antes mencionados.

Tabla No. 72 Tendencia estadística-primer trimestre

<i>PRIMER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	20	20	1
2	2013	25	50	4

3	45	70	5
---	----	----	---

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{45}{2} \quad 22,5$$

$$t = \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 22,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{70 - 3 \quad a}{5}$$

$$b = \frac{70 - 67,5 \quad 4,5 \quad a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = \quad 2,5$$

$$0,5 = \quad 2,5$$

$$b = 5$$

$$a = 22,5 - 1,5 \quad b$$

$$a = 22,5 - 8$$

$$a = 22,5 - 8$$

$$a = 15$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	15	+	5	3

$$Y = 30$$

pares de zapatos deportivo para niña proyectados para el primer trimestre

Tabla No. 73 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	30	30	1
2	2013	35	70	4
3		65	100	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{65}{2} = 32,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 32,5 - 1,5 \cdot b$$

$$b = \frac{100 - 3 \cdot a}{5}$$

$$b = \frac{100 - 97,5 - 4,5 \cdot a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 22,5$$

$$5 \cdot 0,5 = 2,5$$

$$b = 5$$

$$a = 32,5 - 1,5 \cdot b$$

$$= 32,5 - 8$$

$$= 32,5 -$$

	8
a=	25

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	25	+	5	3

Y=	40	pares de zapatos deportivo para niña proyectados para el segundo trimestre
-----------	-----------	--

Tabla No. 74 Tendencia estadística-tercer trimestre

<i>TERCER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	15	15	1
2	2013	30	60	4
3		45	75	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

Y=	$\frac{45}{2}$	22,5
-----------	----------------	-------------

$$t = \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 22,5 - 1,5 b$$

$$= \frac{75 - 3 a}{5}$$

$$= \frac{75 - 67,5 - 4,5 A}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = \quad 7,5$$

$$0,5 = \quad 7,5$$

$$b = 15$$

$$a = 22,5 - 1,5 b$$

$$a = 22,5 - 23$$

$$= 22,5 - 23$$

$$a = -$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	-	+	15	3

$$Y = 45$$

pares de zapatos deportivo para niña proyectados para el tercer trimestre

Tabla No. 75 Tendencia estadística-cuarto trimestre

<i>CUARTO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	10	10	1
2	2013	40	80	4
3		50	90	5

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{50}{2} = 25$$

$$t = \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 25 - 1,5 b$$

$$b = \frac{90 - 3 a}{5}$$

$$b = \frac{90 - 75 \cdot 4,5 a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 15$$

$$0,5 = 15$$

$$b = 30$$

$$a = 25 - 1,5 b$$

$$a = 25 - 45$$

$$a = 25 -$$

45

a= (20)

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	(20)	+	30	3

Y= 70	pares de zapatos deportivo para niña proyectados para el cuarto trimestre
--------------	---

Tabla No. 76 Tendencia estadística-anual

<i>ANUAL</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	75	75	1
2	2013	130	260	4
3		205	335	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

Y=	205	102,5
----	-----	-------

$$\frac{\quad}{\quad} \cdot 2 = \frac{\quad}{\quad}$$

$$= \frac{3}{2} \cdot 1,5$$

$$a = 102,5 - 1,5 \cdot b$$

$$b = \frac{335 - 3 \cdot a}{5}$$

$$b = \frac{335 - 307,5 - 4,5 \cdot a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 22,5$$
$$5 \cdot 0,5 = 2,5$$

$$b = 55$$

$$a = 102,5 - 1,5 \cdot b$$

$$a = 102,5 - 83$$

=	102,5	-	83
---	-------	---	----

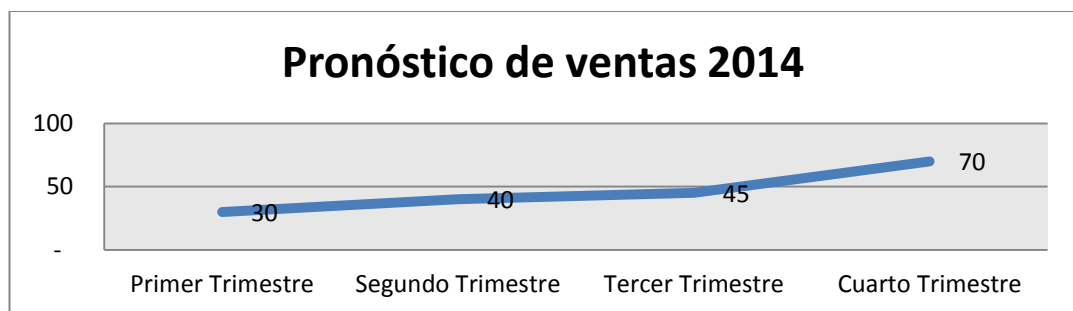
a=	20
----	----

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
Y=	20	+	55 3

Y=	185	pares de zapatos deportivo para niña proyectado anual
----	-----	---

Gráfico No. 30 Pronóstico de ventas 2014-deportivo niña



Elaborado por: María Belén Barba
Fuente: Ventas proyectadas

Interpretación

Para el modelo deportivo de niña se propone una producción baja en relación de los dos últimos trimestres, donde se propone producir más del

50% del total anual proyectado.

Tabla No. 77 Porcentaje de ventas-deportivo niña

<i>DEPORTIVO NIÑA</i>		
AÑOS	ANUAL	%
2012	75	19,23%
2013	130	33,33%
2014	185	47,44%
	390	100,00%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

La producción en el año 2014 va a aumentar en 14,11% que significa 55 pares de calzado en relación a los años anteriores, esto se podrá realizar por la disminución en otros modelos de calzado sufrieron una disminución para el año proyectado.

- **Casual hombre**

Tabla No. 78 Proyección de ventas-casual hombres

<i>CASUAL HOMBRES</i>					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre	ANUAL
2012	22	28	19	30	99

2013	24	20	24	37	105
2014	26	12	29	44	111

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para el calzado casual para hombres, se realiza la misma formula de los minimos cuadrados y los calculos antes mencionados.

Tabla No. 79 Tendencia estadística-primer trimestre

<i>PRIMER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	22	22	1
2	2013	24	48	4
3		46	70	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyeccion de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{46}{2} = 23$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 23 - 1,5 \cdot b$$

$$b = \frac{70 - 3 \cdot a}{5}$$

b=	70	-	69	4,5	a
	5				

$$5 \cdot 4,5 = 1$$

$$0,5 = 1$$

b= 2

a=	23	-	1,5	b
----	----	---	-----	---

a=	23	-	3
----	----	---	---

a=	23	-	3
----	----	---	---

a= 20

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	20	+	2	3

Y= pares de zapatos casuales de hombres

Tabla No. 80 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	28	28	1
2	2013	20	40	4
3		48	68	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{48}{2} = 24$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 24 - 1,5b$$

$$b = \frac{68 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{68 - 72}{5} = 4,5 - a$$

$$5 \cdot 4,5 = -4$$

$$0,5 = -4$$

$$b = (8)$$

$$a = 24 - 1,5b$$

$$= 24 - (12)$$

$$a = 24 - (12)$$

$$a = 36$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	36	+	(8)	3

Y= 12 pares de zapatos casuales para hombres proyectados para el segundo trimestre

Tabla No. 81 Tendencia estadística-tercer trimestre

<i>TERCER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	19	19	1
2	2013	24	48	4
3		43	67	5

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{43}{2} = 21,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 21,5 - 1,5 \cdot b$$

$$b = \frac{67}{3} - a$$

$$5$$

$$b = \frac{67 - 64,5}{5} - 4,5 \quad a$$

$$5 \quad 4,5 = \quad 2,5$$

$$0,5 = \quad 2,5$$

$$b = 5$$

$$a = 21,5 - 1,5 b$$

$$a = 21,5 - 8$$

$$a = 21,5 - 8$$

$$a = 14$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=			a+bx	
Y=	14	+	5	3

Y= 29 pares de zapatos casuales para hombres proyectados para el tercer trimestre

Tabla No. 82 Tendencia estadística-cuarto trimestre

<i>CUARTO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	30	30	1
2	2013	37	74	4
3		67	104	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{67}{2} = 33,5$$

$$= \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 33,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{104 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{104 - 100,5 - 4,5a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 3,5$$

$$0,5 = 3,5$$

$$b = 7$$

$$a = 33,5 - 1,5b$$

$$a = 33,5 - 11$$

$$a = 33,5 - 11$$

$$a = 23$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
Y=	23	+	7 3

$$Y = 44$$

pares de zapatos casuales para hombres proyectados para el cuarto trimestre

Tabla No. 83 Tendencia estadística-anual

<i>ANUAL</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	99	99	1
2	2013	105	210	4
3		204	309	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{204}{2} \quad 102$$

$$t = \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 102 \quad - \quad 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{309 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{309 - 306 - 4,5a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 3$$

$$0,5 = 3$$

$$b = 6$$

$$a = 102 - 1,5b$$

$$a = 102 - 9$$

$$a = 102 - 9$$

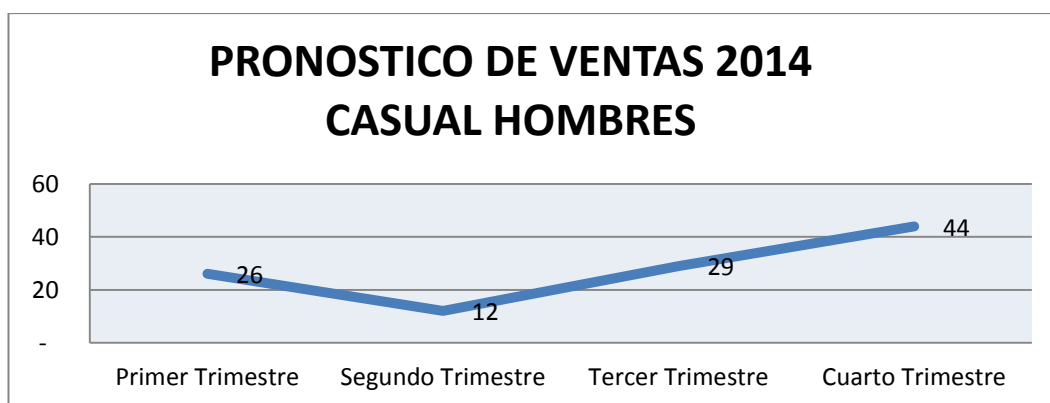
$$a = 93$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	93	+	6	3

Y= 111 pares de zapatos casuales para hombres proyectados anual

Gráfico No. 31 Pronóstico de ventas 2014-casual hombre



Elaborado por: María Belén Barba
Fuente: Ventas proyectadas

Interpretación

En el modelo casual de hombres se plantea una producción de 38 en los dos primeros trimestres y aumentar su producción en los dos últimos trimestres.

Tabla No. 84 Porcentaje de ventas

<i>CASUAL HOMBRES</i>			
AÑOS	ANUAL	%	
2012	99	31,43%	
2013	105	33,33%	
2014	111	35,24%	

TOTAL	315	100,00%
--------------	------------	----------------

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

La microempresa en el año 2014 sus ventas en el modelo casual de hombres aumentara en 1,91%, es decir 6 pares de calzado más, en relación a los años anteriores el aumento no es significativo, este resultado se dio a razón del estudio del comportamiento de la demanda existente en los dos años anteriores.

- **Casual mujeres**

Tabla No. 85 Proyección de ventas-casual mujeres

CASUAL MUJERES					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre	ANUAL
2012	38	45	48	45	176
2013	35	38	45	50	168
2014	32	52	42	55	160

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para el calzado casual para mujeres, se realiza la misma formula de los minimos cuadrados y los calculos antes mencionados.

Tabla No. 86 Tendencia estadística-primer trimestre

PRIMER TRIMESTRE				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	38	38	1
2	2013	35	70	4
3		73	108	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{73}{2} - 36,5$$

$$t = \frac{3}{2} - 1,5$$

$$a = 36,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{108 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{108 - 109,5 - 4,5a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = \quad -1,5$$

$$0,5 = \quad -1,5$$

$$b = (3)$$

a=	36,5	-	1,5 b
----	------	---	-------

a=	36,5	-	(5)
----	------	---	-----

a=	36,5	-	(5)
----	------	---	-----

a=	41
-----------	-----------

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	41	+	(3)	3

Y=	32	pares de zapatos casuales para mujeres proyectados para el primer trimestre
-----------	-----------	---

Tabla No. 87 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	45	45	1
2	2013	38	76	4
3		83	121	5

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{83}{2} \quad 41,5$$

$$t = \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 41,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{121 - 3}{5} \quad a$$

$$b = \frac{121 - 124,5}{5} \quad 4,5 \quad a$$

$$5 \quad 4,5 = -3,5$$

$$0,5 = -3,5$$

$$b = (7)$$

$$a = 41,5 - 1,5 \quad b$$

$$a = 41,5 - (11)$$

$$a = 41,5 - (11)$$

$$a = 52$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	52	+	0	3

$$Y = 52$$

pares de zapatos casuales para mujeres proyectados para el segundo trimestre

Tabla No. 88 Tendencia estadística-tercer trimestre

<i>TERCER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	48	48	1
2	2013	45	90	4
3		93	138	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyeccion de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{93}{2} - 46,5$$

$$t = \frac{3}{2} - 1,5$$

$$a = 46,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{138 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{138 - 139,5 - 4,5a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = \quad -1,5$$

$$0,5 = \quad -1,5$$

$$b = (3)$$

}

$$a = 46,5 - 1,5 \quad b$$

$$a = 46,5 - (5)$$

$$a = 46,5 - (5)$$

$$a = 51$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	51	+	(3)	3

Y=	42	pares de zapatos casuales para mujeres proyectados para el tercer trimestre
----	----	---

Tabla No. 89 Tendencia estadística-cuarto trimestre

<i>CUARTO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	45	45	1
2	2013	50	100	4
3		95	145	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{95}{2} \quad \mathbf{47,5}$$

$$t = \frac{3}{2} \quad \mathbf{1,5}$$

$$a = 47,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{145 - 3 \quad a}{5}$$

$$b = 145 - 142,5 \quad 4,5 \quad a$$

	5
--	---

$$5 \quad 4,5 = \quad 2,5$$

$$0,5 = \quad 2,5$$

b=	5
-----------	----------

a=	47,5	-	1,5 b
----	------	---	-------

a=	47,5	-	8
----	------	---	---

a=	47,5	-	8
----	------	---	---

a=	40
-----------	-----------

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	40	+	5	3

$$Y = 55$$

pares de zapatos casuales para mujeres proyectados para el cuarto trimestre

Tabla No. 90 Tendencia estadística-anual

<i>ANUAL</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	176	176	1
2	2013	168	336	4
3		344	512	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{344}{2} = 172$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 172 - 1,5 b$$

$$= \frac{512 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{512 - 516 - 4,5a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = -4$$

$$0,5 = -4$$

$$b = (8)$$

$$a = 172 - 1,5b$$

$$a = 172 - (12)$$

$$a = 172 - (12)$$

$$a = 184$$

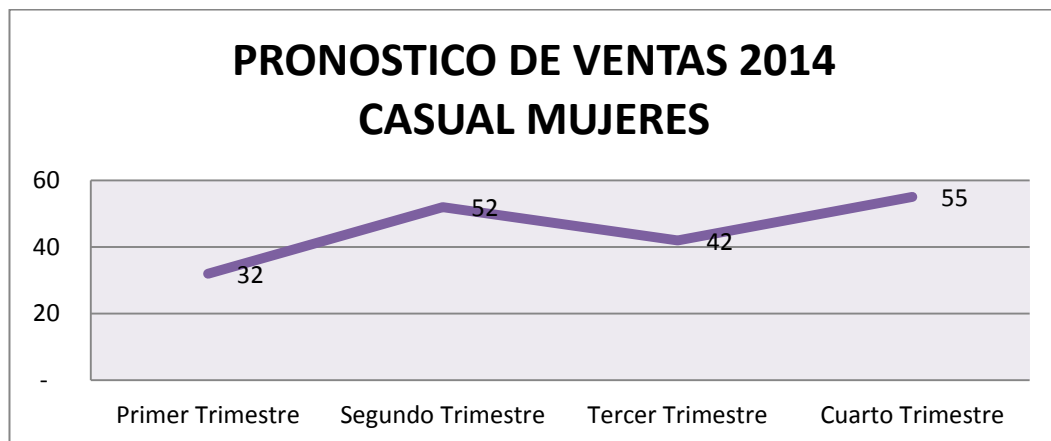
Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método

de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
Y=	184	+	(8) 3

Y= 160 pares de zapatos casuales para niño proyectados para el primer trimestre

Gráfico No. 32 Pronóstico de ventas 2014-casual mujer



Elaborado por: María Belén Barba
Fuente: Ventas proyectadas

Interpretación

Para el modelo casual de mujeres se plantea una producción equitativa, por la demanda del modelo que es requerido casi todos los meses, en el género femenino, que requiere modelos actuales y de buena calidad.

Tabla No. 91 Porcentaje de ventas

CASUAL MUJERES		
AÑOS	ANUAL	%

2012	176	34,92%
2013	168	33,33%
2014	160	31,75%
TOTAL	504	100,00%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Por ser un modelo que necesita de innovación constante, se plantea una reducción de producción en casi 2% ósea 8 pares de calzado, para asegurar la venta del año en un 100% y que no exista inventario de producto terminado.

- **Escolar hombres**

Tabla No. 92 Proyección de ventas-escolar hombre

<i>ESCOLAR HOMBRES</i>					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre	ANUAL
2012	25	26	15	25	91
2013	26	28	34	38	126
2014	27	30	53	51	161

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para el calzado escolar para hombres, se realiza la misma formula de los minimos cuadrados y los calculos antes mencionados.

Tabla No. 93 Tendencia estadística-primer trimestre

<i>PRIMER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	25	25	1
2	2013	26	52	4

3	51	77	5
---	----	----	---

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{51}{2} \quad 25,5$$

$$= \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 25,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{77}{5} - 3 \quad a$$

$$b = \frac{77}{5} - 76,5 \quad 4,5 \quad a$$

$$5 \quad 4,5 = \quad 0,5$$

$$0,5 = \quad 0,5$$

$$b = 1$$

$$a = 25,5 - 1,5 \quad b$$

$$25,5 - 2$$

$$a = 25,5 - 2$$

$$a = 24$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	24	+	1	3

$$Y = 27$$

pares de zapatos deportivos para hombres proyectados para el primer trimestre

Tabla No. 94 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	26	26	1
2	2013	28	56	4
3		54	82	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de

la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{54}{2} \quad \mathbf{27}$$

$$t = \frac{3}{2} \quad \mathbf{1,5}$$

$$a = \frac{27}{1,5} - b$$

$$b = \frac{82 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{82 - 81 \cdot 4,5}{5} - a$$

$$5 \cdot 4,5 = 1$$

$$0,5 = 1$$

$$\mathbf{b = 2}$$

$$a = \frac{27}{1,5} - b$$

$$a = 27 - 3$$

$$a = 27 - 3$$

$$a = 24$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	24	+	2	3

$$Y = 30$$

pares de zapatos deportivos para hombres proyectados para el segundo trimestre

Tabla No. 95 Tendencia estadística-tercer trimestre

<i>TERCER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	15	15	1
2	2013	34	68	4
3		49	83	5

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{49}{2} \quad \mathbf{24,5}$$

$$t = \frac{3}{2} \quad \mathbf{1,5}$$

$$a = 24,5 \quad - \quad 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{83 \quad - \quad 3 \quad a}{5}$$

$$b = \frac{83 \quad - \quad 73,5 \quad 4,5 \quad a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = \quad 9,5$$

$$0,5 = \quad 9,5$$

$$\mathbf{b = 19}$$

$$a = 24,5 \quad - \quad 1,5 \quad b$$

$$a = 24,5 - 29$$

$$a = 24,5 - 29$$

$$a = (4)$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	(4)	+	19	3

Y=	53	pares de zapatos deportivos para hombres proyectados para el tercer trimestre
----	----	---

Tabla No. 96 Tendencia estadística-cuarto trimestre

<i>CUARTO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	25	25	1
2	2013	38	76	4
3		63	101	5

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyeccion de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{63}{2} \quad \mathbf{31,5}$$

$$t = \frac{3}{2} \quad \mathbf{1,5}$$

$$a = 31,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{101 - 3 \quad a}{5}$$

$$b = \frac{101 - 94,5 \quad 4,5 \quad a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = \quad 6,5$$

$$0,5 = \quad 6,5$$

$$\mathbf{b = 13}$$

$$a = 31,5 - 1,5 \quad b$$

$$a = 31,5 - 20$$

$$= 31,5 - 20$$

$$a = 12$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	12	+	13	3

$$Y = 51$$

pares de zapatos deportivos para hombres proyectados para el cuarto trimestre

Tabla No. 97 Tendencia estadística-anual

ANUAL				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	91	91	1
2	2013	126	252	4
3		217	343	5

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = 217 \quad 108,5$$

$$\frac{\quad}{2}$$

$$= \frac{3}{2} \quad \mathbf{1,5}$$

$$a = 108,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{343 - 3 \quad a}{5}$$

$$b = \frac{343 - 325,5 \quad 4,5 \quad a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = 17,5$$

$$0,5 = 17,5$$

$$\mathbf{b = 35}$$

$$a = 108,5 - 1,5 \quad b$$

$$a = 108,5 - 53$$

$$a = 108,5 - 53$$

$$\mathbf{a =}$$

56

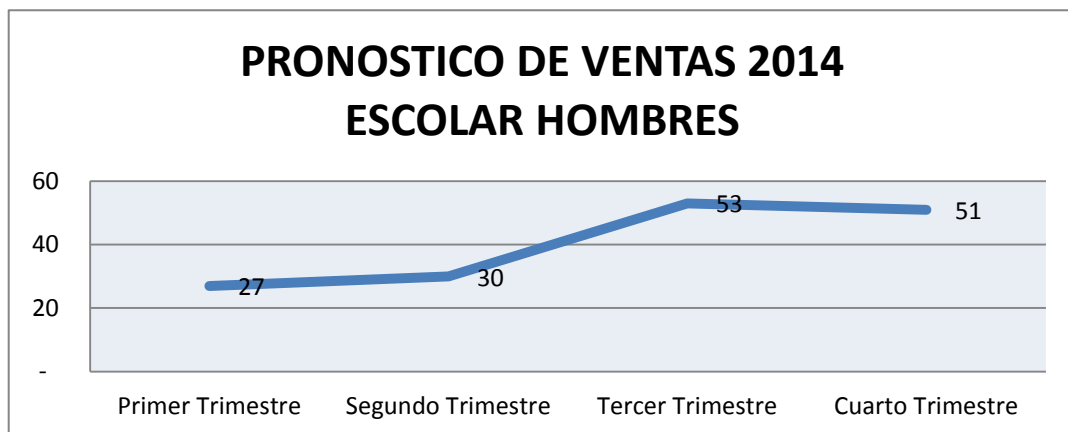
Con los valores anteriores se hace el remplazo en la fórmula de método de los mínimos cuadrados.

Y=			a+bx	
Y=	56	+	35	3

Y= 161

pares de zapatos deportivos para hombres proyectados anual

Gráfico No. 33 Pronóstico de ventas 2014-escolar hombre



Elaborado por: María Belén Barba

Fuente: Ventas proyectadas

Interpretación

Se proyecta para el calzado escolar de hombres, una elaboración de más del 50% en los dos primeros trimestres y aumentarla para los dos últimos trimestres, donde existe mayor demanda por fechas festivas e inicio de clases.

Tabla No. 98 Porcentaje de ventas

ESCOLAR HOMBRES

AÑOS	ANUAL	%
2012	91	24,07%
2013	126	33,33%
2014	161	42,59%
TOTAL	378	100,00%

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

En relación a los dos años se presenta un aumento significativo de 9.26% es decir 35 pares de calzado, se postula el aumento en producción por el comportamiento que ha tenido de la demanda, sus ingresos han sido netos para la microempresa.

Escolar mujeres

Tabla No. 99 Proyección de ventas-escolar mujer

ESCOLAR MUJERES					
PRONOSTICO DE VENTAS 2014					
AÑOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre	ANUAL
2012	35	20	25	40	120
2013	30	30	28	35	123
2014	25	40	31	30	126

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Para el calzado escolar para hombres, se realiza la misma formula de los minimos cuadrados y los calculos antes mencionados.

Tabla No. 100 Tendencia estadística-primer trimestre

PRIMER TRIMESTRE				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	35	35	1
2	2013	30	60	4
3		65	95	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{65}{2} \quad 32,5$$

$$t = \frac{3}{2} \quad 1,5$$

$$a = 32,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{95 - 3 \quad a}{5}$$

$$b = \frac{95 - 97,5 \quad 4,5 \quad a}{5}$$

$$5 \quad 4,5 = -2,5$$

$$0,5 = -2,5$$

$$b = (5)$$

$$a = 32,5 - 1,5 \quad b$$

$$a = 32,5 - (8)$$

$$a = 32,5 - (8)$$

$$a = 40$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	40	+	(5)	3

$$Y = 25$$

pares de zapatos deportivos para hombres proyectados para el primer trimestre

Tabla No. 101 Tendencia estadística-segundo trimestre

<i>SEGUNDO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	20	20	1
2	2013	30	60	4
3		50	80	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la formula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{50}{2} = 25$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

a=	25	-	1,5	b
----	----	---	-----	---

$$b = \frac{80 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{80 - 75}{5} = 1$$

$$5 \cdot 4,5 = 5$$

$$0,5 = 5$$

$$b = 10$$

$$a = 25 - 1,5b$$

$$a = 25 - 15$$

$$a = 10$$

$$a = 10$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

$$Y = a + bx$$

$$Y = 10 + 10 \cdot 3$$

Y = 40 pares de zapatos deportivos para mujeres proyectados para el segundo trimestre

Tabla No. 102 Tendencia estadística-tercer trimestre

<i>TERCER TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	25	25	1
2	2013	28	56	4
3		53	81	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazó con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{53}{2} = 26,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 26,5 - 1,5 b$$

$$b = \frac{81 - 3 a}{5}$$

$$b = \frac{81 - 79,5 - 4,5 a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 1,5 a$$

$$0,5 = 1,5 a$$

$$b = 3$$

$$a = 26,5 - 1,5 b$$

$$a = 26,5 - 5$$

$$a = 26,5 - 5$$

$$a = 22$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx		
	22	+	3
			3

Y= 31 pares de zapatos deportivos para mujeres proyectados para el tercer trimestre

Tabla No. 103 Tendencia estadística-cuarto trimestre

<i>CUARTO TRIMESTRE</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X ²
1	2012	40	40	1
2	2013	35	70	4
3		75	110	5

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazo con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{75}{2} = 37,5$$

$$t = \frac{3}{2} = 1,5$$

$$a = 37,5 - 1,5 \quad b$$

$$b = \frac{110 - 3a}{5}$$

$$b = \frac{110 - 112,5 + 4,5a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = -2,5$$

$$0,5 = -2,5$$

$$b = (5)$$

$$a = 37,5 - 1,5b$$

$$a = 37,5 - (8)$$

$$a = 37,5 - (8)$$

$$a = 45$$

Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

$$Y = a + bx$$

$$Y = 45 + (5) \cdot 3$$

Y = 30 pares de zapatos deportivos para mujeres proyectados para el cuarto trimestre

Tabla No. 104 Tendencia estadística-anual

<i>ANUAL</i>				
X	AÑOS	UNIDADES (Y)	X*Y	X²
1	2012	120	120	1
2	2013	123	246	4
3		243	366	5

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para la proyección de ventas se reemplazó con los valores obtenidos de la tabla anterior, para despejar la fórmula y obtener los valores de a y b.

$$Y = \frac{243}{2} \quad \mathbf{121,5}$$

$$t = \frac{3}{2} \quad \mathbf{1,5}$$

$$a = 121,5 - 1,5 b$$

$$b = \frac{366 - 3 a}{5}$$

$$b = \frac{366 - 364,5 - 4,5 a}{5}$$

$$5 \cdot 4,5 = 1,5$$

$$0,5 = 1,5$$

$$b = 3$$

$$a = 121,5 - 1,5 b$$

$$a = 121,5 - 5$$

$$a = 121,5 - 5$$

$$a = 117$$

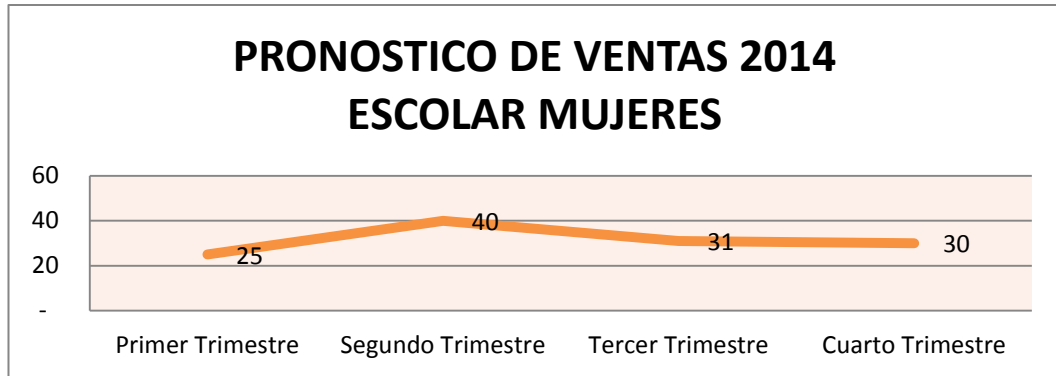
Con los valores anteriores se hace el remplazo en la formula de método de los mínimos cuadrados.

Y=	a+bx			
Y=	117	+	3	3

Y= 126

pares de zapatos deportivos para mujeres proyectados anual

Gráfico No. 34 Pronóstico de ventas 2014



Elaborado por: María Belén Barba

Fuente: Ventas proyectadas

Interpretación

Se proyecta para el calzado escolar de mujeres, una fabricación enfocada para el segundo y tercer trimestre, por ser solicitado por los clientes en inicio de clases tanto como en la costa como en la sierra.

Tabla No. 105 Porcentaje de ventas

ESCOLAR MUJERES			
AÑOS	ANUAL		%
2012	120		35,40%
2013	113		33,33%
2014	106		31,27%
TOTAL	339		100,00%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Este modelo al ser demandado por cierto periodo, se reduce la fabricación en 6 pares de calzado, por presentar ingresos volubles en años anteriores.

Tabla No. 106 Ventas proyectadas 2014

VENTAS PROYECTADAS 2014									
TRIMESTRES	CASUAL NIÑO	CASUAL NIÑA	DEPORTIVO NIÑO	DEPORTIVO NIÑA	CASUAL HOMBRES	CASUAL MUJERES	ESCOLAR HOMBRES	ESCOLAR MUJERES	VENTAS POR TRIMESTRE
Primer Trimestre	26	40	48	30	26	32	27	25	254
Segundo Trimestre	35	36	40	40	12	52	30	40	285
Tercer Trimestre	20	30	15	45	29	42	53	31	265
Cuarto Trimestre	27	13	15	70	44	55	51	30	305
TOTAL PARES DE CALZADO	108	119	118	185	111	181	161	126	1109

Fuente: investigación directa

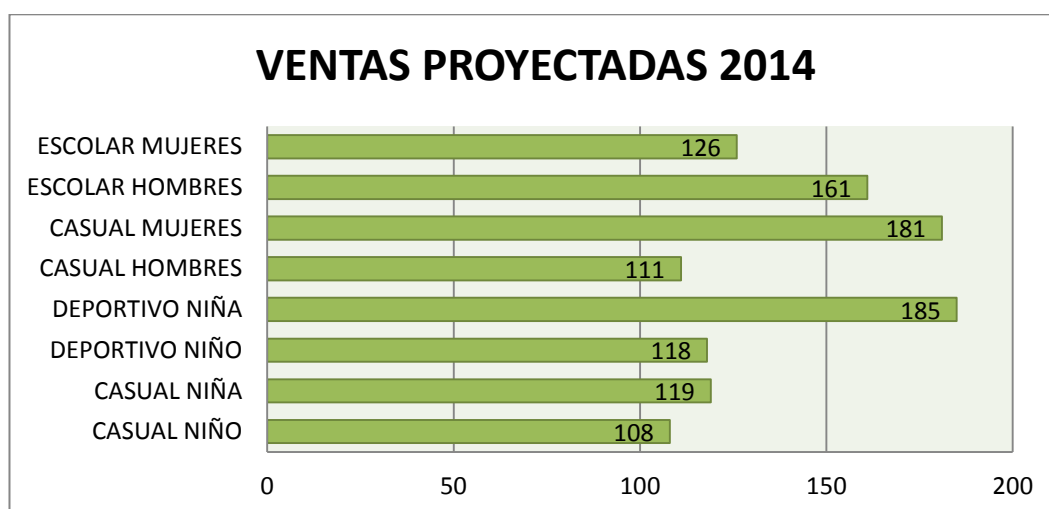
Elaborado por: María Belén Barba

Para la microempresa Marysabel se ha establecido el presupuesto de ventas para el año 2014, se ha realizado un análisis previo sobre la demanda que tiene cada uno de los modelos de calzado de la microempresa, además una comparación estadística del comportamiento estadístico de los dos últimos años, tomando en cuenta los costos de elaboración y el precio de venta.

Se propone un mínimo aumento de producción durante el año 2014, esto se debe al comportamiento de demanda que tiene variaciones por modelos de calzado que son requeridos durante el tercer y cuarto trimestre, caso contrario en los dos primeros trimestres del año, que no existe mayor demanda de adquisición de calzado.

Ademas se proyecta de acuerdo al aumento de competencia que existe en el Centro Comercial de Calzado Juan Cajas y la reducida publicidad que presenta los productores los cuales solo pueden ofertar su calzado dos días: sábado y domingo a partir de las 18:00 pm hasta las 06:00 am del siguiente día.

Gráfico No. 35 Pronóstico de ventas 2014



Elaborado por: María Belén Barba

Fuente: Ventas proyectadas

Se plantea una mayor producción para el calzado casual y deportivo en comparación al año anterior, tanto para hombre como para mujer, por la aceptación que posee el modelo en los clientes, caso contrario para los modelos enfocados para niños que no poseen demanda continua sino solo en periodos de inicio de clases y en navidad.

Tabla No. 107 Analisis de unidades

<i>PRODUCTO</i>	<i>UNIDADE S 2012</i>	<i>UNIDADE S 2013</i>	<i>UNIDADE S 2014</i>	<i>Variació n Absoluta</i>	<i>Variació n Relativa</i>
CASUAL NIÑO	114	111	108	-3	-3%
CASUAL NIÑA	121	120	119	-1	-1%
DEPORTIVO NIÑO	102	110	118	8	7%
DEPORTIVO NIÑA	75	130	185	55	42%
CASUAL HOMBRES	99	105	111	6	6%
CASUAL MUJERES	176	170	181	11	6%
ESCOLAR HOMBRES	91	125	161	36	29%
ESCOLAR MUJERES	120	113	126	13	12%
TOTAL DE UNIDADES VENDIDAS	898	984	1109	125	13%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

En comparación en los dos periodos 2013 y 2014 se puede observar las ventas va aumentar 125 pares de calzado en el año es decir un 13% de crecimiento, su producción trimestral será de 250 a trescientos pares de calzado por enfocarse en modelos que requieren mayor producción en el año lo cual representa un estándar de efectividad, es así que se podrá mantener la producción que ha venido teniendo la microempresa en los dos últimos años, por la escasa maquinaria que posee y el reducido lugar donde funciona la microempresa.

Las unidades proyectadas están de acuerdo a los costos directos e

indirectos que se requiere para la fabricación del calzado.

✓ **Presupuesto de compras**

Para el presupuesto de compras se prevé la adquisición de materia prima durante cierto periodo, por la variación que se plantea para la fabricación del calzado con el propósito de evitar que se realice gastos innecesarios en fabricación.

Para la microempresa Marysabel su presupuesto de compras, se toma en cuenta el aumento de precios que se da en la materia prima cada año para la elaboración de los modelos de calzado.

Tabla No. 108 Proyeccion de compras 2014-casual niño

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
CASUAL NIÑO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	8	0,15	1,20
FORROS	DECIMETRO	7	0,5	3,50
PLANTA	PAR	1	2,1	2,10
SUELA	PAR	1	0,5	0,50
HEBILLAS	PAR	5	0,7	3,50
HILO	METRO	3	0,35	1,05
TOTAL				11,85

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 109 Proyeccion de compras 2014- casual niña

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
CASUAL NIÑA				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO FLOTER	DECIMETRO	9	0,15	1,35
FORROS	DECIMETRO	8	0,5	4,00
PLANTA	PAR	1	1,5	1,50
SUELA	PAR	1	0,5	0,50
HEBILLAS	PAR	3	0,7	2,10
HILO	METRO	4	0,35	1,40
TOTAL				10,85

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 110 Proyeccion de compras 2014- deportivo niño

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
DEPORTIVO NIÑO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO FLOTER	DECIMETRO	8	0,65	5,20
FORROS	DECIMETRO	7	0,5	3,50
PLANTA	PAR	1	2,1	2,10
SUELA	PAR	1	0,19	0,19
CORDONES	PAR	1	0,7	0,70
PEGANTE	GRAMO	2	0,2	0,40
HILO	METRO	2	0,2	0,40
TOTAL				12,49

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 111 Proyeccion de compras 2014- deportivo niña

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
DEPORTIVO NIÑA				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO FLOTER	DECIMETRO	8	0,65	5,20
FORROS	DECIMETRO	7	0,5	3,50
PLANTA	PAR	1	2,1	2,10
SUELA	PAR	1	0,5	0,50
CORDONES	PAR	1	0,7	0,70
PEGANTE	GRAMO	2	0,2	0,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
TOTAL				13,10

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 112 Proyeccion de compras 2014- casual hombres

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
CASUAL HOMBRES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	18	0,15	2,70
FORROS	DECIMETRO	15	0,5	7,50
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
SUELA	PAR	1	3,5	3,50
TOTAL				16,80

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 113 Proyeccion de compras 2014- casual mujeres

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
CASUAL MUJERES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	19	0,15	2,85
FORROS	DECIMETRO	14	0,5	7,00
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
TOTAL				12,95

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 114 Proyeccion de compras 2014-escolar hombres

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
ESCOLAR HOMBRES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	15	0,15	2,25
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
HILO	METRO	2	0,35	0,70
FORRO	DECIMETRO	2	0,5	1,00
SUELA	PAR	1	3,5	3,50
CORDONES	PAR	1	0,7	0,70
TOTAL				10,55

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 115 Proyeccion de compras 2014-escolar mujeres

CREACIONES MARYSABEL				
PROYECCION DE COMPRAS 2014				
ESCOLAR MUJERES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CUERO	DECIMETRO	14	0,15	2,10
PLANTA	PAR	1	2,4	2,40
FORRO	DECIMETRO	1	0,5	0,50
HILO	METRO	2	0,35	0,70
SUELA	PAR	1	3,5	3,50
TOTAL				9,20

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 116 Costos de materia prima proyectados 2014

CREACIONES MARYSABEL									
COSTOS DE MATERIA PRIMA PROYECTADOS 2014									
	costo de producción por pares	unidades a producir primer trimestre	costo de producción primer trimestre	unidades a producir segundo trimestre	costo de producción segundo trimestre	unidades a producir tercer trimestre	costo de producción tercer trimestre	unidades a producir cuarto trimestre	costo de producción cuarto trimestre
CASUAL NIÑO	\$ 11,85	26	\$ 308,10	35	\$ 414,75	20	\$ 237,00	27	\$ 319,95
CASUAL NIÑA	\$ 10,85	40	\$ 434,00	36	\$ 390,60	30	\$ 325,50	13	\$ 141,05
DEPORTIVO NIÑO	\$ 12,49	48	\$ 599,52	40	\$ 499,60	15	\$ 187,35	15	\$ 187,35
DEPORTIVO NIÑA	\$ 13,10	30	\$ 393,00	40	\$ 524,00	45	\$ 589,50	70	\$ 917,00
CASUAL HOMBRE	\$ 16,80	26	\$ 436,80	12	\$ 201,60	29	\$ 487,20	44	\$ 739,20
CASUAL MUJER	\$ 12,95	32	\$ 414,40	52	\$ 673,40	42	\$ 543,90	55	\$ 712,25
ESCOLAR HOMBRE	\$ 10,55	27	\$ 284,85	30	\$ 316,50	53	\$ 559,15	51	\$ 538,05
ESCOLAR MUJERE	\$ 9,20	25	\$ 230,00	40	\$ 368,00	31	\$ 285,20	30	\$ 276,00
		254	\$ 3.100,67	285	\$ 3.388,45	265	\$ 3.214,80	305	\$ 3.830,85

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Los costos de producción para el año 2014, se establecen después de un análisis de cantidad y precios que requieren cada modelo de calzado, para el primer trimestre para los 254 pares de calzado se requerirá de **\$3.100,67**, es decir para una producción mensual de 85 pares de calzado se requiere de **\$1.033,56**, se plantea la adquisición en una sola compra para toda la producción trimestral, así se podrá reducir la compra innecesaria e imprevista de materia prima.

Como se muestra en la tabla N° 108, se propone una inversión en materia prima no mayor a **\$4.000** para los cuatro trimestres, considerando un aumento en la fabricación de pares de calzado por motivo de la demanda del producto para cada trimestre

Con una producción definida se propone gastos definidos e ingresos definidos, los cuales ayudaran a un mejor desempeño productivo y a evitar costos extras que perjudican a la microempresa.

✓ **Presupuestos de gastos de operación**

Para el presupuesto de gastos operativos se relaciona de acuerdo a los costos que pueden incidir en la producción, administración y venta.

Para la microempresa Marysabel se obtuvo los costos directos como servicios básicos que son de pago mensuales, se debe recordar que la empresa funciona en la casa del señor Marco Vinicio Tituaña, por lo cual los valores a pagar son del consumo de la casa y de la microempresa.

Tabla No. 117 Gastos de servicios basicos proyectados 2014

GASTOS DE SERVICIOS BASICOS		
PROYECTADOS 2014		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Luz	\$ 20,00	\$ 240,00
Agua	\$ 4,00	\$ 48,00
Teléfono Celular	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL GASTOS	\$ 34,00	\$ 408,00
DE SERVICIOS BÁSICOS		

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Para el presupuesto de gastos de servicios básicos para el año 2014 como se muestra en la tabla N°110, el valor a pagar por agua potable se lo realiza en la junta parroquial autónoma de Picaihua, además se estima con la maquinaria existente la cual ha representado mayor consumo de luz.

Para los gastos operacionales que se proyecta para el año 2014 solo se estima los de servicios básicos, ya que no se contratara mano de obra por el estimado de números de pares a realizar que a comparación del año anterior tiene un aumento del 30%.

✓ **Ingreso por venta**

Los precios de venta al publico han sido calculado con los precios del año anterior, los cuales aseguran un ingreso anual de **\$ 30.150**, repartido en cuatro trimestres como se puede apreciar en la tabla N° 111, siendo el de mayor ingreso en el cuarto trimestre, por el aumento de producción que se requiere por la fechas festivas que se da en estos meses.

Tabla No. 118 Ingresos por ventas proyectados 2014

CREACIONES MARYSABEL									
INGRESOS POR VENTAS									
PROYECTADOS 2014									
MODELOS	PRECIO DE VENTA	UNIDADES A PRODUCIR PRIMER TRIMESTRE	INGRESOS POR VENTAS	UNIDADES A PRODUCIR SEGUNDO TRIMESTRE	INGRESOS POR VENTAS	UNIDADES A PRODUCIR TERCER TRIMESTRE	INGRESOS POR VENTAS	UNIDADES A PRODUCIR CUARTO TRIMESTRE	INGRESOS POR VENTAS
CASUAL NIÑO	\$ 23	26	\$ 593	35	\$ 799	20	\$ 456	27	\$ 616
CASUAL NIÑA	\$ 23	40	\$ 913	36	\$ 822	30	\$ 685	13	\$ 297
DEPORTIVO NIÑO	\$ 21	48	\$ 1.015	40	\$ 846	15	\$ 317	15	\$ 317
DEPORTIVO NIÑA	\$ 23	30	\$ 690	40	\$ 920	45	\$ 1.035	70	\$ 1.610
CASUAL HOMBRES	\$ 35	26	\$ 920	12	\$ 425	29	\$ 1.026	44	\$ 1.557
CASUAL MUJERES	\$ 34	32	\$ 1.075	52	\$ 1.746	42	\$ 1.410	55	\$ 1.847
ESCOLAR HOMBRES	\$ 28	27	\$ 759	30	\$ 843	53	\$ 1.489	51	\$ 1.433
ESCOLAR MUJERES	\$ 29	25	\$ 732	40	\$ 1.172	31	\$ 908	30	\$ 879
TOTAL		254	\$ 6.697	285	\$ 7.571	265	\$ 7.327	305	\$ 8.555

Fuente: investigación directa
 Elaborado por: María Belén Barba

Los gastos de la empresa se resumen en los costos de materia prima y los costos en servicios básicos, los cuales están calculados mensual y anual para el año 2014.

Tabla No. 119 Participación ingresos-egresos proyectados 2014

PARTICIPACION INGRESOS- EGRESOS PROYECTADOS 2014				
Detalle	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
Ingresos Presupuestados	\$ 6.798,73	\$ 7.673,49	\$ 7.428,80	\$ 8.657,22
Egresos presupuestados	\$ 3.100,67	\$ 3.388,45	\$ 3.214,80	\$ 3.830,85
utilidad/pérdida presupuestado	\$ 3.698,06	\$ 4.285,04	\$ 4.214,00	\$ 4.826,37
	PARTICIPACION			
Ingresos Presupuestados	100%	100%	100%	100%
Egresos presupuestados	46%	44%	43%	44%
utilidad/pérdida presupuestado	54%	56%	57%	56%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Como se pudo observa en la tabla N°112, la participación de los egresos para los cuatro trimestres en relación a los ingresos son semejantes, a diferencia de los dos años anteriores los costos de producción se presentaban valores de un 10% de aumento de mes a mes.

Partiendo del primer trimestre, es el de menor utilidad con un 54% de retorno de la inversión esto se da por los costos que ha venido teniendo de años anteriores los cuales no se ha contado con políticas de administración del efectivo y esto ha ocasionado gastos no justificados lo que ha representado pérdidas a la microempresa.

Aplicando una planificación financiera a la microempresa se puede recuperar más del 50% de la inversión trimestralmente, por la política que se plantea implementar la compra de materia prima.

- **Flujo de efectivo proyectado**

Considerando las proyecciones de ventas para el año 2014, se puede visualizar los ingresos que va a obtener la microempresa de acuerdo a la actividad que va a tener la microempresa.

A continuación se presenta la utilidad anual que se obtendrá de cada modelo de calzado de Creaciones Marysabel.

Tabla No. 120 Flujo de efectivo proyectado- casual niño

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CASUAL NIÑO		
AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	2.464,56
Total ingresos	\$	2.464,56
Gastos de materia prima	\$	1.279,80
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	1.330,80
Flujo de efectivo generado	\$	1.133,76

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 121 Flujo de efectivo proyectado- casual niña

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CASUAL NIÑA		
AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	2.715,58
Total ingresos	\$	2.715,58
Gastos de materia prima	\$	1.291,15
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	1.342,15
Flujo de efectivo generado	\$	1.373,43

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 122 Flujo de efectivo proyectado- deportivo niño

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DEPORTIVO NIÑO		
AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	2.496,17
Total ingresos	\$	2.496,17
Gastos de materia prima	\$	1.473,82
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	1.524,82
Flujo de efectivo generado	\$	971,35

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 123 Flujo de efectivo proyectado- deportivo niña

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DEPORTIVO NIÑA		
AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	4.254,45
Total ingresos	\$	4.254,45
Gastos de materia prima	\$	2.423,50
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	2.474,50
Flujo de efectivo generado	\$	1.779,95

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 124 Flujo de efectivo proyectado- casual hombres

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CASUAL HOMBRES		
AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	3.926,90
Total ingresos	\$	3.926,90
Gastos de materia prima	\$	1.864,80
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	1.915,80
Flujo de efectivo generado	\$	2.011,10

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 125 Flujo de efectivo proyectado- casual mujeres

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CASUAL MUJERES AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	6.077,80
Total ingresos	\$	6.077,80
Gastos de materia prima	\$	2.343,95
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	2.394,95
Flujo de efectivo generado	\$	3.682,85

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 126 Flujo de efectivo proyectado- escolar hombres

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO ESCOLAR HOMBRES AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	4.524,50
Total ingresos	\$	4.524,50
Gastos de materia prima	\$	1.698,55
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	1.749,55
Flujo de efectivo generado	\$	2.774,95

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Tabla No. 127 Flujo de efectivo proyectado- escolar mujeres

<i>CREACIONES MARYSABEL</i>		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO ESCOLAR MUJERES AL 31 DE DICIEMBRE 2014 PROYECTADO		
Ventas	\$	3.690,29
Total ingresos	\$	3.690,29
Gastos de materia prima	\$	1.159,20
Gastos operacionales	\$	51,00
Total egresos	\$	1.210,20
Flujo de efectivo generado	\$	2.480,09

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Como se puede apreciar en las tablas anteriores del flujo de caja proyectado para el año 2014, aplicando la planificación financiera se puede apreciar los ingresos netos que se obtendrá por cada modelo de calzado, se debe recordar que los calzados a fabricarse son adquiridos en ciertas fechas del año por lo cual no poseen demanda constante, por ejemplo en la tabla N° 115 para el modelo deportivo niño, su demanda se da por inicios de clases es decir en el tercer trimestre del año y en navidad, es por esto que se propone una producción casi igual a la que ha venido teniendo en los dos años anteriores, para no generar inventario de producto terminado.

A diferencia del calzado casual para mujer, como se puede ver en la tabla N°118, su utilidad neta en el año será de \$3.682,85, aproximadamente el retorno de más del 50% de la inversión en costos de producción, así mismo se presentan con los demás modelos, los cuales generaran una utilidad segura para la microempresa.

A continuación se presenta el flujo de efectivo proyectado mensualmente para el año 2014

Tabla No. 128 Flujo de efectivo proyectado 2014

CREACIONES MARYSABEL														
FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2014														
INGRESOS		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	\$ 42.005
Saldo Inicial			\$ 1.165	\$ 2.329	\$ 3.494	\$ 4.854	\$ 6.215	\$ 7.575	\$ 8.912	\$ 10.248	\$ 11.585	\$ 13.126	\$ 14.667	\$ 16.207
Venta a contado presupuestadas		\$ 2.232	\$ 2.232	\$ 2.232	\$ 2.524	\$ 2.524	\$ 2.524	\$ 2.442	\$ 2.442	\$ 2.442	\$ 2.852	\$ 2.852	\$ 2.852	
70% contado														
30% a credito														
TOTAL DE INGRESOS		\$ 2.232	\$ 3.397	\$ 4.562	\$ 6.018	\$ 7.378	\$ 8.739	\$ 10.017	\$ 11.354	\$ 12.691	\$ 14.437	\$ 15.978	\$ 17.518	\$ 16.207
EGRESOS														
Compras mercaderia/insumos		\$ 1.034	\$ 1.034	\$ 1.034	\$ 1.129	\$ 1.129	\$ 1.129	\$ 1.072	\$ 1.072	\$ 1.072	\$ 1.277	\$ 1.277	\$ 1.277	
Gastos operacionales		\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	\$ 34	
TOTAL EGRESOS		\$ 1.068	\$ 1.068	\$ 1.068	\$ 1.163	\$ 1.163	\$ 1.163	\$ 1.106	\$ 1.106	\$ 1.106	\$ 1.311	\$ 1.311	\$ 1.311	\$ -
SALDO FINAL		\$ 1.165	\$ 2.329	\$ 3.494	\$ 4.854	\$ 6.215	\$ 7.575	\$ 8.912	\$ 10.248	\$ 11.585	\$ 13.126	\$ 14.667	\$ 16.207	\$ 16.207

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

El presente flujo de fondos, representado en la tabla **N° 121**, los recursos de la microempresa durante el año proyectado, sobre los cuales se pueden analizar los siguientes puntos: El total de recursos indica que la microempresa, durante dicho periodo, requerirá aproximadamente de **\$1,400** mensuales para cubrir su número de producción, con lo cual generará ingresos por **\$ 16.207**, cabe recalcar que el flujo proyectado toma el saldo final como saldo inicial para el próximo mes, esto se podría tomar como reservas para una inversión futura que beneficie a la microempresa en años posteriores

El total de fuentes de generación interna se puede calificar como muy buena, puesto que la microempresa genera por sí misma la totalidad de los recursos que requiere su operación normal. Se podría catalogar como situación ideal en especial cuando el costo de los recursos externos no es tan alto lo cual resulta atractivo y conveniente para el productor.

Se puede observar también que sus egresos son por materia prima y pagos de servicios básicos, los cuales no representan mayor gasto para la microempresa, tomando en cuenta la planificación propuesta, donde se postula ventas al contado para recuperar mejor la inversión y no crear cobros incobrables que perjudicarían la estabilidad económica de Creaciones Marysabel

Es importante que la microempresa comience a postularse a una expansión en el mercado, utilizando sus recursos y utilidades en beneficio para adquisición de activos fijos, lo cual representaría un desarrollo sustentable para el microproductor y así ser una marca más competitiva en el mercado.

✓ **Estados de resultado proyectado 2014**

Seguidamente se presenta el estado de resultados para el año 2014,

Tabla No. 129 Estado de resultado proyectado 2014

CREACIONES MARYSABEL		
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO		
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014		
DETALLE		2014
Ventas netas	\$	30.150,25
(-) Costo de ventas	\$	13.534,77
(=)Utilidad bruta en ventas	\$	16.615,48
Gastos operacionales	\$	4 08,00
(=)Utilidad neta	\$	16.207,48
(-)10% Impuesto a la Renta	\$	1.620,75
(=)Utilidad liquida	\$	14.586,73

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

La presente tabla **N° 122**, se puede evidenciar los resultados después de la aplicación de la planificación financiera en el año 2014, mediante un control de los costos e ingresos a generar por la producción planificada para cada modelo de calzado, de acuerdo a la demanda que cada uno posee.

La microempresa obtendrá una utilidad liquida de **\$ 14.586,73**, con ventas netas de **\$30.150,25** generando un costo de ventas de **\$13.534,77** para el año 2014.

Con la generación de la presenta utilidad liquida para el año 2014, se beneficiara el dueño de la microempresa y como consecuencia se podrá acceder a nuevas inversiones para el mejoramiento y engrandecimiento de la misma.

Se recomienda a la microempresa ajustarse a los presupuestos antes mencionados teniendo en cuenta un margen de error del 2%, para estabilizar su economía y su posicionamiento en el mercado con un mejor desarrollo competitivo en relación a la competencia.

✓ **Balance general proyectado 2014**

A continuación el balance general proyectado para el año 2014

Tabla No. 130 Balance general proyectado 2014

CREACIONES MARYSABEL		
BALANDE GENERAL PROYECTADO		
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
DETALLE		
ACTIVO	\$	30.150
<u>CORRIENTE</u>	\$	30.150
In. de productos terminados	\$	30.150
PASIVO Y PATRIMONIO	\$	30.150
<u>CORTO PLAZO</u>	\$	15.564
Proveedores	\$	13.943
Impuesto a la renta	\$	1.621
<u>PATRIMONIO</u>	\$	14.587
Capital Social		
utilidad o pérdida del ejercicio	\$	14.587

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

El diagnóstico básico de la microempresa creaciones Marysabel, se hace con base a los resultados estimados por la propuesta.

La microempresa al tener dos años de creación, no ha podido generar activos fijos como bancos, o maquinaria nueva para mejor desarrollo de producción. Al no poseer reservas de efectivo tiene un riesgo de no poder cubrir gastos imprevistos, lo que ocasionaría endeudamiento por adquisición de préstamos a terceros.

El pasivo está representado por proveedores e impuesto a la renta, al no poseer deudas anteriores, no se ha generado obligaciones a pagar a terceros, al igual no posee trabajadores.

Su capital está representado por la utilidad líquida que generara las ventas menos los costos de producción, al no tener la política de ahorrar, no posee capital de trabajo.

✓ INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros, también conocidos índices, son razones que nos permite analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación financiera de la microempresa y de la misma forma permite analizar el estado actual de la microempresa en función de niveles óptimos

Indicador de liquidez

Tabla No. 131 Indicador de liquidez 2014

<i>LIQUIDEZ</i>		
RAZÓN CORRIENTE	act.corri/pas.corri	1,74
PRUEBA ACIDA	ac-inv/pc	0,02
CAPITAL DE TRABAJO NETO	ac-pc	12.965,98

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

En este indicador de liquidez se puede apreciar que la empresa tiene una razón corriente de \$1.74 para el año I 2014, esto quiere decir que por cada dólar que la empresa debe en corto plazo cuenta \$1,74 para respaldar esa obligación, En otras palabras la microempresa si tuviera deudas por pagar inmediatamente.

En la prueba acida \$ 0.02, lo que nos quiere decir que por cada dólar que se debe a corto plazo se cuenta, para su cancelación, \$0.02, en activos corrientes de fácil relación, lamentablemente por no poseer activos fijos lamentablemente si adquiere un gasto de alto valor requerirá a la venta de sus calzados súbitamente, es por esto que se propone comenzar con una porcentaje de ventas como reservas para

✓ **Indicador de rentabilidad**

Mide la capacidad del negocio para generar utilidades, dado que las utilidades son las que garantiza el desarrollo del negocio, puede afirmar que las razones de rentabilidad son una medida efectiva de la administración en el manejo de los costos y gastos totales.

Tabla No. 132 Indicador de rentabilidad 2014

<i>RENTABILIDAD</i>		
MARGEN OPERACIONAL	UO/VENTAS	0,01
MARGEN NETO	UN/VENTAS	0,54
(ROA) RETORNO SOBRE ACTIVOS	UN/TA	0,53
(ROI) RETORNO SOBRE PATRIMONIO	UN/PATRI	1,25

Fuente: investigación directa
Elaborado por: María Belén Barba

MARGEN OPERACIONAL Tiene un margen de 0.01 % sin contar con cargos financieros esto se debe a que los gastos de al empresa son normarles.

MARGEN NETO

Esto quiere decir que en el dólar vendió la empresa, obtendrá una utilidad de 0.54%.

(ROA) RETORNO SOBRE ACTIVOS

Por cada dólar invertido en el 2014 en los activos se producirá en ese año un rendimiento de 53% sobre la inversión., esto se da como resultados de la implementación financiera, mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido.

(ROI) RETORNO SOBRE PATRIMONIO

Por cada dólar invertido en el 2014 obtendrá más de cien por ciento del monto inicial para la producción del año 2014

6.7.1.3. Etapa 3.- Presentación modelo de planificación financiera

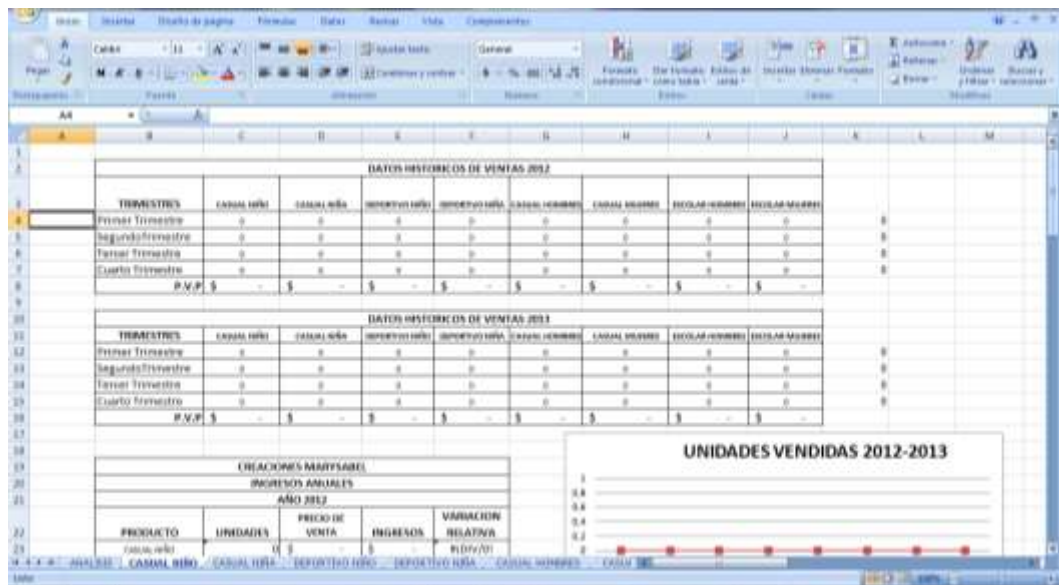
La propuesta se fundamentó en la investigación y posteriormente en la ejecución del modelo de planificación financiera básica, que permitirá incrementar la productividad de la microempresa, a través de un orden la información para un beneficio económico.

La aplicación de todo este proceso, deberá ser implementado en solo un año de producción, tiempo en el que se realizará el seguimiento respectivo a la implantación del modelo.

A través de la verificación de los resultados que se hayan obtenido en la implantación del Modelo de Planificación en el año 2014 en la microempresa Creaciones Marysabel, se podrá mostrar a los productores de calzado del Centro Comercial de Calzado Juan Cajas en el año 2015 el modelo ejecutado con resultados reales y verificados.

Se presentara a los productores el modelo de planificación en el programa Excel donde tendrán los cuadros de proyecciones que podrán ellos llenar con los datos de cada microempresa.

Gráfico No. 36 Modelo de planificación financiera



Elaborado por: María Belén Barba

Fuente: excel

Como se puede observar en el **gráfico 41**, se puede ver el programa donde se podrá realizar las proyecciones de ventas, compras, flujos, balances generales y estado de resultado, los cuales solo se deberá ingresar las cantidades, precios y se calculará automáticamente.

Con esto se podrá ayudar a los fabricantes de calzado a tener en orden la información contable de su empresa.

6.7.2. Plan de monitoreo y evaluación de la propuesta

La microempresa Creaciones Marysabel, al ejecutar los presupuestos mencionados obtendrá un beneficio económico sostenible que permitirá aumentar sus utilidades y medir los gastos.

La planificación financiera se dará mediante la adaptación de la propuesta, el cumplimiento y el control se dará trimestralmente para el mejor aseguramiento de lo propuesto.

Tabla No. 133 Plan de monitoreo de la propuesta

Quienes solicitan evaluar?	La investigadora
Por qué evaluar?	Es primordial realizar evaluaciones en la microempresa para conocer el avance que se está ejecutando con la propuesta para lograr un aumento de producción y disminución de gastos, dando como resultado final datos financieros reales-
Para qué evaluar?	Se evaluara el desarrollo implementado con la propuesta de planificación financiera
Qué evaluar?	La situación financiera de la microempresa
Quien evalúa?	El investigador para el conocimiento del cumplimiento de las metas planteadas.
Cuando evaluar?	A partir de la finalización del tiempo estimado de la propuesta
Cómo evaluar?	Con instrumentos de observación
Con qué evaluar?	Instrumentos de la investigación científica

Fuente: investigación directa

Elaborado por: María Belén Barba

Bibliografía

- Aching, C. *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*.
- Acuña, L. T. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del*.
- Adler, L., & Salazar, R. (2004). *Simbolismo y ritual en la política mexicana*. México.
- administrativas, f. d. fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo y su costo.
- Altamirano, J. A. (2008). *la ingeniería financiera*.
- Antonio, A. (2003). *Economía, instituciones financieras y dinero*. Venezuela.
- Arnoletto, E. J. (2003). *administración de la producción como ventaja competitiva*.
- Arter, D. (2003). *auditoría de calidad para mejorar la productividad*.
- Bermejo, R. (2005). *La gran transición hacia la sostenibilidad*. Madrid.
- Bohan, W. (2003). *el poder oculto de la productividad*.
- Brigham, E. F., & Houston, J. (2005). *Fundamentos de administración financiera*.
- Bunge, M. (2004). *La investigación científica*. México.
- Cañabate, A. (2000). *Toma de decisiones: Análisis y entorno organizativo*.
- Cartier, e. (2010). *Congreso del instituto Internacional de Costos*.
- Chapman, S. (2006). *Planificación y control de la producción*. México.
- Chorro, M. (agosto de 2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso del Salvador*. Chile.
- Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2013). *Planificación Financiera*. Madrid.
- CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, C. E. (s.f.). Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Codigo-Organico-de-la-Produccion->

Comercio-e-Inversiones.pdf

coherencia.com. (septiembre de 2008). Obtenido de

<http://www.coherencia.pe/ideario/sostenibilidad-economica>

Consortio para el derecho Socio-Ambiental. (2009). Obtenido de

[\[ambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_4.html\]\(http://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_4.html\)](http://www.derecho-</p></div><div data-bbox=)

D'Elía, G. (2011). *como hacer indicadores de calidad y productividad en la empresa*. Buenos aires.

Deming, E., & Medina, J. (2002). *Calidad, productividad y competitividad*.

diariodesevilla.es. (octubre de 2009). Sostenibilidad económica. pág. 2.

Emery, D., Stowe, J., & Dinnerty, J. (2000). *Fundamentos de*

Administracion financiera.

Escobar, S. R. (2006). *Fuentes de financiamiento y comercialización de*

carnicos en la microempresa "La Quinta", de la ciudad de Ambato.

Ambato.

Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador.

(2013). Obtenido de http://www.fenapi.org.ec/neg_pymes.htm

Fernández, M. (1997). *Eficacia Organizacional*. Madrid.

Franco Paredes, V. E. (2011). *El plan estratégico y su incidencia en la*

productividad de la empresa "Calzado Martini" del Cantón Cevallos.

Ambato.

Gaja, F. (2005). *revolucion informacional, crisis ecológica y urbanismo*.

Valencia: upv.

García, R. (2010). *la mejora de la productividad de la pequena y mediana*

empresa.

Gitman, L. (2003). *Administración financiera*. México.

Goig, R. L. (2004). *grupos de discusión*. España.

Guerrero, F. P. (2005). *gestion de stocks*.

Guillén, M. d. (2003). *La gestion empresarial*.

Gutiérrez, H. (2010). *Calidad total y productividad*.

Guzmán, F. (2004). *Introducción a la ingeniería económica*. Colombia.

- Haime, L. (2008). *Planeación Financiera en la empresa moderna*.
- Hansen, D. R. (2007). *administración de costos*.
- Hartman, R. S. (2001). *Axiología*.
- Herrero, L. J. (2003). *Ecología y economía para un desarrollo sostenible*. Valéncia.
- Hidalgo, V. N. (17 de Enero de 2014). *Panorama económico del Ecuador 2013*. Obtenido de <http://poderes.com.ec/2014/panorama-economico-del-ecuador-2013/>
- Ivars, M., & Robledo, J. C. (2010). *productividad: una perspectiva internacional y sectorial*.
- Jhon, C. (2004). *Diagnostico de productividad por multimomentos*.
- Ketelhohn, W. (2004). *Inversiones*. Colombia .
- Ketelhohn, W. (2004). *Inversiones; analisis de inversiones estratégicas*. Colombia: norma.
- Koontz, W. (2008). *mercadotecnia*.
- Krajewski, L., & Ritzman, L. (2000). *adminsitración de operaciones, estrategia y analisis*. México.
- Kuhn, T. (1962). *Thomas Kuhn*. Universidad del Valle.
- Lawrence J. Gitman, E. N. (2003). *PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA*.
- Levy, D. L. (2004). *Reestructuración integral de las empresas* . México: ISEF.
- Levy, L. H. (2004). Rees. Integral de las empresas como base de la supervivencia.
- Longenercker, M. P. (2008). *Administración de pequeñas empresas* . México: CENGACE LEARNING.
- López, E. (2004). *Ingeniería y Reingeniería Fiscal*. México.
- López, R. P. (2011). *Métdos estadísticos para Economía y empresa*.
- Lozada, L. M. (2011). *tesis; las fuentes de financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Pharmagrivet. Cia.Ltda*. Ambato.
- Martinez, M. (2004). *Orientación a mercado*, . México.
- Medina, L. A. (s.f.). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la*

rentabilidad de las MYPEs . Obtenido de
<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes2.shtml>

Mercado, A. G. (2007). *Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanas*. México.

Morales, A. (2002). *Respuestas Rápidas para los Financieros*. México.

Narváez, I. J. (2007). *Proyectos y Administración de Activos*. 25.

Narvaez, I. (2007). *slideshare*. Recuperado el 10 de octubre de 2012, de <http://www.slideshare.net/guest4f6930/tipos-de-financiamiento#>

negocios, c. (2010). *crece negocios*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/la-toma-de-decisiones/>

Pilar, C. F. (2013). *planificación financiera*. *Plan Nacional del Buen Vivir*. (s.f.). Obtenido de <http://plan.senplades.gob.ec/>

Rabassa, J. M. (2002). *Análisis y estrategia financiera*.

Ramos, G. O. (2006). *tesis: Incidencia del financiamiento y la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector agrícola y su implicación en el desarrollo socio económico de la provincia del Santa*.

Render, B., Stair, R., & Hanna, M. (2006). *Métodos cuantitativos para los negocios*. Pearson, Prentice Hall.

Revelo, J. (2007). *indicadores financieros*. México.

Ríos, M., & Sánchez, J. (2001). *eficacia organizacional: concepto, desarrollo y evaluación*.

Rojas, M. A. (2005). *Bases teóricas y filosóficas de la bibliotecología*. México.

Ruvalcaba, C. E. (2000). *Ingeniería financieras*.

Salkind, N. J. (2009). *Métodos de la investigación*. México.

Salvador, M. (2004). *Comercio Internacional II*. México: Noriega editores.

Scott, B., & Irigham, E. (2008). *fundamentos de administración financiera*.

Soto, E., Venzuela, P., & Vergara, H. (2001). *Diagnóstico de productividad por multimomentos*.

Tarcisio, B. (2008). *Metodología de la investigación en derecho*. Caracas:

Texto C.A.

Tena, A., & Rivas, R. (2006). *Manual de Investigación documental*.

México: Plaza y valdes.

Torres, C. A. (2006). *metodología de la investigación*. México.

Torres, C. A. (2006). *metodologia de la investigación*, .

Trade, f. a. (s.f.). *finance alliance for sustainable trade*. Obtenido de <http://www.fastinternational.org/es/node/125>

Ulloa Lara, E. R. (2011). *La producción de calzado en el Cantón Cevallos, Provincia de Tungurahua y su impacto en el empleo*. Ambato.

Valencia, J. R. (2002). *Administracion de pqueñas medianas empresa*.

Van Horne, J., & Vachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México.

Van Horne, J., & Vachowicz, J. (2003). *Fundamentos de administración financiera*. méxico.

Vargas, Y. (2010). Tesis: Plan Estratégico de Financiamiento para proyectos inmobiliarios desarrollados por las Pymes de ciudad Guayana, Municipio Caroni del Estado Bolívar.

Vivanco, M. (2005). *Muestreo estadístico, Diseño y aplicación*. Santiago de Chile: Universitaria.

ANEXOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA



OBJETIVO:

Determinar el tipo de fuentes de financiamiento que usan los pequeños productores del Centro Comercial de Calzado “Juan Cajas” de la ciudad de Ambato, inciden en la productividad.

Su veracidad en las respuestas permitirá desarrollar un trabajo real y efectivo.

Agradezco su colaboración y garantizo absoluta reserva de su información.

Aspectos Generales

Nombre: _____

Edad: _____

Nivel de Instrucción: _____

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente cada pregunta y cada opción de respuesta.

Marcar con X una respuesta por cada pregunta según su criterio.

1. En el desarrollo económico de su microempresa, usted accedido a fuentes de financiamiento?

Si ()
No ()

2. ¿Su fuente de financiamiento proviene de

Cooperativas de Ahorro y Crédito ()
Mutualistas ()

- Bancos ()
- 3. ¿Cuántos créditos vigentes posee?**
- 0 ()
- 1 ()
- 2 ()
- 3 ()
- Más de tres ()
- 4. ¿El destino del crédito es para:**
- Pago de créditos ()
- Pago a proveedores ()
- Compra Materia Prima ()
- Compra de maquinaria ()
- Pago de intereses de usura ()
- 5. ¿Cuál es el tipo de crédito que usted utiliza?**
- Microcrédito de subsistencia ()
- Microcrédito de acumulación ampliada ()
- Pymes ()
- Consumo ()
- 6. ¿Cuál ha sido la garantía que ha presentado al momento de adquirir un crédito?**
- Deposito del 20% como garantía del crédito ()
- Presentar garantes ()
- Justificación de ingresos económicos ()
- 7. ¿Utiliza créditos directo con sus proveedores?**
- Si ()
- No ()
- 8. Usted conoce la situación financiera actual de su microempresa?**
- Si ()
- No ()

9. ¿Usted vende lo que produce?

Si ()
No ()

10. ¿En su producción, cual genera mayor costo?

Inventario por producto terminado ()
Recurso humano ()
Materia prima ()
Otro _____

11. ¿Usted planifica su productividad en base a la demanda?

Si ()
No ()

12. ¿Usted considera que se ha endeudado para cubrir su productividad?

Si ()
No ()

13. ¿Seleccione las razones por las cuales se ha endeudado?

Incremento de productividad ()
Altos costos de producción ()
No planifica la productividad ()

14. ¿Su productividad al pasar de los años se ha visto influenciada por el modo que se manejan los recursos financieros?

Si ()
No ()

GRACIAS POR SU GENTIL COLABORACIÓN

CROQUIS DE LA MICROEMPRESA CREACIONES MARYSABEL



**PLANTILLAS UTILIZADAS EN LA FABRICACIÓN DEL
CALZADO
PARA CALZADO CASUAL
MARCA: BEMURI**



MARCA: MANTHATAN



PARA CALZADO DEPORTIVO

MARCA: PBC

