



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**Previo a la obtención del grado académico de Ingeniería en Contabilidad y
Auditoría CPA**

**TEMA: “ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA
SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR FABRICACIÓN DE
CALZADO (CIU C1520.01) DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA.”**

AUTORA: Karla Estefanía Morales Ramos

TUTORA: Lcda. Lilian Morales C.,Ph.D.

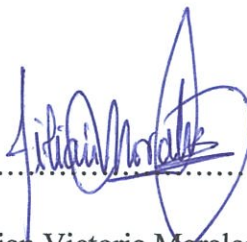
NOVIEMBRE 2014

APROBACIÓN POR EL TUTOR

Yo, Lilian Victoria Morales Carrasco, Ph.D. con cédula de ciudadanía N° 1802417673, en mi calidad de Tutor del trabajo de graduación con el tema: **“ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR FABRICACIÓN DE CALZADO (CIU C1520.01) DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”** desarrollado por Karla Estefanía Morales Ramos, egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho trabajo de investigación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el reglamento de graduación de pregrado, modalidad independiente y en el normativo para la presentación de trabajos de graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la comisión de calificación designada por el Honorable Consejo Directivo.

Ambato, Noviembre del 2014



.....

Lilian Victoria Morales Carrasco, Ph.D.

TUTORA

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Karla Estefanía Morales Ramos, con cédula de ciudadanía N° 180385318-1, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de **“ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR FABRICACIÓN DE CALZADO (CIU C1520.01) DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**, como también los contenidos presentados, las ideas, análisis, síntesis son de exclusiva responsabilidad de mi persona en calidad de autora de este trabajo investigativo.

Ambato, Noviembre del 2014



.....

Karla Estefanía Morales Ramos

AUTORA

APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO


El tribunal de grado, aprueba el trabajo de graduación con el tema “ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR FABRICACIÓN DE CALZADO (CIU C1520.01) DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”, elaborado por Karla Estefanía Morales Ramos, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad Y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Noviembre del 2014



Dra. Tatiana Valle

PROFESOR CALIFICADOR



Dr. Edison Coba

PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Diego Proaño, Mg.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por darme todo lo que tengo en la vida.

A mis padres Rogelio y Cecilia que me han brindado todo el apoyo necesario para culminar esta etapa, y a mi hermana Verónica una de las personas que más admiro pues ha sido mi ejemplo a seguir durante toda mi vida.

A mi tutora de tesis Dra. Lilian Morales que con sus conocimientos y dedicación me ha sabido guiar a lo largo de este trayecto, su apoyo y confianza en mí ha sido un aporte invaluable, no solamente en el desarrollo de esta tesis, sino también en mi formación profesional.

Al Ing. Rodrigo Morales por el apoyo brindado, además por su importante aporte y participación activa en el desarrollo de esta tesis

A la Universidad Técnica de Ambato de manera especial a la Facultad de Contabilidad y Auditoría por haberme permitido ser parte de ella, realizándome profesionalmente.

A la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría por darme la completa disponibilidad de sus libros físicos como electrónicos.

A todas las empresas que me dieron total apertura en el desarrollo de esta tesis.

Finalmente a todas las personas que han estado a mi lado de una u otra manera a lo largo de mi formación personal y profesional.

DEDICATORIA

A mis padres Rogelio y Cecilia porque son el pilar que sostiene mi vida.

A mi hermana Verónica por ser mi guía en todas las decisiones que tome en la vida y sin dudarle el ejemplo constante de perseverancia y entrega.

A toda mi familia, en especial a mis tíos porque son un respaldo en el que me puedo apoyar con los ojos cerrados además de significar un orgullo permanente en mi vida.

¡Gracias por estar presentes en cada momento de mi vida y mantenerse unidos!

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

Contenido	Pág.
Página De Titulo Portada.....	i
APROBACIÓN POR EL TUTOR.....	ii
APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
INDICE GENERAL DE CONTENIDOS	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	xv
CAPÍTULO I.....	1
1 EL PROBLEMA.....	1
1.1 Tema	1
1.2 Planteamiento de Problema.....	1
1.2.1 Contextualización.....	1
1.2.2 Análisis Crítico.....	9
1.2.3 Prognosis	10
1.2.4 Formulación del Problema	11
1.2.5 Interrogantes (Subproblemas).....	11
1.2.6 Delimitación del objeto de investigación	11
1.3 Justificación.....	12
1.4 Objetivos.....	12

Contenido	Pág.
1.4.1 Objetivo General	12
1.4.2 Objetivos Específicos	13
CAPÍTULO II	14
2 MARCO TEÓRICO	14
2.1 Antecedentes Investigativos.....	14
2.2 Fundamentaciones.....	25
2.2.1 Fundamentación Filosófica	25
2.2.2 Fundamentación legal.....	26
2.3 Categorías Fundamentales.....	31
2.3.1 Gráfico de inclusión de interrelacionados	31
2.3.2 Marco conceptual variable independiente	34
2.3.3 Marco conceptual variable dependiente	39
2.4 Hipótesis	41
2.4.1 Señalamiento de variable de Hipótesis	41
CAPÍTULO III	42
3 METODOLOGÍA	42
3.1 Enfoque.....	42
3.2 Modalidad Básica de la Información.....	42
3.3 Nivel o tipo de investigación.....	44
3.4 Población y muestra	45
3.4.1 Población	45
3.4.2 Muestra	47
3.5 Operacionalización de Las Variables	48

Contenido	Pág.
3.5.1 Operacionalización de la Variable Independiente: Crecimiento empresarial .	49
3.5.2 Operacionalización de la Variable Dependiente: Supervivencia.....	51
3.6 Plan de Recolección de información	53
3.7 Plan de Procesamiento y Análisis	55
3.7.1 Plan de procesamiento de información.....	55
3.7.2 Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.	58
CAPÍTULO IV	59
4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	59
4.1 Análisis e interpretación	59
4.2 Verificación de Hipótesis	68
4.2.1 Método de Verificación	68
4.2.2 Planteamiento de Hipótesis	70
4.2.3 Nivel de significación	71
4.2.4 Interpretación.....	71
CAPÍTULO V	73
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	73
5.1 Conclusiones	73
5.2 Recomendaciones.....	74
CAPÍTULO VI	76
PROPUESTA	76
6.1 Datos Informativos.....	76
6.2 Antecedentes de la propuesta	77
6.3 Justificación.....	79

Contenido	Pág.
6.4 Objetivos.....	80
6.4.1 Objetivo General.....	80
6.4.2 Objetivos Específicos	81
6.5 Análisis de factibilidad	81
6.6 Fundamentación Científico – Técnico.....	83
6.7 Metodología, Modelo Operativo.....	88
6.8 Administración de la propuesta.....	126
6.9 Previsión de la evaluación	126

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	Pág.
Tabla N°1: Número de establecimientos, personal ocupado y remuneraciones según divisiones (CIIU) de actividad económica (2010).....	3
Tabla N°2: Producción total, valor agregado, según divisiones (CIIU) de actividad económica del 2010.....	4
Tabla N°3: Compañías registradas en la superintendencia de compañías.....	46
Tabla N°4: Compañías registradas en la superintendencia de compañías fabricación de calzado de Tungurahua con información desde el año 2000 hasta el 2012.....	47
Tabla N°5: Crecimiento empresarial (operacionalización de la variable independiente).....	49
Tabla N° 6: Supervivencia (operacionalización de la variable dependiente).....	51
Tabla N° 7: Plan de recolección de la información.....	53
Tabla N°8: Tipo de Información.....	54
Tabla N°9: Indicadores del Crecimiento Empresarial.....	56
Tabla N°10: Periodo de transición de Sociedad de hecho a Compañías.....	60
Tabla N°11: Aumento de trabajadores de las Compañías.....	61
Tabla N°12: Supervivencia (permanencia en el mercado).....	63
Tabla N°13: Crecimiento empresarial.....	65
Tabla N°14: Coeficientes de correlación.....	69
Tabla N°15: Coeficientes estimados con dos variables.....	69
Tabla N°16: Coeficientes estimados.....	70

Contenido	Pág.
Tabla N°17: Análisis de Varianza ANOVA.....	71
Tabla N°18: Recursos Materiales.....	83
Tabla N°19: Plan de Acción de la Propuesta.....	89
Tabla N°20: NIIF para PYMES que van a ser aplicadas	122
Tabla N°21: Previsión de la evaluación.....	126

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenido	Pág.
Figura N°1: Tasa de crecimiento del sector industrial manufacturero.....	2
Figura N°2: Participación de la industria manufacturera en el PIB real.....	5
Figura N°3: Establecimientos relacionados al sector calzado.....	7
Figura N°4: Árbol de problemas.....	9
Figura N°5: Categorías Fundamentales.....	31
Figura N°6: Sub ordenación conceptual variable independiente.....	32
Figura N° 7: Sub ordenación conceptual variable dependiente.....	33
Figura N°8: Levantamiento de la información.....	54
Figura N°9: Tabulación pregunta N°1 y N°2.....	60
Figura N°10: Tabulación pregunta N°3 y N°4.....	62
Figura N°11: Supervivencia.....	63
Figura N°12: Crecimiento empresarial medido con Activo Total.....	65
Figura N°13: Crecimiento empresarial medido con Costo de Ventas.....	66
Figura N°14: Crecimiento empresarial medido con Ingresos Operacionales.....	67
Figura N°15: Modelo Operativo.....	88
Figura N°16: Generalidades de la NIIF para PYMES.....	110
Figura N°17: Definiciones de las cuentas contables según la NIIF para PYMES...	111
Figura N°18: Juego completo de Estados Financieros según la NIIF para PYMES	112
Figura N°19: Fase N°4 Metodología de la Implementación.....	124

RESUMEN EJECUTIVO

El crecimiento empresarial ha sido un tema abordado por diferentes autores en distintos países a lo largo del tiempo relacionándolo con distintas perspectivas, una de ellas es la supervivencia de las empresas, ahí radica el interés sobre el tema de estudio “Análisis del crecimiento empresarial y la supervivencia de las empresas del sector fabricación de calzado (CIU C1520.01) de la provincia de Tungurahua” pues este sector productivo es verdaderamente predominante en el país.

Al momento de cumplir con los objetivos planteados en la presente tesis se vio la necesidad de trabajar directamente con información documental utilizando la página web de la Superintendencia de Compañías correspondiente a empresas de Fabricación de calzado a nivel Nacional, hallando una concentración de este tipo de empresas en la zona N°3 del país con una población estipulada de 52 empresas categorizadas por el CIU de fabricación de calzado y después de un muestreo por criterio se tomaron 4 empresas de la provincia de Tungurahua a las cuales se le aplicó una encuesta con el propósito de conocer la fecha de creación y constitución de la compañía, así como el número de trabajadores con el que iniciaron y el número de trabajadores actual. Después de esto se aplicó el software estadístico libre R para establecer las relaciones existentes entre las variables.

De tal forma se llegó a los siguientes resultados, al analizar los datos de los Estados Financieros con la finalidad de comprobar la hipótesis se determinó que el crecimiento empresarial por medio de la cuenta Ventas medida a través de los Ingresos Operacionales, y la Producción medida por medio del Costo de Ventas, se ve estrechamente relacionado con la supervivencia de la empresa, es decir con la edad mediada en número de años en el mercado y el tamaño medido en número de trabajadores.

Adicionalmente se sabe que gran parte de las empresas dedicadas a la fabricación de calzado son pequeñas y medianas empresas que no se rigen a las NIIF para PYMES constituyéndose en el principal fundamento para el desarrollo de la propuesta.

INTRODUCCIÓN

El estudio del crecimiento de las empresas del sector manufacturero CIU C1520.01 Fabricación de calzado en la provincia de Tungurahua, es importante ya que estas empresas son un gran aporte al país pues generan varias plazas de empleo con el que se benefician las familias ecuatorianas, de tal manera que aportan a la economía del país y ayudan en su progreso y desarrollo.

El presente trabajo de investigación sobre “Análisis del crecimiento empresarial y la supervivencia de las empresas del sector fabricación de calzado (CIU C1520.01) de la provincia de Tungurahua.” se lo realiza en los siguientes capítulos:

Capítulo I - El Problema: en primer lugar se plantea el problema de investigación, se contextualiza a nivel macro, meso y micro, se lo delimita, se realiza un análisis crítico en base al árbol de problemas, se establece la prognosis, se formulan interrogantes del problema, se delimita el objeto de investigación, se establece la justificación de la investigación y finalmente se enuncian los objetivos a alcanzar tanto general como específicos.

Capítulo II - Marco Teórico: se establecen investigaciones previas en las que se apoya este trabajo relacionados al crecimiento y supervivencia de las empresas, se plantea información bibliográfica ya sea de investigaciones nacionales como internacionales, se realiza la correspondiente fundamentación filosófica y legal. Además se desarrolla la categorización de las variables generando así la sistematización de la teoría existente que sustentará la investigación seguido de esto se plantea la hipótesis y se determina sus variables correspondientes.

Capítulo III - Metodología: se realiza la descripción de cómo se va a llevar a cabo la investigación, ya sea está bajo un enfoque cuantitativo de acuerdo con el paradigma positivista, en base a la composición de las modalidades de investigación observacional, prospectiva, transversal y analítica, se determina la población y la muestra con la que se trabaja, además de las técnicas e instrumentos de recolección de información recogida a través de fuentes secundarias como son los Estados

Financieros obtenidos de la página web de la Superintendencia de Compañías y a su vez con fuentes primarias como son las encuestas aplicadas a las empresas del sector calzado CIU C1520.01 de la provincia de Tungurahua, adicionalmente se aplica el software estadístico libre R, se desarrolla la operacionalización de las variables, y se detalla el plan para la recolección y procesamiento de la información.

Capítulo IV - Análisis e interpretación de resultados: se recapitulan los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas, permitiendo su análisis e interpretación a través de cuadros y gráficos estadísticos. Por otro se presentan las relaciones existentes de los Estados Financieros, después de haber aplicado el método estadístico de correlación y regresión lineal múltiple utilizado para la aceptación o rechazo de la hipótesis.

Capítulo V - Conclusiones y Recomendaciones: se detalla un conjunto de ideas significativas redactadas en manera de conclusiones en función del logro de los objetivos por medio de los resultados obtenidos, además se establecen recomendaciones que permitan mejorar el estudio del problema planteado.

Capítulo VI - Propuesta: Al determinar que la creación de acuerdos de cooperación incide directamente en el crecimiento de las empresas, se propone un modelo de acuerdos de cooperación entre las PYMES del sector calzado relacionados al ajuste de las empresas a las Normas Internacionales de Información Financiera para pequeñas y medianas empresas (NIIF para PYMES) como una opción estratégica de ampliación de mercado gracias al ajuste incorporado las PYMES podrán trabajar sin ningún inconveniente con empresas grandes conforme a lo legal. La propuesta cuenta con los datos informativos, antecedentes, justificación, objetivos, análisis de factibilidad, fundamentación de soporte teórico que sustenta la propuesta, metodología o también llamado modelo operativo.

CAPÍTULO I

1 EL PROBLEMA

1.1 Tema

“Análisis del crecimiento empresarial y la supervivencia de las empresas del sector fabricación de calzado (CIU C1520.01) de la provincia de Tungurahua.”

1.2 Planteamiento de Problema

1.2.1 Contextualización

Contexto Macro

El crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad, el mismo que implica un incremento notable en los ingresos y la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Para el Ecuador el ser un país pequeño de territorio y de población no es obstáculo para asimilar e innovar tecnologías y con ello el nivel y la calidad general de vida por lo que la producción del país se ha dividido en diferentes áreas económicas las cuales generan gran cantidad de puestos de trabajo conllevando así a una estabilidad laboral.

Según informa el Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) la economía está basada en la extracción de sus recursos naturales y es vulnerable a fluctuaciones en términos de precios por la predominancia de flujos financieros especulativos sobre los reales. Entre el año 2007 y el 2012, la actividad del sector productivo ha mantenido un crecimiento promedio de 3,2%, superior al promedio de crecimiento del sector en América Latina, no se ha diversificado la producción nacional por ser intensiva en bienes primarios y en manufactura basada en recursos (Senplades, 2013).

A continuación se presenta un gráfico de la Tasa de crecimiento del sector industrial manufacturero de Ecuador dado en porcentajes, con datos tomados del Banco Central del Ecuador (2013).

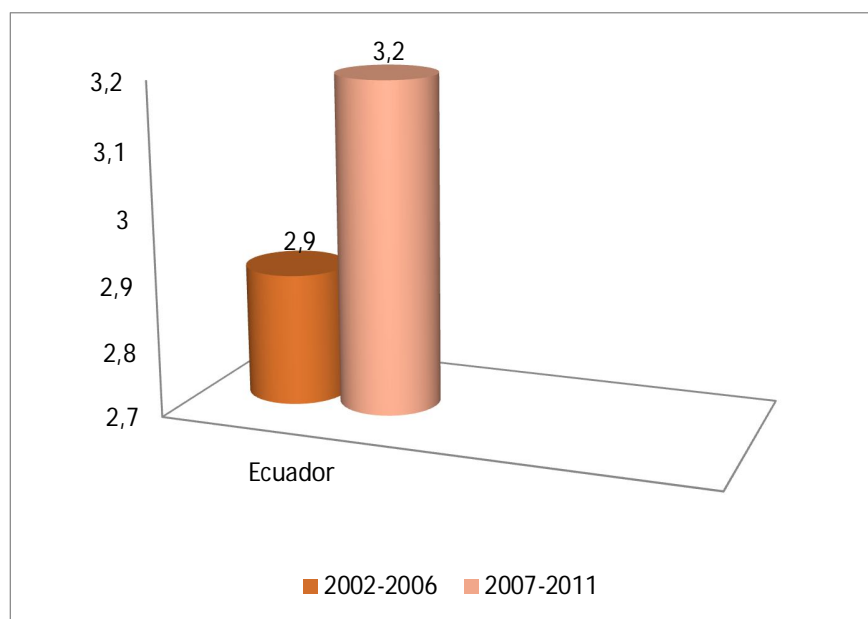


Figura N°01: Tasa de crecimiento del sector industrial manufacturero

Fuente: Senplades (2013)

Elaborado por: Karla Morales (2013)

Como se observa en el gráfico, con el transcurso de los años se ha evidenciado notoriamente un crecimiento económico del sector manufacturero en el Ecuador hasta el año 2011 pues de 2,9% ha incrementado su ocupación a 3,2% dentro de 5 años lo que representa para el país una señal positiva de cambio y progreso, además de generar más fuentes de empleo (Senplades, 2013).

En el Ecuador los establecimientos de manufactura han generado gran cantidad de fuentes de empleo, pues la creación de nuevos establecimientos requiere el aumento de mano de obra capacitada. El sector de manufactura se ha convertido en un gran

aporte para la economía ecuatoriana, es así que con el pasar del tiempo significó un aumento de ingresos a la producción ecuatoriana (INEC, 2013).

En la siguiente tabla se detalla el número de establecimientos, personal ocupado y remuneraciones hasta el año 2010 en el sector de manufactura.

Tabla N°01: Número de establecimientos, personal ocupado y remuneraciones según divisiones (CIU) de actividad económica (2010)

Divisiones CIU	Actividad Económica	N° de Establecimientos	Personal Ocupado	Remuneraciones
15	MANUFACTURA Fabricación de cueros y productos conexos	48	3.934	32.433.185

Fuente de Investigación: INEC (2013)

Elaborado por: Karla Morales (2014)

El Instituto Nacional Ecuatoriano de Censos (2013) indica que el mayor número de establecimientos productivos se encuentran en la industria manufacturera, en lo que se refiere a la fabricación de cueros y productos conexos cuentan con 48 establecimientos según la información proporcionada para la encuesta de Manufactura 2010, además cubre el 96% con respecto al personal ocupado y en relación con las remuneraciones totales el sector de manufactura entrega \$ 32.433.185 es decir el 96% del total.

El sector manufactura juega un rol importante en la producción ecuatoriana por lo que al analizar la variable Valor Agregado, es decir el aporte que hacen los sectores a la economía nacional, según el INEC (2013) se establecen altos valores de la producción total y el valor agregado del sector manufactura, fabricación de cueros y productos conexos, como lo expresa la siguiente tabla.

Tabla N°02: Producción total, valor agregado, según divisiones (CIU) de actividad económica del 2010

Divisiones CIU	Actividad Económica	Producción Total	Valor Agregado a Precios de Productor
15	MANUFACTURA Fabricación de cueros y productos conexos	168.701.351	62.570.705

Fuente de Investigación: INEC (2013)

Elaborado por: Karla Morales (2014)

De acuerdo a la información proporcionada para la Encuesta de Manufactura y Minería (2010), el aporte de la producción nacional del sector manufacturero fue del 86%, el sector hasta el año 2010 cuenta con una producción total de \$168.701.351 y un valor agregado a la economía nacional de \$62.570.705 formando así parte activa del proceso productivo del país.

En los objetivos del Plan Nacional del Buen vivir uno de los sectores estratégicos para la economía del país es la manufactura, a continuación se presenta la participación de la industria manufacturera en el PIB real del Ecuador mostrando así la significatividad del sector.



Figura N°02: Participación de la industria manufacturera en el PIB real.

Fuente: Senplades (2013)

Elaborado por: Senplades (2013-2017)

La industria manufacturera juega un rol muy importante en la economía nacional puesto que contribuye con un aporte en el PIB real siendo así que hasta el año 2012 presentó un aporte del 12,8%, sin embargo siendo factible la expansión del sector se espera obtener mayor provecho de sus actividades (Senplades, 2013)

Según el Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) el cambio de la matriz productiva busca "Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios y manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo", por lo que se tiene previsto un incremento en el PIB real del sector manufacturero del 14,5% para el año 2017.

Contexto Meso

De acuerdo al Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) "la vocación productiva, agropecuaria, manufacturera, ambiental, energética y de servicios convierte a la Zona 3 en un centro de acopio y enclave comercial a escala nacional". La actividad manufacturera por todos los sectores que la integran y con la importancia que tienen para cada una de las distintas provincias es un sector importante para la economía de la zona.

Entre las principales actividades económicas se destaca la producción manufacturera que ocupa el 12% de la Población Económicamente Activa (PEA) según el INEC (2010) y hacia 2007 las cuentas provinciales del Banco Central fijan un aporte al PIB que asciende al 13,4%.

La industria de calzado es un sector imponente en la economía, pues han logrado notoriamente la expansión de sus mercados, generando mayores plazas de empleo en el país es así que unida a la línea de manufacturación representa el 14,78% de la concentración de mano de obra nacional, empleando así hasta 100 mil trabajadores en el año 2011 INEC (2013). Ecuador ha logrado un desarrollo eficiente de tal manera que según el Ministerio de Industrias y Productividad (2013) Ecuador percibió un aumento de su producción, de 15 millones de pares en el 2008 a 28 millones en el 2011. Las ventas en el sector se incrementaron de USD 45 millones en 2006 a más de USD 151 millones en 2011. Mientras que las exportaciones en ese mismo período pasaron de USD 27 millones a USD 70 millones.

La Figura N°3 indica la ocupación de establecimientos relacionados al sector calzado en las provincias del Ecuador. Las actividades de manufactura cuentan con un total de 5.42% de establecimientos a nivel nacional. En Pichincha se encuentra un 27% de producción, Guayas 17%, Tungurahua 8,1%, Azuay 7,5% e Imbabura 4,5% todas estas son las provincias donde se asientan el mayor número de establecimientos.

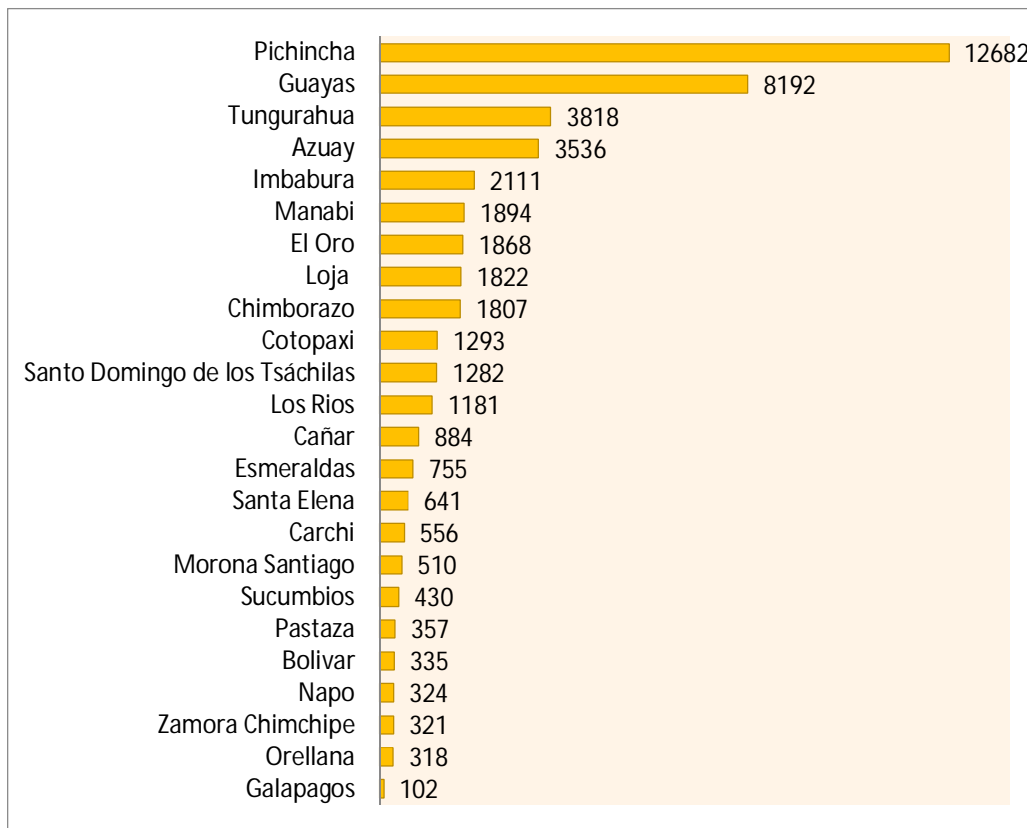


Figura N°03: Establecimientos relacionados al sector fabricación de calzado.

Fuente: INEC (2013)

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Pichincha, Guayas y Tungurahua son las tres provincias con mayor número de establecimientos relacionados al sector calzado, siendo así que el nivel de manufacturación al 2011 se incrementó en un 15,4% por la demanda de mano de obra según el Ministerio de Industrias y Productividad (2013).

Contexto Micro

Tungurahua es un ente sumamente importante en el sector de calzado pues según estadísticas del ministerio de Productividad y Desarrollo (2013). Hasta el año 2012 se refleja que en la provincia se genera la mayor producción de calzado en el país, es por ello que aquí se encuentra ubicado el Centro de Diseño del Calzado en donde se concentra aproximadamente el 50% de este sector productivo. De igual forma se cuenta con un laboratorio biomecánico del calzado para ajustar el producto a las necesidades reales del consumidor.

Según diario El Comercio (2011) el día 5 de septiembre del 2011 después del comercio y la industria carrocera, la manufactura de calzado es una de las actividades más dinámicas en el cantón Ambato. Esta labor genera más dinero y empleo en la provincia de Tungurahua. Según el Censo Económico del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2012) 145 empresas fabrican calzado y emplean a 3199 personas en el cantón. Sus ingresos anuales bordean los USD 139 millones.

Expresa diario El Heraldó (2009) que durante el año 2009 la provincia de Tungurahua abarca la producción del 44% a nivel nacional, esto significa que 44 de cada 100 pares de zapatos elaborados en el país fueron hechos en Tungurahua, en donde existe una amplia gama de productores.

1.2.2 Análisis Crítico

1.2.2.1 Árbol de Problemas

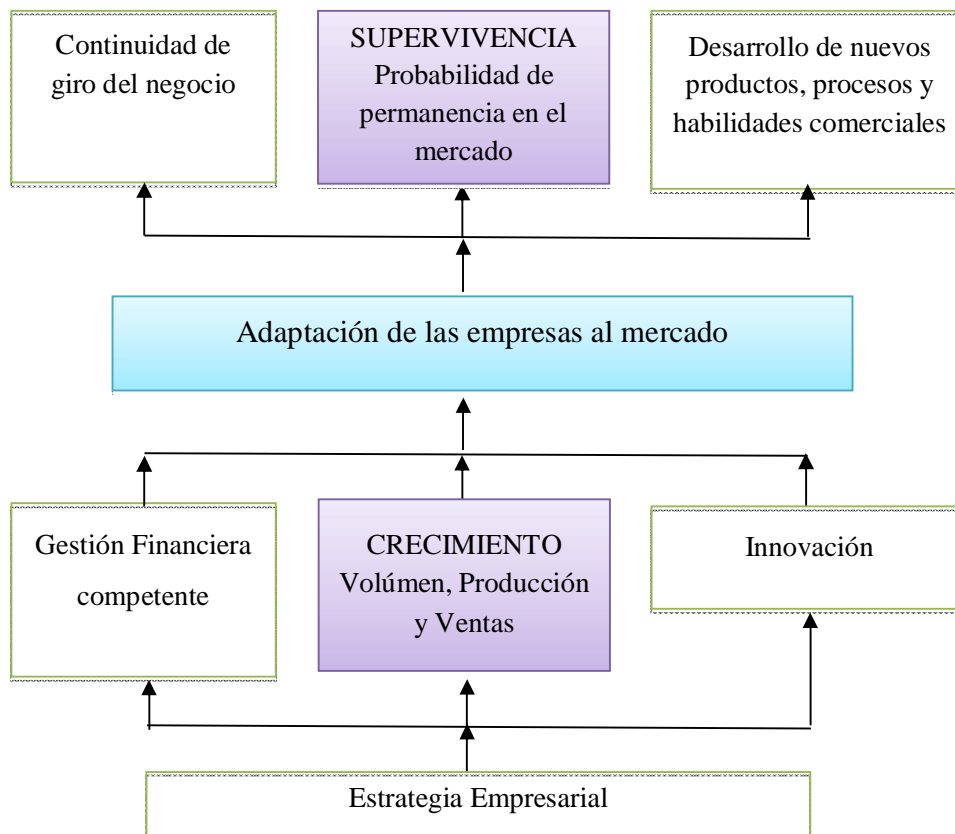


Figura N°04: Árbol de problemas

Elaborado por: Karla Morales (2014)

1.2.2.2. Relación causa efecto

En el Ecuador las empresas manufactureras de fabricación de calzado presentan distintas limitaciones al momento de expandir sus mercados, de tal forma que si no se cuenta con una estrategia empresarial sólida se verá reflejado en una deficiente aplicación de la gestión financiera por lo que la continuidad del giro del negocio

podrá verse afectada disminuyendo así la probabilidad de surgir, a su vez el volumen de producción y ventas será menor afectando de tal forma a la empresa que la probabilidad de sobrevivencia será mucho más riesgosa y finalmente si no se cuenta con un plan de innovación de recursos tecnológicos netamente dirigidos al área de producción se dificultara el desarrollo de nuevos productos, es así que sin un análisis de estas circunstancias no se contaría con datos reales del impacto de empleo de este sector así como el aporte al mercado nacional e internacional.

Por otro lado si se logra minimizar los riesgos que se presentan en las compañías de fabricación calzado, tomando como referencia a empresas de éxito, transmitiendo su experiencia y conocimiento para encontrar salidas viables que incentiven el desarrollo empresarial de las empresas más pequeñas se estará beneficiando significativamente al crecimiento económico del país.

1.2.3 Prognosis

Para que el sector manufacturero de fabricación de calzado en la provincia de Tungurahua haya alcanzado un grado de significatividad tan importante se han visto involucrados varios factores como es el crecimiento empresarial que obtuvo más énfasis en los últimos años debido a la expansión de mercado tanto nacional como internacional, aun así no cuenta con una definición conceptual generalmente aceptada es por ello q se presentan varios criterios en relación a los parámetros de los factores directos, esta dificultad podría originarse de la complejidad para estandarizar a la propia empresa, o los distintos criterios existentes, sin embargo es necesario su estudio debido a que el crecimiento se presenta como una estrategia necesaria para mantener la supervivencia de la empresa a largo del tiempo en un mercado competitivo.

1.2.4 Formulación del Problema

¿El crecimiento empresarial incide en la supervivencia (permanencia en el mercado) de las empresas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua?

1.2.5 Interrogantes (Subproblemas)

- ❖ ¿En qué proporción las empresas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua se han expandido o crecido?
- ❖ ¿Cuántos años llevan las empresas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua en el mercado (edad)?
- ❖ ¿Cómo deberían actuar en las empresas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua para poder mantener su permanencia en el mercado?
- ❖ ¿Cuáles son los factores determinantes de la supervivencia (permanencia en el mercado) de las empresas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua?
- ❖ ¿En qué ayudará la experiencia de empresas de éxito a las empresas más pequeñas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua?
- ❖ ¿Existe alguna relación entre el crecimiento empresarial y la supervivencia (permanencia en el mercado) de las empresas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua?

1.2.6 Delimitación del objeto de investigación

- **Campo:** Contabilidad y Auditoría
- **Área:** Emprendimiento y Gestión de Empresas
- **Aspecto:** Crecimiento empresarial y supervivencia (Permanencia en el mercado).
- **Temporal:** Enero 2014 – Agosto 2014

- **Espacial:** La investigación se desarrollará a las empresas de fabricación de calzado CIU (C1520.01) de la provincia de Tungurahua del Ecuador

1.3 Justificación

La presente investigación justifica su desarrollo en el ámbito práctico ya que sirve para determinar qué aspectos influyen en el crecimiento de las empresas del sector calzado, esto se logra en base a un estudio minucioso de los posibles causantes de dicho crecimiento, provocando así un impacto positivo sobre el sector principalmente sobre las empresas más pequeñas y beneficiando a empresarios, docentes y estudiantes de la Facultad de Contabilidad y Auditoría como base para futuras investigaciones.

Para finalizar la investigación se justifica por la factibilidad que tiene para su realización, pues se dispone de tiempo suficiente para su desarrollo, acceso a las fuentes de información, posibilidad de aplicar los diferentes instrumentos de investigación, disponibilidad de los recursos humanos, materiales, tecnológicos, y sobre todo voluntad para cumplir con el trabajo.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Explicar la relación existente entre el crecimiento empresarial y la supervivencia de las empresas del sector fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua (CIU C1520.01) para impulsar el desarrollo sectorial.

1.4.2 Objetivos Específicos

- ❖ Analizar los indicadores de crecimiento de las empresas de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua (CIU C1520.01).
- ❖ Estimar los niveles de supervivencia (permanencia en el mercado) de las empresas de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua (CIU C1520.01).
- ❖ Establecer la relación estadística entre la variable crecimiento empresarial y la variable supervivencia de las empresas del sector fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua (CIU C1520.01).
- ❖ Desarrollar una guía de implementación de las NIIF para PYMES como paso previo de la estrategia de cooperación empresarial (crecimiento) para las pequeñas empresas del sector fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua (CIU C1520.01).

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

La base de toda sociedad se fundamenta en la evolución, es decir generar tanto avances sociales como económicos, por tal motivo el objetivo primordial dentro de un tiempo establecido al crear una empresa sería su crecimiento y evolución constante con el transcurso de los años, a continuación se presentan varios artículos de investigación relacionados al crecimiento empresarial que aclararan los factores determinantes del mismo, visto de distintas perspectivas por varios autores.

En su trabajo de investigación Guadamillas (2006) expresó que si se desea impulsar a la empresa a un crecimiento dentro de un tiempo establecido, es necesario implantar estrategias de crecimiento basadas en la exclusividad y complementariedad de los conocimientos estratégicos, creación de nuevo conocimiento, generación de valor y apropiación de rentas derivadas de los mismos de forma inmediata y duradera a través del tiempo.

Además, al trabajar con la gestión del conocimiento organizativo se puede persuadir directa e inmediatamente las oportunidades externas del entorno así como con los recursos disponibles y las capacidades definidas, a su vez se cuenta con un amplio mercado tecnológico y por ende su implantación dentro de la empresa, la creación de incentivos y la habilidad neta del empresario para desarrollar sus actividades; todo esto consecuentemente genera un proceso de cambio continuo y global pues está orientada a toda la organización e impulsa la participación de todos los empleados en la empresa, direccionado a la innovación, por medio de procesos de creación, transmisión y aplicación de nuevo conocimiento. Por lo que después de todo, en este proceso sus resultados generan un crecimiento a la organización y revela sus ventajas competitivas. A su vez permite la consecución de sus estrategias de expansión a

nuevos mercados donde oferta el conocimiento acumulado, las tecnologías básicas y las capacidades desarrolladas en sus negocios tradicionales.

Los autores Blázquez, Dorta, y Verona (2006) en su artículo denominado concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial afirman que cuando se habla de globalización de la economía, un factor imprescindible y determinante es el análisis del crecimiento empresarial y sus factores explicativos, sin embargo no se cuenta con parámetros definidos para aplicar y calcular el crecimiento. Por lo anteriormente mencionado se estudió la perspectiva del ciclo de vida de las empresas, pues lógicamente su evolución se dará en determinado tiempo y etapas de la misma, señalando que cada fase será consecuente de acciones pasadas dadas por las relaciones entre el tamaño, la edad, la estrategia, la estructura de organización y el entorno, todo esto incide en una curva de crecimiento gradual con períodos de crecimiento interrumpidos por crisis volátiles. En cambio la perspectiva basada en los recursos se fundamenta en los recursos con capacidad sobrante, para luego ubicar a los empleados en nuevas áreas de actividad, lo que se verá reflejado el desempeño emprendedor del empresario; y la perspectiva basada en la motivación desencadena en la comprensión de las decisiones de los empresarios y su actitud al riesgo y de igual manera su temor al mismo. Asumiendo así que la teoría de adaptación a los cambios del entorno o los cambios incentivados por los directivos que acelerarán el desarrollo o ampliación de su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos, conjuntamente con la capacidad financiera de la empresa, generando una competitividad perdurable en el tiempo.

En el artículo publicado por Velásquez, Quintero, Sánchez, y Burgos (2010) denominado grupo corporativo eficacia, una organización que crece y hace crecer, se analizó los cambios del entorno que afectan de manera directa a las empresas forjando en ellas necesidades de redefinición y concepción de nuevos métodos y estrategias, como son la manipulación de información y creación de conocimiento, se

centra en el sector de servicios temporales, dada la flexibilidad de adaptación con sus clientes. El conocimiento, las ideas, la creatividad, los mejores recursos, el talento humano y las herramientas del capital intelectual deben ser un elemento clave para la expansión de la empresa, donde la comunicación juega el rol más determinante y el trabajo en equipo el motor impulsor de un gran logro a futuro evidenciando así diferencias en la calidad, efectividad, servicio y posicionamiento, que aceleran el proceso de crecimiento empresarial, por lo que se lo debería tomar a la gestión de conocimiento como pieza fundamental para el crecimiento empresarial llegando así a formar parte de un activo más de la empresa.

En su trabajo de investigación Puerto (2010) estableció que las estrategias de internacionalización son un medio de crecimiento empresarial, pues se debe mejorar la productividad e innovarla, es así que consigue una condición que le garantice el éxito y la estabilidad laboral. La globalización conduce a incrementar empresas en los mercados internacionales, facilitando la entrada a los mercados extranjeros y garantizan el desarrollo de la actividad empresarial sin mayores contratiempos, además mantienen a la empresa nacional en el mercado y persiste la competitividad, por lo que surge así otra de medida crecimiento. Al aplicar dichas estrategias buscaron ampliar la demanda potencial; diversificar el riesgo comercial con apoyo de clientes que operan en entornos económicos diferentes y que conocen coyunturas más favorables; a su vez extender el ciclo de vida del producto por medio de implantaciones en mercados que no están en el mismo nivel de desarrollo y en los que la demanda global está en expansión, también desea estar un paso más arriba de la competencia, ya sea diversificando sus posiciones, o vigilando las actividades de los competidores en los otros mercados, hasta lograr disminuir sus costes de aprovisionamiento y de producción en tanto aproveche las ventajas comparativas de los distintos países. Gracias a estas estrategias se logró posicionar marcas, ganar nuevas posiciones, preservar las ya ganadas, minimizar costos, consolidar mercados,

hacer alianzas, encontrar cooperación, lograr la aquiescencia de los competidores locales, entre otros.

En su artículo direccionamiento estratégico y crecimiento empresarial Aguilera (2010) afirma que es relevante para el progreso de una organización en un ambiente determinado, encaminar sus acciones al cumplimiento de sus objetivos; definir su capacidad interna y dar respuesta a las exigencias del entorno. El direccionamiento estratégico intenta conseguir una adecuada combinación e integración de los medios con que cuentan las organizaciones para cumplir sus metas; esto quiere decir que si el fin de una organización es orientarse al crecimiento, la dirección estratégica debe establecer un marco de acción que le permita alcanzar esta meta por lo que se debe implantar una adecuada integración de la organización con el entorno, tomando como base una o varias de las perspectivas del crecimiento empresarial, para conseguir coherencia entre lo que el entorno exige y las estrategias definidas por la organización. La formulación de estrategias ayuda a determinar en concreto aquellas que se van a seguir; esta es la etapa primordial para involucrar todo lo relacionado con la orientación al crecimiento empresarial. Al poner en marcha una estrategia trabajaron conjuntamente con los sistemas, las estructuras y los procesos necesarios para que la empresa cumpla con sus metas; por lo que se emplearon indicadores que le permitan a las empresas realizar comparaciones con períodos anteriores para evidenciar el cumplimiento de sus metas de crecimiento.

En su estudio investigativo Aguilera y Puerto (2012) establecen que si se toma a la responsabilidad social empresarial de manera global para una organización se está incentivando a un crecimiento empresarial por medio de la transmisión de valor agregado a la sociedad que a futuro se transformara en una ventaja netamente competitiva, por lo que trabajan conjuntamente con la responsabilidad económica es decir ofertar al consumidor bienes y servicios a precios accesibles que cumplan con las necesidades del consumidor, la responsabilidad legal basada en cumplimiento de

las leyes y normas que rigen a la entidad ya sean estas nacionales o internacionales con el fin de dar confiabilidad a los clientes y estabilidad a la empresa y la responsabilidad voluntaria que viene siendo el valor agregado de la sociedad para con la empresa, de esta manera se afirma que la responsabilidad social dentro de los planes estratégicos de la empresa aumenta la rentabilidad.

Los autores Bustos, Ferrando, y Labatut (2014) realizaron un análisis entre el préstamo participativo que viene siendo un recurso ajeno y el capital riesgo que es un fondo propio, es así que tienen distinta naturaleza, sin embargo no se tienen claras las diferencias entre estos dos instrumentos por lo que trabajaron en un análisis comparativo con 11 variables representativas del crecimiento empresarial, de las cuales las más significativas han sido la variación de las ventas y la rentabilidad del activo, de modo que se pueda determinar las distintas analogías entre el impacto entre estos dos instrumentos sobre el crecimiento empresarial por medio de modelos estadísticos y un seguimiento minucioso a las empresas a estudiar, de tal forma que los resultados obtenidos muestran que ambos instrumentos actúan como una palanca de forma similar, en el crecimiento de las empresas que se financian, además se determina que el préstamo participativo y el capital riesgo presentan analogías en el impacto que ejercen sobre dicho crecimiento, sin embargo, ninguna de los ratios representativos del crecimiento financiero muestra medidas estadísticamente distintas. Ambos financiadores promueven políticas de autofinanciación similares que a su vez tienden a equilibrar óptimamente la relación entre los recursos propios y los ajenos, teniendo en cuenta que el valor añadido del capital riesgo es uno de los dos factores responsables del mayor crecimiento en el análisis comparativo con respecto a los medios tradicionales de financiación, el préstamo participativo aporta un valor añadido equivalente al del capital riesgo por lo que finalmente se concreta que ambos instrumentos tienen un impacto similar en el crecimiento económico, financiero y en la capacidad de crecimiento, llegando así a establecer que tal y como entienden los

profesionales del sector, “el préstamo participativo es un capital riesgo con pacto de devolución”.

En el artículo de Aguilera y Virgen (2014) se determinó que el crecimiento empresarial proviene de diferentes aspectos generales entorno a la empresa y la aplicación de cada una de estas se ve limitada por el cumplimiento de un conjunto de indicadores como el tamaño, la edad, el número de empleados, entre otros, los cuales determinan cuándo es más eficaz considerar una estrategia de crecimiento. La perspectiva del ciclo de vida estipula que la empresa va evolucionando por fases, en la que cada fase es la consecuencia de actos anteriores, lo cual produce una curva de crecimiento gradual con períodos de crecimiento interrumpidos por crisis volátiles dado el tamaño, la estrategia, la estructura de organización y el entorno; la perspectiva basada en los recursos determina la existencia de recursos con capacidad sobrante, susceptibles de ser empleados en nuevas áreas de actividad como inductores a la decisión de crecimiento empresarial por lo que la actitud del empresario juega un papel importante. Las estrategias de crecimiento, la penetración en el mercado, desarrollo de mercado, desarrollo de productos, diversificación concéntrica, diversificación horizontal y diversificación de conglomerados, son elementos claves de esta perspectiva. La perspectiva basada en la motivación específicamente se refiere a los equipos de trabajo siendo así no solo el director o ente mayor en una empresa, involucra a todas las personas, desde el más bajo nivel hasta el más alto, direccionados por un buen líder.

Los indicadores correspondientes a la perspectiva de ciclo de vida y especialmente a la estrategia de diversificación concéntrica, son los que más se cumplen en este estudio, sin embargo esto no significa que todas las empresas deban aplicar esta estrategia, pues cada empresa es diferente por lo que debe evaluar las características de su empresa y las características del sector antes de determinar cuál es la estrategia más viable para un crecimiento sostenible.

Al hablar de supervivencia nos referimos a la permanencia de las empresas en el mercado, es decir determinar el grado de estabilidad laboral que ofrece la compañía así como el porcentaje de riesgo que esta presenta. En este apartado se analizan estudios que aclaran este panorama desde diferentes puntos de vista.

Los autores Melgarejo, Arcelus, y Simon (2007) afirman que para poder hablar de permanencia en el mercado es necesario tener claro el objetivo que persiguen las empresas según su estructura de propiedad del capital, y sus metas a alcanzar, además de identificar el vínculo sea socio o trabajador con la empresa y un esfuerzo más intenso en el trabajo, lo que incide positivamente en un aumento de la productividad de los trabajadores, además que de esta manera se estaría asegurando el trabajo estable y la continuidad de sus operaciones, es decir asegurando una estabilidad laboral.

En su investigación Arias y Quiroga (2008) afirman que al momento de analizar los factores favorables en la supervivencia de las empresas se establece que el tamaño inicial de la empresa marca el camino de la misma, a su vez la rentabilidad es un factor poco influyente de la supervivencia pues así dicha rentabilidad sea negativa o positiva cuentan con suficientes probabilidades de salir primero del mercado. Se manifiesta además que en las empresas que no se consigue el retorno sobre la inversión se acercan a la destrucción de valores por lo que la empresa se vería obligada a salir del mercado sin embargo si la entidad obtiene resultados positivos pueden estar influenciados por un alto grado de endeudamiento, es decir que la empresa corre un riesgo demasiado alto del cual no se puede hacer cargo a futuro conlleva al cierre de la misma. Las entidades que generan una mejor rentabilidad sobre el patrimonio tendrán una mayor probabilidad de supervivencia a lo largo de los primeros años de vida.

Al hablar de factores masivos en la supervivencia empresarial el entono en que se desenvuelve la empresa es esencial pues el ingreso de nuevas empresas a un sector aporta nuevas formas de competir por lo que el mercado se expande y aumentan las posibilidades de consumo y generará nuevas estrategias empresariales que buscan el éxito. De esta manera se determinó que, el tamaño inicial de la empresa se dará gracias a la visión futurista del empresario acorde a las oportunidades de mercado que se presenten y su decisión al momento de tomar riesgos e invertir, lo cual atraerá a mejores clientes de financiación por lo que se tendrá un buen manejo del capital de manera que pueda crecer y consolidarse.

En el estudio de Bordonaba, Lucia, y Polo (2008) existen varios factores que influyen de distinta manera en el fracaso organizativo y en el cese de una actividad franquiciadora. Los resultados del fracaso organizativo tienen una estrecha relación con la edad o experiencia y la estructura de propiedad plural o mixta por lo que influyen directamente en la supervivencia de la empresa. Es notorio que cuanto más grande es el tamaño de la organización será mayor la probabilidad de seguir en el mercado. Además señalan que la interrelación con factores dinámicos ayudan a ampliar el conocimiento de la evolución de las estrategias analizadas aportando nuevas evidencias, sin embargo las estrategias van tomando sentido de su evolución para mantenerse en el mercado conforme la cadena adquiere experiencia con el transcurso del tiempo.

La investigación de Brenes, Madrigal, y Molina (2008) indica que al hablar de negocios conformados por familias se aclara que la sucesión, el control y la estructura del negocio son elementos clave para asegurar la continuidad de las empresas identificando los conflictos que puedan presentarse asegurándose de la sucesión, control y la estructura del negocio. Todo esto avalado por la ética profesional del empresario y la capacidad de emprendimiento y su actitud ante la toma de decisiones, y si concluye el periodo directivo del gerente de la empresa se deberá revisar anticipadamente las aptitudes de quien ocupe este nuevo cargo. Si se consigue

anticipar los conflictos familiares en un porcentaje elevado por medio del establecimiento de un protocolo familiar, se lograría reducir la probabilidad de una salida del mercado.

El artículo de Quevedo y López (2009) detalla los factores determinantes de la supervivencia empresarial basados en la variable del tamaño de la empresa como son la diversificación con tamaño y experiencia, la adaptabilidad con experiencia, la expansión con experiencia, la reputación con experiencia y endeudamiento, sin embargo las variables de diversificación, adaptabilidad, expansión y reputación son significativas para explicar la supervivencia de empresas, contando también con la variable de endeudamiento, la cual juega en contra de la supervivencia. Además establecieron que las empresas que dispongan de diferentes líneas de negocio tendrían mayor grado de supervivencia pues la diversificación es un ente importante, sobre todo en momentos en los que una o varias de las líneas de negocio se tambalean. Las variables como la capacidad de adaptación a diferentes mercados y la capacidad de expansión influyen también en la supervivencia, ya que algunas de las empresas que permanecen hoy en día en el mercado han sido debido a su posicionamiento en otras zonas geográficas y su capacidad de canalización de su negocio hacia otras áreas.

En el trabajo investigativo de Peña, Bravo, Álvarez, y Pineda (2010) se analiza las características de las incubadoras de empresas en Colombia, este tipo de empresas no centran su atención solo en las ventas ya sea de productos o de servicios sino también en la relación que llevan tanto con sus clientes como son sus empleados, así mismo el número de redes de negocios y redes sociales con las que cuentan las incubadoras son un apoyo fundamental en la supervivencia de este nuevo modelo de organización empresarial, por lo que el internet facilita la comunicación masiva entre las incubadoras y sus incubados para la transferencia de información. Todo esto va de la mano de la capacitación permanente a la que se someta la empresa y su puesta en práctica.

Los autores Baltar, Fernández, Vivel, y Neira (2011) aseguran que la inversión en investigación y desarrollo es la base sólida de la sociedad del conocimiento, ayudando significativamente al desarrollo económico y el progreso del bienestar social. Además se comprobó que la rentabilidad, garantías a terceros, la eficiencia y la edad de las empresas afectan de manera negativa en la probabilidad de fracaso empresarial. Es de suma importancia que al momento de innovar esta variable sea rentable, con el fin de generar recursos suficientes para la financiación de la misma y la continuidad de la empresa además son aún más importantes cuando anticipando el fracaso de la empresa que mide la capacidad de innovación.

Los autores de este artículo Simón, Revuelto y Medina, (2012) determinan dos factores esenciales influyentes en la supervivencia de las empresas ya sean estos el emprendimiento social y el emprendimiento de negocios, el primero es consecuencia de la motivación para emprender por parte de la empresa, cabe recalcar que ni la formación, ni la experiencia del empresario cumplen un rol importante, y el segundo busca cumplir con la misión de la empresa, identificar el tipo de oportunidades al iniciar la empresa así como las dificultades que se presenten, las restricciones de sus recursos y la medición de los resultados, aunque viéndole del punto de vista general ambos constituyen actividades innovadoras que identifican las oportunidades parecidamente y enfrentan retos en las mismas circunstancias por los que les hace relacionarse entre sí, por lo que en general, la formación, experiencia y motivación del empresario junto con el sector y el tamaño de la empresa vienen siendo los factores que juegan a favor de la supervivencia de la empresa

En el estudio de Segovia y Camacho (2012) se afirma que a más del tamaño, la pertenencia, el número de años desde su iniciación y el sector también son importantes a la hora de definir cuáles son los factores que condicionan el éxito de la supervivencia de una empresa, dichas técnicas sirven como instrumento para los sistemas de diagnóstico automático para preseleccionar a las empresas que necesiten

de una atención especializada, de manera inmediata y a un costo relativamente bajo. De tal forma que exista una gestión más eficiente del tiempo dedicado por el experto, analista financiero o la autoridad supervisora, para conseguir una igualdad en los juicios de valor emitidos.

En el presente apartado se hace una revisión de la influencia que ejerce el crecimiento empresarial en la supervivencia de las empresas, ambos juegan un rol muy importante en la economía, pues en base a estos se verá reflejado el progreso continuo de la entidad.

En su artículo investigativo García y Romero (2010) aclaran que la inversión en investigación y desarrollo es una de las partidas más difíciles de mantener en momentos de problemas económicos, hoy en día el conocimiento juega un rol importante en cuanto al desarrollo tanto social como económico por lo que en este trabajo de investigación se determinó que la creación, distribución y uso del conocimiento impulsan directamente el crecimiento económico, la riqueza y el empleo, hablando así en términos de crecimiento de las ventas, la rentabilidad o la creación de empleo. Se sustenta la existencia un efecto positivo de la I+D en el crecimiento y la tasa de supervivencia de la industria manufacturera que tienen un mayor gasto en I+D y los efectos sobre el crecimiento de las ventas netas diferenciando el componente sectorial en función de su nivel tecnológico y de la intensidad de conocimiento aplicada.

Después de analizar varios estudios sobre el crecimiento empresarial y la supervivencia, podemos dar por entendido que ambos tienen una relación directa, pues existe gran variedad de factores que direccionan a las empresas a avanzar continuamente, destacando la actitud emprendedora del empresario para acoger dichos recursos y ponerlos en práctica, así como factores externos netamente dependientes del entorno en el que se desenvuelve la empresa, de tal forma que

acorde al pasar de los años las empresas cuentan con varias estrategias que les permite gozar de continuidad y estabilidad en el mercado, si se las emplea correctamente.

2.2 Fundamentaciones

2.2.1 Fundamentación Filosófica

Según Fernández (2013) la ciencia se entendería como un cuerpo de ideas o un sistema automatizado de conocimientos. Dichos conocimientos tienen la característica de ser el efecto de la aplicación de un conjunto de procedimientos racionales y críticos lo que quiere decir que son no dogmáticos, no opinativos, no arbitrarios que caen bajo la denominación genérica de “método científico”.

En consecuencia, lo que esencialmente caracteriza a la ciencia en tanto que saber racional y críticamente fundado sobre la realidad (empírica y no-empírica), es el método a través del cual se construye ese saber o conocimiento, siendo así que en virtud del tipo de método seguido para obtener el conocimiento científico se clasifican entre las “ciencias formales” las cuales se caracterizarían por el uso del así llamado “método axiomático” y las “ciencias empíricas o fácticas” por el uso de un método que genéricamente se podría denominar como el “método de la contrastación empírica”.

De acuerdo con Olabuénaga (2012) el paradigma del positivismo consiste en un minucioso análisis estadístico de los datos recolectados en base a estudios y experimentos descriptivos y comparativos, es por ello que asume que tan solo el conocimiento adquirido a través de medidas y de identificaciones objetivas puede presumir de poseer la verdad.

De esta manera el método cuantitativo positivista trabajará en base a la teoría positivista del conocimiento, que es modelada prácticamente en el esquema de las ciencias naturales, busca descubrir y explicar los eventos, procesos y los fenómenos del mundo social, de manera que se logre llegar a formular las generalizaciones o explicaciones sistemáticas que existen objetivamente apoyándose en evidencias empíricas que se relacionen entre sí como base de toda explicación sistémica dando lugar así a los tipos básicos de explicación como son el deductivo, inductivo, teleológico (funcional) y el genérico. Todo este proceso de búsqueda supone la existencia previa de unas regularidades básicas expresadas en forma de leyes o relaciones empíricas, dando lugar a las técnicas estandarizantes de los experimentos controlados y de los sondeos masivos. La evidencia empírica ha dado insistencia a la fiabilidad y a la validez como reflejo de la confianza en la misma y estas dos son reproducibles y replicables.

En el presente trabajo tomamos como base el positivismo pues se realizará una investigación formal y estática a partir del manejo de un conjunto de variables, por lo que se usará técnicas cuantitativas como la correlación y regresión lineal múltiple con la intención de alcanzar la mayor precisión y exactitud.

2.2.2 Fundamentación legal

La presente investigación para su proceso está respaldada en leyes y normas legales que determinan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país, de tal manera se ejecutará tomando como base la normativa legal detallada a continuación.

LA CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR (2008) proviene de un consenso general es decir, de un acuerdo básico que permita a una mayoría significativa de los ecuatorianos sentirse parte del mismo, de esta manera se busca en bienestar popular por medio de normas y leyes a seguir. Es así que la Sección octava nos habla de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales exactamente en el art. 385 se

busca crear, adecuar e impulsar conocimientos científicos y tecnológicos, por medio de la implantación de tecnología de punta e innovaciones que sirvan como factores para impulsar la producción nacional con un alto grado de eficiencia y productividad. A su vez el art. 387 indica que el estado tendrá a cargo la accesibilidad al conocimiento siendo así un facilitador para la generación y producción del mismo, impulsar la investigación científica y tecnológica.

LA LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO (2011) busca promover, fortalecer y consolidar el sistema económico popular y solidario por medio de la aplicación de los planes, programas y proyectos relacionados al emprendimiento y crecimiento de nuevos negocios estipulados en la Constitución de la Republica (2009) y consistente en el Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) conjuntamente con organismos de integración del sector financiero popular y solidario.

PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR (2013-2017) nos proporciona información sobre la economía nacional, es por tanto, una apuesta de cambio que se construye continuamente desde esas reivindicaciones por reforzar una visión más amplia, que supere los estrechos márgenes cuantitativos del economicismo, que permita la aplicación de un nuevo paradigma económico cuyo fin no se concentre en los procesos de acumulación material, mecanicista e interminable de bienes, sino que promueva una estrategia económica incluyente, sustentable y democrática. La SENPLADES (2013-2017) busca llevar a cabo un proceso gradual de transformación de la matriz productiva lo que concierne en crear una institucionalidad más articulada, con el fin de crear vínculos más fuertes entre las dimensiones económicas, sociales y ambientales, es así que se busca consolidar una matriz productiva que posea una relación respetuosa y solidaria entre economía, sociedad y naturaleza, además de perpetuar en una creciente de producción industrial y de servicios con valor agregado,

a este último nos referimos a la implantación del conocimiento científico y tecnológico.

Adentrándonos ya en temas más específicos el objetivo N°8 Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible del Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) busca emitir prioridades a la redistribución y al ser humano en cuanto al crecimiento económico y el capital lo cual conseguirá sintetizar aspectos como la inclusión económica y social de millones de personas, la regulación del sistema económico, la justicia e igualdad en las condiciones laborales, entre otros.

El objetivo N°10 Impulsar la transformación de la matriz productiva del Plan Nacional del Buen Vivir como mencionamos anteriormente, se desea encaminar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos.

LA AGENDA ZONAL N°3 (2009-2013) contiene información adicional del Plan Nacional para el Buen Vivir, es decir maneja información netamente de la zona N°3 (Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Pastaza) , está encargada de “articular la política pública nacional a las condiciones y características propias del territorio, tiene lineamientos sobre el ordenamiento físico del territorio y sus recursos naturales, las grandes infraestructuras, el desarrollo territorial, las actividades económicas, los equipamientos, y la protección y conservación del patrimonio natural y cultural”. Además nos proporciona datos económicos netamente del sector en el que vamos a trabajar, conjuntamente con las especificaciones de cada tema abordado.

LEY DE COMPAÑÍAS (2000): Las compañías deben presentar sus Estados Financieros una vez al año para efectos de control ante la Superintendencia de Compañías.

“Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;

b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,

c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

Art. 290.- Todas las compañías deberán llevar su contabilidad en idioma castellano y expresarla en moneda nacional. Sólo con autorización de la Superintendencia de Compañías, las que se hallen sujetas a su vigilancia y control podrán llevar la contabilidad en otro lugar del territorio nacional diferente del domicilio principal de la compañía.

Art. 293.- Toda compañía deberá conformar sus métodos de contabilidad, sus libros y sus balances a lo dispuesto en las leyes sobre la materia y a las normas y reglamentos que dicte la Superintendencia de Compañías para tales efectos.

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura.

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones”.

LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS (2013-2017) es el ente encargado de vigilar, controlar y promover la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley por medio de sistemas de regulación y servicios, aportando al desarrollo de la actividad empresarial del país, todo esto basado en la transparencia de las actividades de las empresas.

2.3 Categorías Fundamentales

2.3.1 Gráfico de inclusión de interrelacionados

Súper ordenación Conceptual

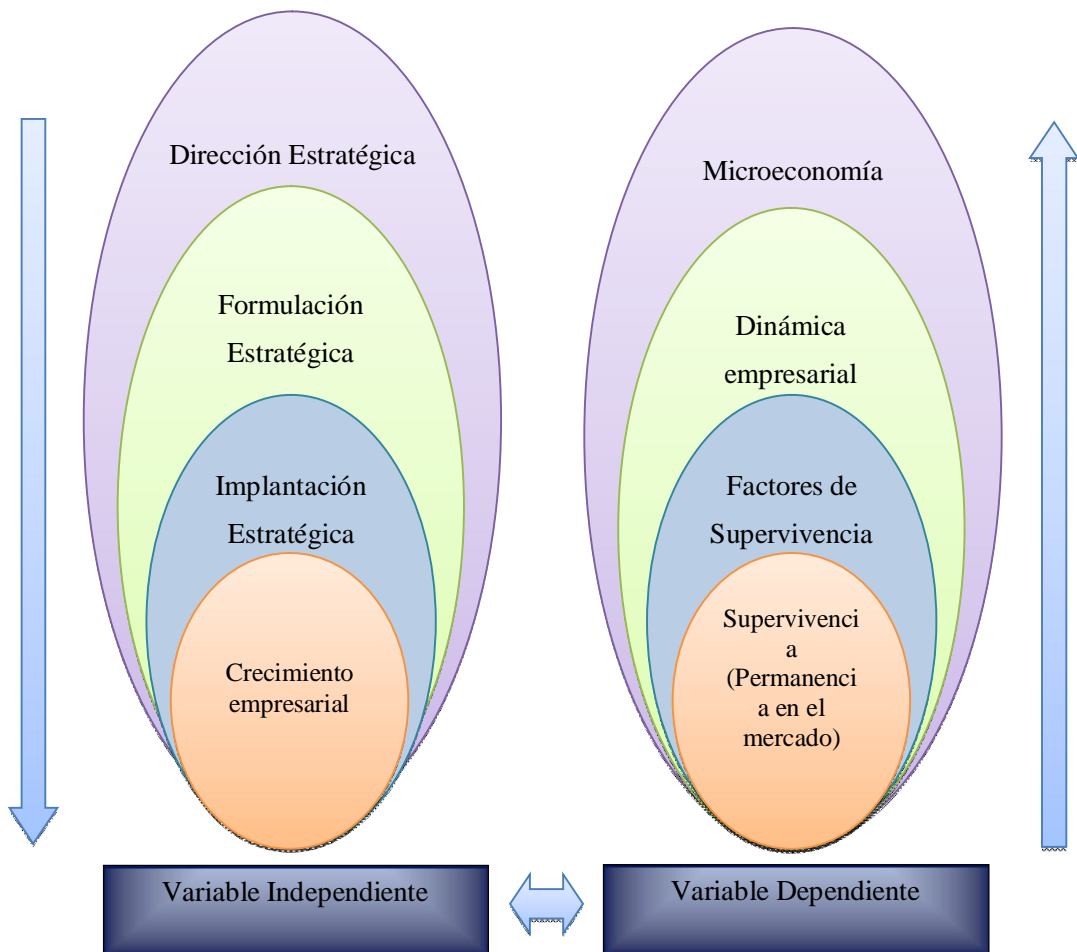


Figura N°05: Categorías Fundamentales

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Subordinación de la Variable Independiente

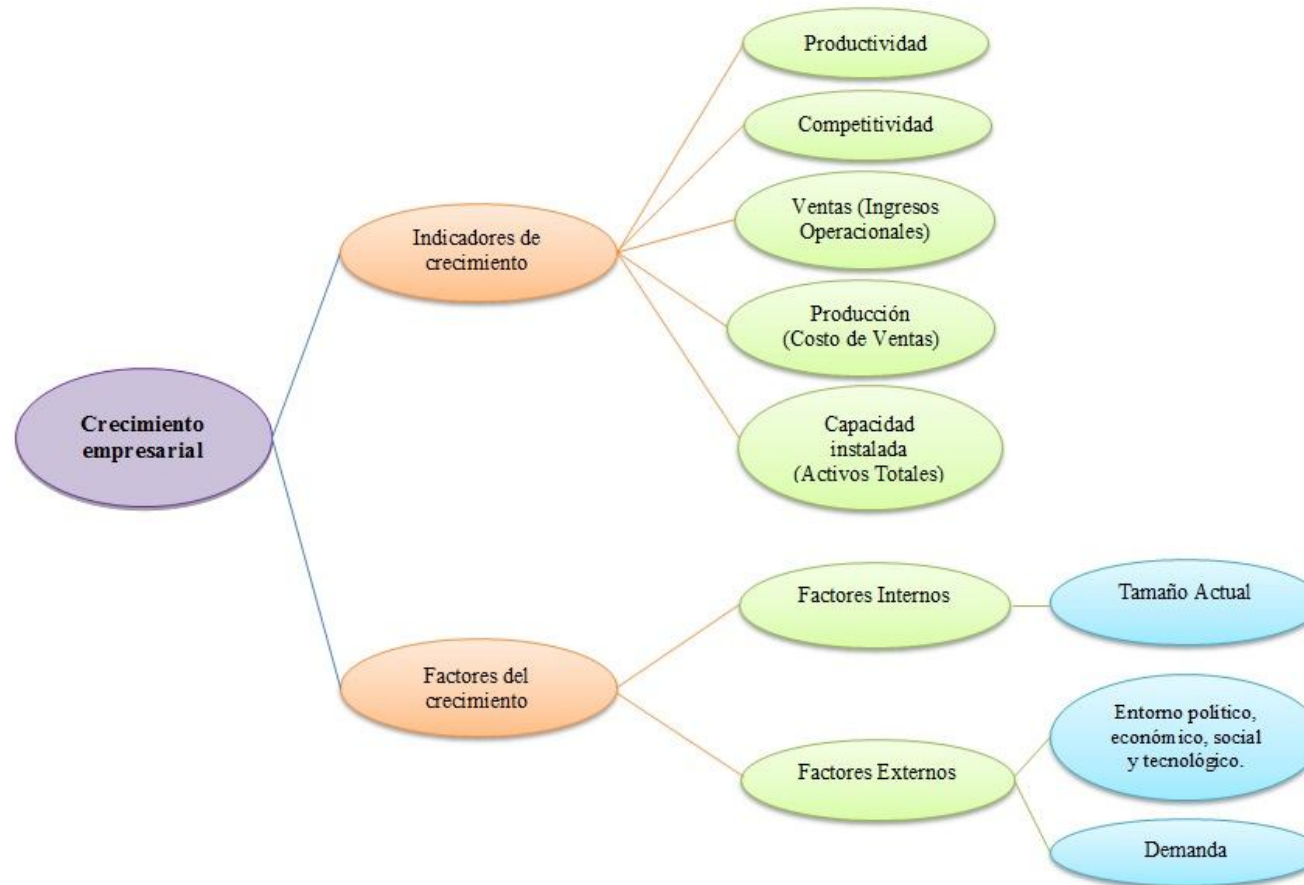


Figura N°06: Sub ordinación conceptual variable independiente.

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Subordinación de la Variable Dependiente

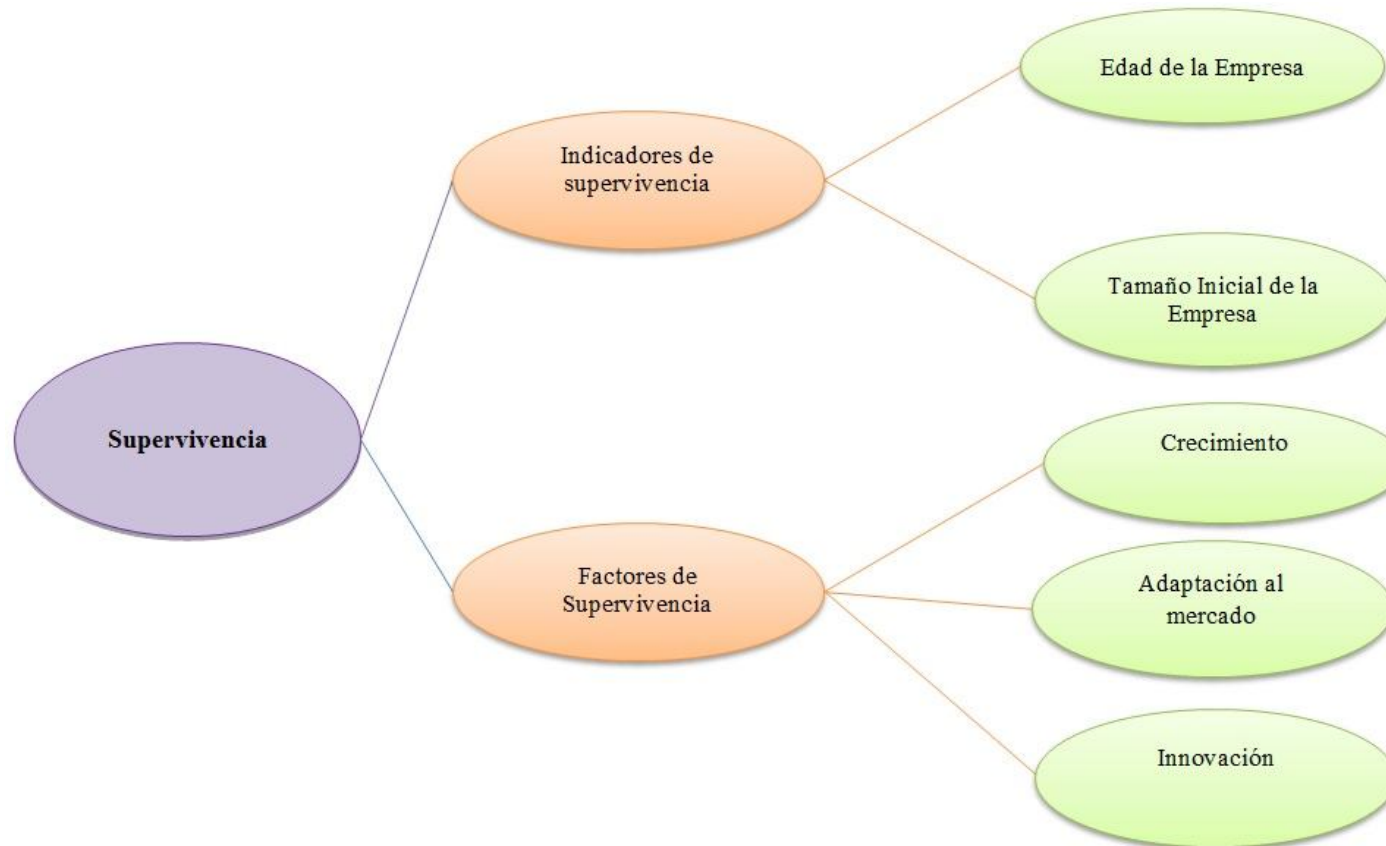


Figura N°07: Sub ordinación conceptual variable dependiente.

Elaborado por: Karla Morales (2014)

2.3.2 Marco conceptual variable independiente

Visión dialéctica de las contextualizaciones

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

El direccionamiento estratégico provee de elementos a los directivos de la organización con la finalidad de que estén aptos para afrontar los cambios del entorno ya sean estas rutinarias o no, además de ser una guía para el logro de los objetivos organizacionales.

Según Camacho (2002) el direccionamiento estratégico “es un enfoque gerencial que permite a la alta dirección determinar un rumbo claro, y promover las actividades necesarias para que toda la organización trabaje en la misma dirección”.

En términos de Thompson y Strickland (2004) se establece que la dirección estratégica es el “proceso administrativo de crear una visión estratégica, establecer objetivos, formular estrategias, implantar y ejecutar, después con el transcurso del tiempo, iniciar cualesquier ajuste correctivo en la visión, objetivos, y estrategia”.

FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

La formulación estratégica implica la elaboración de un modelo encaminado al cumplimiento de la misión de la empresa, así como su evaluación, y en un futuro corregir sus falencias, con la finalidad de permitirle a la empresa continuar en el mercado.

En palabras de Wheelen y Hunger (2007) la formulación estratégica es el “desarrollo de planes a largo plazo para administrar de manera eficaz las oportunidades y amenazas ambientales con base en las fortalezas y debilidades corporativas”.

Por otra parte Bueno, Salmador, y Morcillo (2006) afirman que “la formulación de la estrategia consiste en la identificación y evaluación de las diferentes opciones estratégicas que se presentan, y culmina con la selección de una de ellas”.

IMPLANTACIÓN ESTRATÉGICA

La implantación estratégica no es más que poner en marcha las estrategias previamente seleccionadas y analizadas en la empresa, encaminadas a un fin común.

Según Harrison y John (2002) la implantación estratégica es un “patrón de decisiones y acciones destinadas a la consecución de un plan, abarca la creación de estrategias funcionales, sistemas, estructuras y procesos para que la organización alcance sus fines estratégicos”.

En términos de Dess y Lumpkin (2003), “la implantación estratégica requiere asegurar que la empresa posee adecuados controles estratégicos y diseños organizativos”.

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

El crecimiento empresarial abarca varias perspectivas pues relativamente es la expansión de mercado, vinculado con el aumento de empleados, recursos físicos y tecnológicos y un aumento de producción.

En palabras de Blázquez et al. (2005) el crecimiento empresarial es un “proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovidos por el espíritu emprendedor del directivo” por lo que la empresa se verá obligada a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos.

Por otra parte Charan y Sánchez (2004) afirman que es “un acto creativo, pero también un proceso social disciplinado, que enlaza las diferentes partes móviles de una organización a fin de conseguir un aumento constante de las ventas”.

Indicadores de crecimiento

Los indicadores de crecimiento empresarial son un método de medición con el cual las empresas determinan su grado de avance por medio de la utilización de distintas variables.

Según Blázquez et al. (2006) el crecimiento empresarial “puede ser medido desde distintas perspectivas, para medir la dimensión se utiliza un conjunto de variables, que aprecien el crecimiento de la evolución temporal de las variables seleccionadas”.

En artículos estudiados, se utiliza más de un criterio de medida para medir el crecimiento, entre ellos se pueden citar a Maravall (1984) que utiliza como medida de la dimensión el volumen de ventas y el valor añadido; González Pérez y Correa (1998) utilizan el activo total neto, los ingresos de explotación y el valor añadido; Heshmati (2001) que utiliza como medida del crecimiento el activo total y Cuervo (2000) que está centrado en el “volumen de producción, volumen de ventas o cifra de negocios, número de empleados, activo total, activo fijo”

Por su parte Correa (1999) menciona que entre los principales criterios para medir el crecimiento están:

“Los Ingresos de Explotación o las ventas además de reflejar la capacidad competitiva de la empresa en el mercado, refleja factores económicos coyunturales por lo que el aumento o disminución de esta variable es más sensible a los ciclos macroeconómicos. Sin embargo, de no existir un aumento de los ingresos de explotación a largo plazo, no tiene sentido, al menos desde una perspectiva económica, que la empresa aumente su capacidad productiva

ya que de lo contrario el crecimiento estaría menoscabando la rentabilidad del capital invertido. Esta variable tiene la ventaja que evita los problemas de comparabilidad entre empresas que utilizan la subcontratación de parte de su proceso productivo.

La consideración del Beneficio Neto constituye una aproximación a la dimensión dinámica de la empresa y, en todo caso, a la capacidad de crecimiento de la misma en el sentido de que establece los límites de la autofinanciación y del crecimiento financieramente sostenible.

El Activo Total constituye uno de los criterios más tradicionales a la hora de medir la dimensión empresarial. Refleja la capacidad competitiva o productiva de la empresa”.

Factores de crecimiento

Los factores de crecimiento son variables que generan fuerte presión en el entorno en el que se desenvuelve la empresa, dependiendo así de la capacidad que posee la empresa para enfrentarse a cambios internos como externos.

Correa (1999) indica que los factores aceleradores del crecimiento con características más relevantes que sobresalen en los planos económicos y financieros son la “capacidad explicativa que tienen sobre el crecimiento la dimensión, la edad y el sector de actividad”

El conocimiento de las variables que determinan el éxito de la estrategia expansiva de la empresa, permitirá determinar los factores condicionantes del crecimiento y servirá de punto de partida para la construcción de un modelo adjuntó (Correa, 1999)

Factores internos de crecimiento

Según Blázquez et al. (2006) existe dificultad al momento de señalar los factores que promueven el crecimiento, desde el punto de referencia se centra en los distintos elementos internos podrían generar potencialidades que promuevan o aceleren dicho proceso. “Al respecto, se han tomado como potencialidades internas que promueven el crecimiento: la edad y el tamaño de la empresa, la motivación, la estructura de propiedad, y la gestión del conocimiento”.

Factores externos de crecimiento

En términos de Blázquez et al. (2006) los factores externos “impulsan a la gerencia a tomar decisiones encaminadas al crecimiento, siendo económicos, sociales, políticos y tecnológicos, toda vez que cualquiera de ellos influye directamente en la toma de dicha decisión”.

Dichos factores se pueden agrupar en:

- *“Factores externos relativos al entorno sectorial de la empresa, constituido por competidores, clientes y proveedores.*
- *Factores externos de nivel superior o macro entorno, entre los que cabe citar: la demanda, las mejoras tecnológicas, la accesibilidad a créditos privados y el apoyo gubernamental, los cuales constituyen determinantes cruciales de las oportunidades y amenazas a las que una empresa se enfrentará en el futuro por sus efectos, más que evidentes, en el entorno de la misma”.*

2.3.3 Marco conceptual variable dependiente

MICROECONOMÍA

La microeconomía abarca todos los individuos o empresas en general que actúan en mercados específicos.

Hardy (2012) establece que la microeconomía “se ocupa del análisis del comportamiento de los elementos individuales de una economía, como las actividades de productores y consumidores, ya sea como individuos o grupos de oferentes y demandantes”.

DINÁMICA EMPRESARIAL

De acuerdo a De Loecker (2007) indica que la dinámica empresarial acorde a la productividad es “el proceso para eliminar el excedente de recursos invertidos para obtener un producto o servicio” y en cuanto a la calidad sería la “implantación de las normas ISO vigentes, con la finalidad de permitir a la organización la gestión de riesgos determinando las características de la empresa para la debida toma de decisiones”

FACTORES DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL

Existen varios motivos por el cual las empresas logran la supervivencia en el mercado, no se ha podido establecer factores fijos pues estos son de naturaleza variante ya que se deben acoplar al giro del negocio.

Según Arias y Quiroga (2008) en general “existen varios factores que se pueden clasificar en tres grupos: los que son propios de la empresa, pertenecientes a su entorno competitivo y los asociados al capital humano del empresario”.

SUPERVIVENCIA

La supervivencia empresarial es mantener a la empresa de forma vanguardista, dentro de un mercado netamente competitivo y variante, haciendo así de la empresa un ente fuerte que pueda adaptarse a los cambios internos como externos.

Arias y Quiroga (2008) afirman que “desde la creación de la empresa los emprendedores inician con la conservación del negocio, haciendo todo lo posible para que se adapte al entorno competitivo de la mejor forma posible”.

Según López et al. (2006) “es posible que aquellas que no logren iniciar su actividad productiva con un tamaño suficientemente cercano al óptimo, reduzcan su probabilidad de supervivencia”

INDICADORES DE SUPERVIVENCIA

Según Arias y Quiroga (2008) al momento de analizar los factores favorables en la supervivencia de las empresas se establece que el tamaño inicial de la empresa marca el camino de la misma.

Además Bordonaba, et al. (2008) corroboran que cuanto más grande es el tamaño de la organización será mayor la probabilidad de seguir en el mercado.

En el artículo de Brenes, et al. (2008) se establece que la sucesión, el control y la estructura del negocio son elementos clave para asegurar la continuidad de las empresas identificando los conflictos que puedan presentarse asegurándose de la sucesión, control y la estructura del negocio.

FACTORES DE SUPERVIVENCIA

Al hablar de factores en la supervivencia empresarial el entorno en que se desenvuelve la empresa es esencial pues el ingreso de nuevas empresas a un sector aporta nuevas formas de competir por lo que el mercado se expande y aumentan las posibilidades de consumo y generará nuevas estrategias empresariales que buscan el éxito (Arias y Quiroga, 2008).

Los factores determinantes de la supervivencia empresarial basados en la variable del tamaño de la empresa son la diversificación, la experiencia, la adaptabilidad, la expansión, la reputación y el endeudamiento (Quevedo y López, 2009).

2.4 Hipótesis

¿Incide el crecimiento empresarial en la supervivencia (permanencia en el mercado) de las empresas del sector de fabricación de calzado?

2.4.1 Señalamiento de variable de Hipótesis

- **Variable Independiente:** Crecimiento empresarial
- **Variable Dependiente:** Supervivencia (permanencia en el mercado)
- **Unidad de observación:** Empresas del sector fabricación de calzado (CIU C1520.01) de la provincia de Tungurahua.

CAPÍTULO III

3 METODOLOGÍA

3.1 Enfoque

Según el modelo racionalista o cuantitativo, la ciencia surge como una necesidad del ser humano por aprender sobre los fenómenos que ocurren a su alrededor y sus relaciones de causa y efecto, con el fin de poder interferir en ellos o utilizar este conocimiento a su favor (Ugalde y Balbastre, 2013)

El presente proyecto investigativo se desarrollará en base al enfoque predominantemente cuantitativo, debido a que es necesaria la recolección y el análisis de datos para establecer las relaciones existentes y permitirá hacer tablas y gráficos que ilustran adecuadamente las variables, además conseguirá comprobar la hipótesis mediante la medición numérica y análisis estadísticos del mismo.

3.2 Modalidad Básica de la Información

El estudio de la presente investigación se realizará en base a la composición de las modalidades de investigación observacional, prospectiva, transversal y analítica.

Observacional

La metodología observacional permite al investigador llevar a cabo un adecuado seguimiento a lo largo de un proceso, a la vez que aumenta el interés por la complementariedad metodológica. (Anguera, Castañer, y Camerino ,2013). Además, resulta altamente recomendable utilizarlas en aquellas investigaciones en las cuales se pretenden evaluar programas de baja intervención (Anguera et al., 2013).

La técnica que se aplicará en la investigación será observacional, debido a que el investigador no intervendrá en el manejo de la información para el análisis de las variables planteadas.

Transversal

En este tipo de diseño los individuos son observados únicamente una vez. Sólo puede ser de tipo observacional, porque un estudio experimental implica por lo menos dos mediciones. Los estudios transversales se utilizan cuando el objetivo es analizar los datos obtenidos de un grupo de sujetos. Las encuestas y los censos son estudios transversales (Sánchez ,2009).

Se utilizará la modalidad transversal debido a que los datos que van a ser analizados serán recogidos una sola vez, se aplicará una encuesta para obtener la información y los resultados dependerán de ello.

Analítica

Le investigación analítica consiste en un proceso cognoscitivo que descompone el objeto que se estudia, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas de manera individual (Bernal ,2010).

En este estudio se trabajará con la modalidad analítica pues se descompone el todo en partes para poder analizarlo de manera minuciosa.

3.3 Nivel o tipo de investigación

Investigación exploratoria

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) los estudios exploratorios son aquellos que se desarrollan cuando el objetivo consiste en investigar un problema que comúnmente es poco estudiado, del cual no se tiene referencias anteriores, y a su vez cuenta con muchas dudas.

En palabras de los propios autores la investigación contará con ideas poco relacionadas con el problema de estudio, por lo que se desearía indagar más a fondo en este tema y encontrar nuevos puntos de vista.

Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva es aquella que tiene la necesidad de especificar propiedades, características y rasgos determinantes de cualquier tipo de fenómeno que se desee analizar; como su nombre lo indica describe las propiedades, características y tendencias de un determinado grupo o población de estudio, previo análisis (Hernández et al., 2010).

En este trabajo se recolectará información de manera independiente, es decir determinaremos las situaciones, hábitos y cualidades predominantes por medio de la descripción de las actividades, objetos y procesos de los sujetos de estudio con la finalidad de poder medir las variables y contribuir al conocimiento.

Investigación Correlacional o Asociación de Variables

Los estudios correlacionales buscan dar respuestas a varios interrogantes, asociando las categorías por medio de un patrón predecible, para un grupo o población, con el propósito de conocer la relación o grado de asociación entre dos o más variables a

través de su medición y posterior análisis sustentado en una hipótesis (Hernández et al., 2010).

La presente investigación utilizará dos variables que se encuentran estrechamente relacionadas ya que la aplicación de la variable independiente genera automáticamente una reacción de la variable dependiente, por lo que se ve reflejada la asociación que presentan entre sí por medio de la aplicación de técnicas estadísticas, como la correlación y regresión lineal múltiple.

Investigación Explicativa

Los estudios explicativos buscan determinar las causas del por qué ocurren los eventos y fenómenos físicos o sociales, en qué condiciones se manifiesta y la relación existente entre dos o más variables, es así que trabaja con una relación causa-efecto mediante la prueba de hipótesis (Hernández et al., 2010).

La investigación intentará dar cuenta de un aspecto de la realidad, explicando su significatividad dentro de una teoría de referencia, estableciendo las causas y efectos del porqué de este hecho.

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población

Hernández et al. (2010) afirman que la población es el conjunto de todos los seres o casos que posean concordancia con determinadas especificaciones en torno a sus características de contenido, lugar y tiempo.

Entonces se establecerá que la población estipulada para la investigación fueron 52 empresas categorizadas por el CIU de fabricación de calzado del Ecuador que se encuentran registrados en la Superintendencia de Compañías representada de la siguiente manera:

Tabla N°03: Compañías registradas en la superintendencia de compañías

EMPRESA	
1	ANDYNASHOES SA
2	BECKERTRADE CIA LTDA
3	BOTAS INDUSTRIALES OSWALT SA
4	BUESTAN CIA LTDA
5	CALITAL CIA LTDA
6	CALZACUBA CIA LTDA
7	CALZACUERO CIA LTDA
8	CALZADO INDUSTRIAL Y DE SEGURIDAD WELL CALZAWELL
9	CALZADO PONY SA
10	CALZATODO CIA LTDA
11	CASCAYAR SA
12	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE ALIMENTOS PROCESADOS COINALPRO SA
13	COMPANIA CHENSUTRADING CIA LTDA
14	COMPANIA DE FABRICACION DE CALZADO LUIGI VALDINI
15	COMPANIA NACIONAL DE CALZADO SA CONACALZA
16	DEILYS SHOES CIA LTDA
17	EXIMDOCE SA
18	FABRICAL CIA LTDA
19	FABRILFAME SA
20	GUAYAQUIL CHANG JIANG SHOES SA
21	GUZZPER CIA LTDA
22	IMPORLOFER SA
23	IMPORTADORA COMERCIAL ESBETAMITRADE SA
24	INCALSID CIA LTDA
25	INDULCALSA INDUSTRIA NACIONAL DE CALZADO SA
26	INJETMIL CIA LTDA
27	IPC DUBLATO ECUADOR CIA LTDA
28	KALOK INDUSTRIAL CIA LTDA
29	KERILSA SA
30	KOLPINGSEK SA
31	LITARG MADE CIA LTDA
32	MANUFACTURAS DE CUERO CALZA FER CIA LTDA
33	MAQUINARIA NARANJO VASCONEZ MAQUINAVA SA
34	MAXIESFUERZO SA
35	MEGACOMERCIO OVIEDO NAVAS CIA LTDA
36	MILBOOTS CIA LTDA
37	MILWAY CIA LTDA
38	NOVAPIEL CIA LTDA
39	PEDISA ORTO CIA LTDA
40	PLANECORP CIA LTDA
41	PRENDAFINA SA
42	PROCESADORA DE CALZADO ALPARGATA PROCALZA SA
43	PYSIS INDUSTRIAS COMERCIO Y REPRESENTACIONES SA
44	RAINFAIR IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL CIA LTDA
45	SAGOFACORY CIA LTDA
46	SPORTMEDIC SA
47	STEEL & LEATHER CIA LTDA
48	SUELASMILLENIUN SA
49	TAGOR TAWACHI GORBATIN SA DISTRIBUIDORA DE CALZADO
50	TECNOCALZA SA
51	TRAKORSHOES CIA LTDA
52	VITEC REPRESENTACIONES Y COMERCIO CIA LTDA

Fuente de Investigación: Datos Secundarios

Elaborado por: Karla Morales (2014)

3.4.2 Muestra

La muestra no probabilística o dirigida es un subgrupo de la población en donde la selección de los elementos con los que se va a trabajar no dependen de la posibilidad de ser elegidos sino de las causas relacionadas con las características de la investigación o de quien realice la muestra por lo que las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación (Hernández et al., 2010).

En el presente estudio se trabajará con una muestra no probabilística, pues se cuenta con 4 empresas categorizadas por el CIU de fabricación de calzado de la zona N°3 (Ambato-Ecuador), que nos brindan accesibilidad de los estados financieros desde el año 2000 hasta el 2012, cabe mencionar que solo se trabaja con compañías activas registradas en la Superintendencia de Compañías.

Tabla N° 04: Compañías registradas en la superintendencia de compañías fabricación de calzado de Tungurahua con información desde el año 2000 hasta el 2012

N.-	CIU	EMPRESA	AÑOS													
			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1	C1520.01	COMPANIA DE FABRICACION DE CALZADO LUIGI VALDINI SANTLUIGI CIA. LTDA.		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	C1520.01	MANUFACTURAS DE CUERO CALZAFER CIA LTDA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	C1520.01	MAQUINARIA NARANJO VASCONEZ MAQUINAVA SA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	C1520.01	MILBOOTS CIA LTDA									X	X	X	X	X	X

Fuente de Investigación: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Karla Morales (2014)

3.5 Operacionalización de Las Variables

De acuerdo con Herrera (2006), la operacionalización de las variables es un procedimiento por el cual se pasa del plano abstracto de la investigación a un plano operativo, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente observables y medibles, en el contexto en que se ubica el objeto de estudio, de manera que oriente la recolección de información.

3.5.1 Operacionalización de la Variable Independiente: Crecimiento empresarial

Tabla N°5: Crecimiento empresarial

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Instrumento - Técnicas
Según Blázquez et al. (2006) define al crecimiento empresarial como el proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovido por el espíritu emprendedor del directivo, según el cual, la empresa se ve obligada a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos, realizando para ello cambios organizacionales que soporten las modificaciones realizadas; todo lo cual debe venir avalado por la capacidad financiera de la empresa que permita, a	Desarrollar o ampliar su capacidad productiva	Volumen de Ventas	Cuenta Contable: Ingresos Operacionales Estados Financieros	Recopilación Documental de las empresas del sector fabricación de calzado que se encuentran controladas por la Superintendencia de Compañías / Pagina web de la Superintendencia de Compañías.
		Volumen de Producción	Cuenta Contable: Costo Total Estados Financieros	Recopilación Documental de las empresas del sector fabricación de calzado que se encuentran controladas por la Superintendencia de Compañías / Pagina web de la Superintendencia de Compañías.

<p>través de dicho proceso, obtener una competitividad perdurable en el tiempo.</p>	<p>Adquisición de nuevos recursos</p>	<p>Capacidad Instalada</p>	<p>Cuenta Contable: Activos Totales Estados Financieros</p>	<p>Recopilación Documental de las empresas del sector fabricación de calzado que se encuentran controladas por la Superintendencia de Compañías / Pagina web de la Superintendencia de Compañías.</p>
---	---------------------------------------	----------------------------	---	---

Elaborado por: Karla Morales (2014)

3.5.2 Operacionalización de la Variable Dependiente: Supervivencia

Tabla N°6: Supervivencia

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Instrumento -Técnicas
<p>Melgarejo, Arcelus, y Simon (2007) define a la supervivencia como el claro objetivo que persiguen las empresas según la estructura de propiedad del capital, y sus metas a alcanzar, además de identificar el vínculo sea socio o trabajador con la empresa y un esfuerzo más intenso en el trabajo, lo que incide positivamente en un aumento de productividad de los trabajadores, además que de esta manera se estaría asegurando el trabajo estable y la continuidad de sus operaciones, es decir asegurando una estabilidad laboral.</p>	<p>Estabilidad Laboral</p>	<p>Edad: Número de años de la empresa</p>	<p>¿Cuántos años lleva la empresa en el mercado?</p>	<p>Encuesta/Cuestionario dirigida a las empresas del sector fabricación de calzado relacionada con la supervivencia empresarial</p>
		<p>Personería Jurídica</p>	<p>¿Después de cuantos años de existencia la empresa se consolidó como compañía?</p>	<p>Encuesta/Cuestionario dirigida a las empresas del sector fabricación calzado relacionada con la supervivencia empresarial</p>
		<p>Tamaño: Número de empleados al inicio de la actividad</p>	<p>¿Con cuántos empleados la empresa inicio sus actividades?</p>	<p>Encuesta/Cuestionario dirigida a las empresas del sector fabricación de calzado relacionada con la supervivencia empresarial</p>

		<p>Tamaño:</p> <p>Número de empleados actuales</p>	<p>¿Con cuántos empleados trabaja actualmente la empresa?</p>	<p>Encuesta/Cuestionario dirigida a las empresas del sector fabricación de calzado relacionada con la supervivencia empresarial</p>
--	--	--	---	---

Elaborado por: Karla Morales (2014)

3.6 Plan de Recolección de información

Es la recolección de datos pertinentes sobre variables, sucesos, contextos, categorías, comunidades u objetos involucrados en la presente investigación (Hernández, 2007)

Tabla N° 07: Plan de recolección de la información

¿Para qué?	Para indagar información necesaria y así profundizar los conocimientos requeridos en la investigación.
¿De qué persona o sujetos?	Sujetos: Personal que trabaja en las empresas dedicadas a la fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua.
¿Sobre qué aspectos?	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento empresarial • Supervivencia (permanencia en el mercado)
¿Quién investiga?	Karla Morales (Investigadora)
¿Cuándo?	Período en Estudio 2000-2012. Período de Tesis 2013-2014.
¿Dónde?	Empresas del sector de fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua registradas en la Superintendencia de Compañías.
¿Cuántas veces?	Una vez por empresa
¿Qué técnicas de recolección?	Observación, encuesta y explotación de datos de fuentes secundarias.
¿Con qué?	Cuestionarios, Libros, Internet, Bases de datos, Páginas Web.
¿En qué situación?	Horas disponibles para la investigación.

Fuente de Investigación: Investigación de campo.

Elaborado por: Karla Morales (2014)

La información será recolectada de fuentes de información primaria y secundaria como se muestra a continuación.

Tabla N° 08: Tipo de Información

TIPO DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
1. Fuentes Primarias	Encuesta	Cuestionario
2. Fuentes Secundarias	Lectura científica Páginas Web Bibliotecas Virtuales	Libros Internet Bases de datos

Fuente de Investigación: Investigación de campo

Elaborado por: Karla Morales (2014)

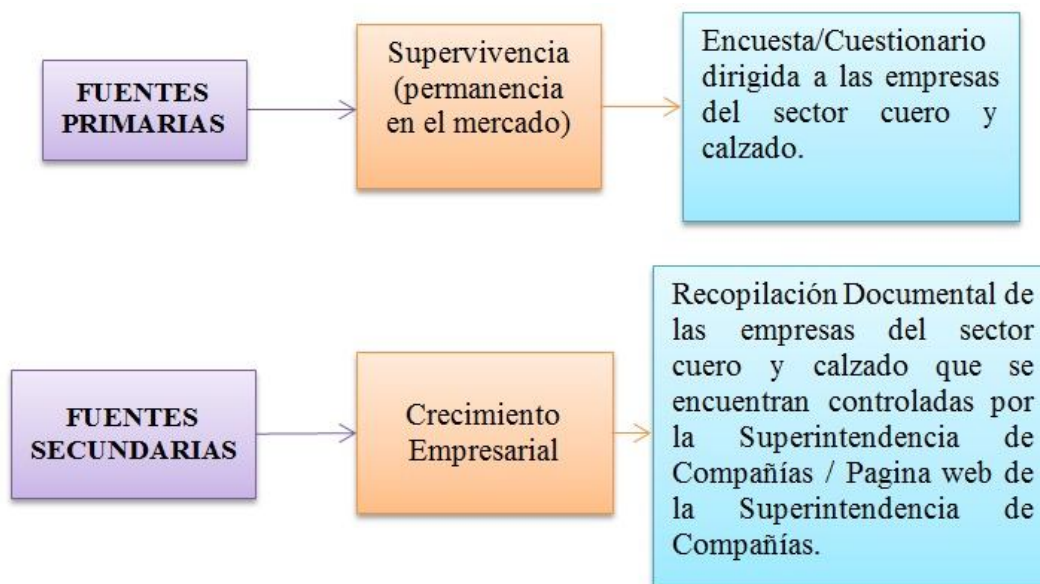


Figura N°08: Levantamiento de la información.

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Fuente: Investigación de campo.

3.7 Plan de Procesamiento y Análisis

3.7.1 Plan de procesamiento de información

Consiste en procesar los datos obtenidos de la población objeto de estudio, con el propósito de generar resultados de manera ordenada, para posteriormente realizar un análisis según los objetivos y las hipótesis o preguntas de la investigación (Bernal, 2010).

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE FUENTES PRIMARIAS ENCUESTA

Medir la variable independiente Supervivencia: Se aplicará un cuestionario dirigido a las fábricas de calzado que se encuentran bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías del Ecuador (*Ver anexo N°1*), con el fin de obtener información acerca de la edad mediada en número de años en el mercado y el tamaño medido en número de empleados.

Para determinar la edad de las empresas se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$(\text{Año actual} - \text{Año de Inicio}) - 1$$

Siendo así:

Año actual es el año hasta donde se dispone de Estados Financieros de la Superintendencia de Compañías, es decir hasta el año 2012, el año de inicio es el año en el que la empresa comenzó con sus actividades, y -1 es el margen de error si la empresa inició sus actividades a finales de año.

Para mostrar los resultados se tabularán los datos utilizando tablas que faciliten la comprensión de los resultados y serán mostrados en gráficos de barras.

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE FUENTES SECUNDARIAS ESTADOS FINANCIEROS

Medir la variable dependiente Crecimiento Empresarial: Según lo explican varios autores existen distintos tipos de indicadores y factores del crecimiento empresarial, para la presente tesis se tomará como indicador de crecimiento a las ventas, la producción y la Capacidad instalada (*Ver tabla N°9*), la información se tomará de los Estados Financieros para cada una de las empresas correspondientes a la muestra de estudio de los años 2000-2012. (*Ver anexo N°3*)

Tabla N° 09: Indicadores del Crecimiento Empresarial

INDICADORES	CUENTAS CONTABLES
Ventas	Ingresos Operacionales
Producción	Costo Ventas
Capacidad Instalada	Activo Total

Fuente de Investigación: Investigación de campo.

Elaborado por: Karla Morales (2014)

PROCESO DE APLICACIÓN DEL SOFTWARE LIBRE R

Aplicación de correlación y regresión lineal simple

Después de obtener los promedios de las cuentas Ingresos Operacionales, Costo Total y Activo Total por cada una de las empresas y calcular el tiempo de supervivencia de cada empresa se procederá a ingresar los promedios en el software libre R, en primer lugar de la Variable Dependiente Supervivencia medido con la formula anteriormente aplicada y en segundo lugar de la Variable Independiente Crecimiento Empresarial medido por las ventas, la producción y la capacidad instalada, seguido de esto se utilizará la función *data.frame* con la que concatenamos todas las variables en un sólo conjunto de datos, posteriormente a través de la función *pairs* captamos

visualmente las posibles relaciones lineales entre las variables las cuales pueden ser representadas a través de una matriz de diagramas de dispersión. Numéricamente podemos cuantificar el grado de relación lineal mediante la matriz de coeficientes de correlación utilizando la función *cor* comprobando de esta manera la primera hipótesis. Consiguiente a esto podemos verificar los datos de este conjunto utilizando la función *summary*, la cual nos brinda para cada variable dentro del conjunto, los valores mínimos, mediana, media, máximo y los cuantiles primero y tercero, todo esto para el caso de las variables en escala intervalar.

Seguidamente se realizara el cálculo de la regresión lineal regresión que será identificada por un R^2 por medio de la función *lm*, a través del conjunto denominado **a**, mediante esta fórmula se medirá la incidencia de la Variable Independiente sobre la Variable Dependiente comprobando la segunda hipótesis.

Finalmente por medio de la función *anova* se realizará un análisis de varianza que nos permita encontrar la significación de los factores estudiados.

CONCEPTO DE CORRELACIÓN Y REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE

Coefficiente de Correlación Múltiple

“La asociación de una variable dependiente y dos o más variables independientes se denomina correlación múltiple” (Morales, 2009).

El cálculo de la correlación se utiliza para cuantificar el grado de asociación de dos variables. El coeficiente de correlación *r*, también denominado de Pearson, se define con la siguiente ecuación:

$$r = \frac{\Sigma(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\Sigma(x_i - \bar{x})^2 \Sigma(y_i - \bar{y})^2}}$$

El coeficiente de correlación puede tener valores de -1 a $+1$, el signo indica la dirección de la asociación, por lo tanto las asociaciones más fuertes son -1 y $+1$, en el centro $r = 0$ indica falta de asociación. Otra medida derivada de r es el coeficiente de determinación, el cual simplemente se calcula como el cuadrado de r (r^2), el coeficiente de determinación multiplicado por 100 se pueden interpretar como el porcentaje de pares de puntos que se pueden explicar con la recta de regresión.

Análisis de Regresión Múltiple

“Realizar pronósticos utilizando variables predictoras adicionales se denomina regresión múltiple. Con este método también es posible estudiar la interacción de dos variables calculando un coeficiente extra” (Morales, 2009)

Fórmula para encontrar la regresión lineal múltiple.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 + \varepsilon$$

3.7.2 Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.

Para el planteamiento de las conclusiones y recomendaciones se tendrá en cuenta los objetivos establecidos en el Capítulo I, de tal manera que para cada objetivo específico se tenga una conclusión y recomendación.

CAPÍTULO IV

4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis e interpretación

Como mencionamos anteriormente en el capítulo III para el desarrollo de la presente investigación se ha realizado una encuesta aplicada a las fábricas de calzado que se encuentran bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, con la finalidad de obtener información acerca de la edad medida en número de años de la empresa y el tamaño medido en número de empleados, y una recopilación documental de la base de datos de la Superintendencia de Compañías para obtener información acerca de los Estados Financieros.

Se cuenta con una muestra de 4 empresas, las mismas que han sido seleccionadas de manera que permita tener una visión específica la situación actual de las mismas, y de esta manera realizar la comprobación de las hipótesis establecidas y a su vez elaborar conclusiones y recomendaciones que plantearán soluciones oportunas.

VARIABLE DEPENDIENTE SUPERVIVENCIA

LECTURA DE INFORMACIÓN PRIMARIA RECOLECTADA A TRAVÉS DE LA ENCUESTA

PREGUNTAS

1. ¿Indique el año de inicio de actividades de la empresa?
2. ¿Indique el año en el que la empresa se consolidó como compañía?

Tabla N° 10: Periodo de transición de Sociedad de hecho a Compañías

Compañías	Inicio Actividades	Constitución Comp.	Años de Transición
COMPAÑIA DE FABRICACIÓN DE CALZADO LUIGI VALDINI SANTLUIGI CIA. LTDA.	1979	2001	22
MANUFACTURAS DE CUERO CALZA FER CIA LTDA	1996	1998	2
MAQUINARIA NARANJO VÁS CONEZ MAQUINAVA SA	1995	1998	3
MILBOOTS CIA LTDA	2007	2007	0

Fuente de Investigación: Campo

Elaborado por: Karla Morales (2014)

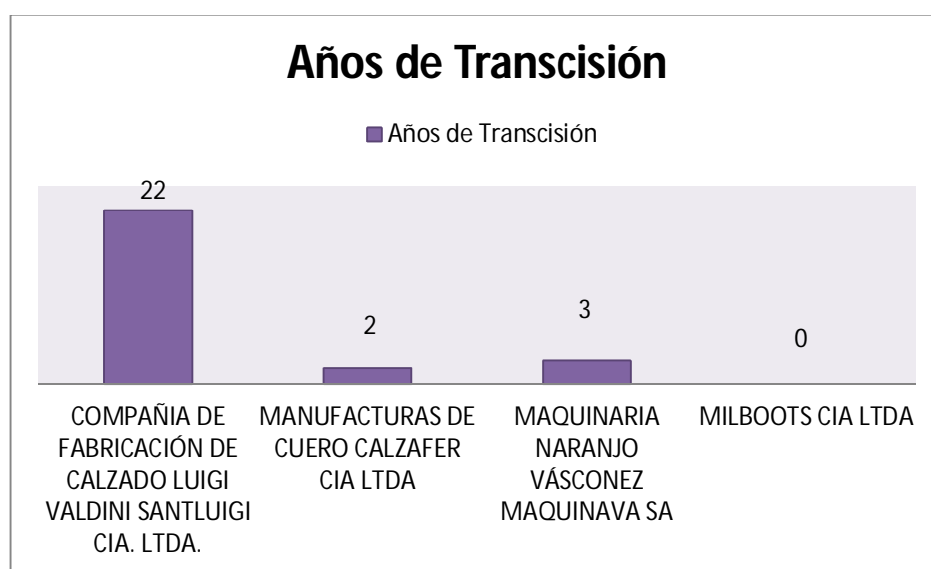


Figura N°09: Tabulación pregunta N° 1 y N° 2

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Fuente: Investigación de campo

Análisis.-

Del total de empresas encuestadas, el 75% que corresponde a 3 compañías que indicaron que la empresa si tuvo un periodo de transición de 3 a 22 años para convertirse de sociedad de hecho a compañía, mientras que el 25% que equivale a 1 empresa que manifestó que no contó con un periodo de transición pues empezó siendo una compañía.

Interpretación.-

La mayoría de empresas encuestadas establece que mantuvieron un periodo de transición, pues querían asegurar que sus empresas lograrían mantenerse dentro del mercado por un periodo determinado de tiempo hasta consolidarse en la Superintendencia de Compañías, sin embargo una sola de estas decidió empezar su negocio como compañía y atenerse a las normas y estándares a las que se rigen.

PREGUNTAS

3. ¿Con cuántos empleados la empresa inicio sus actividades?
4. ¿Con cuántos empleados trabaja actualmente la empresa?

Tabla N° 11: Aumento de trabajadores de las Compañías

Compañías	Empleados iniciales	Empleados Actuales	Aumento de empleados
COMPAÑIA DE FABRICACIÓN DE CALZADO LUIGI VALDINI SANTLUIGI CIA. LTDA.	15	45	30
MANUFACTURAS DE CUERO CALZAFER CIA LTDA	15	76	61
MAQUINARIA NARANJO VÁSONEZ MAQUINA VA SA	17	55	38
MILBOOTS CIA LTDA	45	37	-8

Fuente de Investigación: Campo

Elaborado por: Karla Morales (2014)

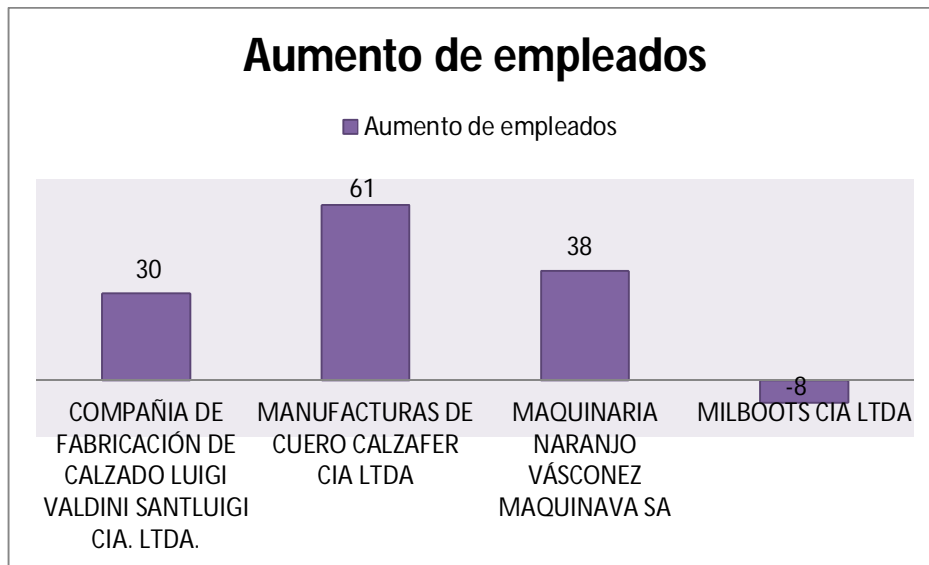


Figura N°10: Tabulación pregunta N°3 y N°4

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Fuente: Investigación de campo

Análisis.-

El 75% de las empresas si han aumentado el número de empleados desde sus inicios hasta la actualidad entre 30 hasta 68 empleados a lo largo de vida de las compañías, mientras que el 25% manifestó que ha reducido el número de los mismos pues han sustituido la mano de obra por maquinaria.

Interpretación.-

Como se puede observar según el análisis, 3 de las empresas indican que ha existido un aumento de personal ya que su producción ha aumentado en el transcurso de los años por lo cual ha sido sumamente necesaria su implementación, sin embargo una sola empresa ha disminuido la cantidad de empleados en la actualidad pues han

suplantado la mano de obra por máquinas que realizan el mismo trabajo en menor cantidad de tiempo y a su vez en un costo mínimo.

A continuación se detalla la supervivencia empresarial calculada en base a la pregunta N°1 con la fórmula de la supervivencia.

Tabla N° 11: Supervivencia (permanencia en el mercado)

Compañías	Inicio Actividades	EEFF	Margen Error	Supervivencia (2012)
COMPAÑIA DE FABRICACIÓN DE CALZADO LUIGI VALDINI SANTLUIGI CIA. LTDA.	1979	2012	1	32
MANUFACTURAS DE CUERO CALZAFER CIA LTDA	1996	2012	1	15
MAQUINARIA NARANJO VÁSCONEZ MAQUINA VA SA	1995	2012	1	16
MILBOOTS CIA LTDA	2007	2012	1	4

Fuente de Investigación: Campo

Elaborado por: Karla Morales (2014)



Figura N°11: Supervivencia

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Fuente: Investigación de campo

Análisis.-

El 100% de las empresas llevan un periodo de tiempo de funcionamiento entre los 4 y 32 años lo que indica que pueden mantenerse y defenderse en un mercado competitivo cubriendo la demanda nacional.

Interpretación.-

Todas las empresas encuestadas llevan un tiempo considerable dentro del mercado, lo que ratifica que las empresas mantienen un buen plan de acción en conjunto de la correcta toma de decisiones por parte de la gerencia. A pesar que la empresa “Milboots” es la que menos años de existencia mantiene, porque no lleva muchos años de creación llevan a cabo una buena gestión empresarial por lo que se espera la permanencia de la empresa en el mercado por un largo periodo.

VARIABLE INDEPENDIENTE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

LECTURA DE INFORMACIÓN SECUNDARIA RECOLECTADA A TRAVÉS DE INFORMACIÓN FINANCIERA OBTENIDA MEDIANTE LA BASE DE DATOS DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Se trabaja con las cuentas: activo total, producción, e ingresos operacionales, debido a la significancia de estas cuentas en el estado de situación financiera y en los resultados de la empresa desde el año 2000 hasta el 2012.

Tabla N° 12: Crecimiento empresarial

	LUIGI VALDINI SANTLUIGI CIA. LTDA.	CALZAFER CIA. LTDA.	MAQUINAVA S.A.	MILBOOTS CIA. LTDA.
ACTIVO TOTAL	4,87%	20,89%	9,99%	28,03%
PRODUCCIÓN	18,69%	41,91%	26,50%	35,52%
INGRESOS OPERACIONALES	20,26%	22,71%	18,15%	65,43%

Fuente de Investigación: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Karla Morales (2014)

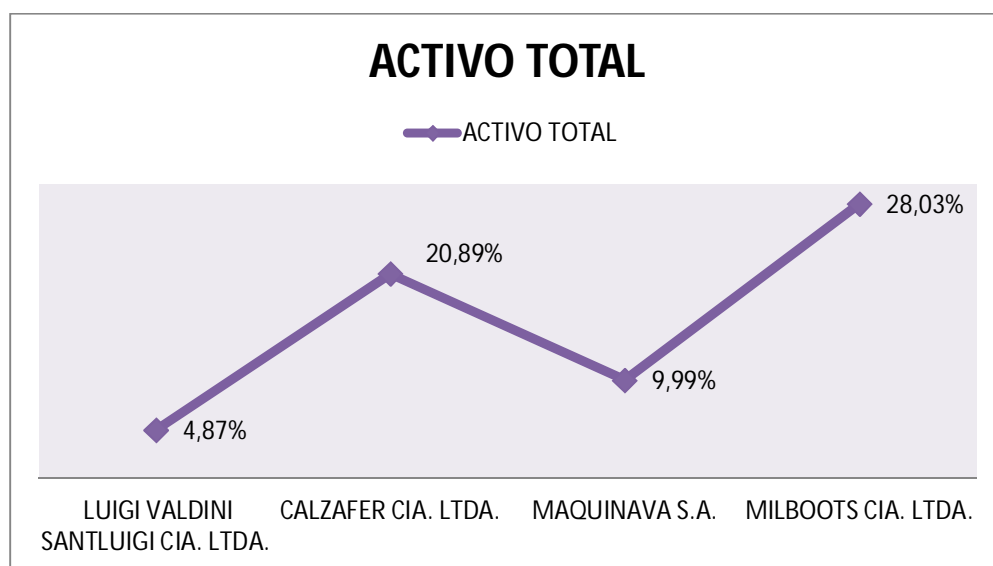


Figura N°12: Crecimiento empresarial medido con Activo Total

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Fuente: Superintendencia de Compañías

Análisis.-

Todas las empresas generan un grado de crecimiento en un rango de 4% a 28% en relación a los Activos Totales. La empresa que más creció entre los años 2000 y 2012 es Milboots con un porcentaje de 28,03%, seguido de la empresa Calzafer con

20,89%, posteriormente se encuentra la empresa MaquinaVA con 9,99% y finalmente la empresa que menos creció en Luigi Valdini con 4,87%.

Interpretación.-

Las empresas muestran un crecimiento debido a que en el periodo de tiempo señalado han optado por invertir en la compra de maquinaria y equipo para la producción de calzado, adicionalmente las empresas indican un mayor crecimiento en sus cuentas bancarias.

Además después de analizar detalladamente los Estados Financieros se evidenció que la cuenta clientes muestra gran relevancia en el incremento del total de activos puesto que las empresas otorgan créditos a sus clientes.

Finalmente desde el momento en que las empresas decidieron convertirse en compañías se vieron obligados a que emitir participaciones por lo que aumentaron la inversión.

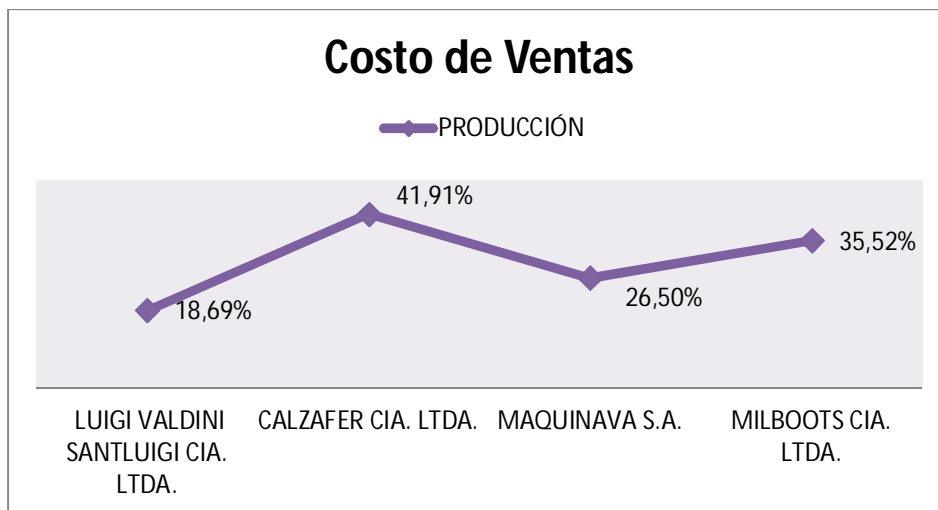


Figura N°13: Crecimiento empresarial medido con Costo de Ventas

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Fuente: Superintendencia de Compañías

Análisis.-

El costo de ventas de las empresas estudiadas oscila entre 18,69% y el 41.91%. La empresa con el mayor costo de producción en promedio es Calzafer con un porcentaje de 41,91%, seguido de la empresa Milboots con 35,52%, posteriormente se encuentra la empresa Maquinaeva con 26,50% y finalmente la empresa Luigi Valdini con 18,69%.

Interpretación.-

Si bien es cierto todas las empresas inciden en costo de ventas para generar un bien, en el caso de las cuatro empresas estudiadas el costo de producción y ventas ha incrementado debido a que los niveles de producción han crecido progresivamente.

Adicionalmente la demanda de calzado de las cuatro empresas estudiadas ha incrementado a nivel nacional en los últimos años por lo cual fue necesario invertir una mayor cantidad de dinero en los costos de producción.

Finalmente los costos indirectos, específicamente la mano de obra de indirecta y los costos generados por el transporte y venta del producto inciden en el aumento de la cuenta analizada.



Figura N°14: Crecimiento empresarial medido con Ingresos Operacionales

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Fuente: Superintendencia de Compañías

Análisis.-

Los ingresos operacionales de las empresas estudiadas varían entre 65,43% y el 18,15%. La empresa con mayores ingresos operacionales es Milboots con un porcentaje de 65,43%, seguido de la empresa Calzafer con 22,71%, posteriormente se encuentra la empresa Luigi Valdini con 20,26% y finalmente la empresa Maquinava con 18,15%.

Interpretación.-

El ingreso operacional es una de las cuentas que más influyen en el crecimiento de una empresa puesto que determina el resultado que obtendrá al final del periodo, esto a su vez ayudó en el desarrollo de estas cuatro empresas tanto en la parte administrativa como en la infraestructura.

Los valores obtenidos en la Figura N°14 nos ayudan a interpretar que el crecimiento de los ingresos operacionales que se ha dado gracias al aumento de las ventas en los últimos años.

4.2 Verificación de Hipótesis

4.2.1 Método de Verificación

Para la comprobación de la hipótesis N°1 se utiliza el análisis estadístico de correlación con la finalidad de establecer la relación entre la Variable Independiente y la Variable Dependiente y para la comprobación de la hipótesis N°2 se utiliza regresión lineal con el fin de determinar la incidencia de la variable independiente sobre la variable dependiente.

Por medio del software R Project, se aplicó el método estadístico de correlación entre las Variables Independientes (Activos Totales, Costo de ventas e Ingresos Operacionales) y la Variable Dependiente (Supervivencia). Cabe indicar que al

momento de la aplicación del análisis estadístico no se encontró relación de la variable Supervivencia con el Activo Total (0.3908) por lo que se la retira del modelo y se procedió a realizar un análisis de correlación con el Costo de ventas (producción) e Ingresos Operacionales, procediendo al siguiente análisis de regresión lineal con las variables indicadas.

A continuación se muestra la tabla de coeficientes de correlación:

Tabla N° 14: Coeficientes de correlación

	Ingresosop	produccion	activostotales	supervivencia
Ingresosop	1.0000000	0.9567384	0.4280803	0.9836316
produccion	0.9567384	1.0000000	0.4768819	0.8887890
activostotales	0.4280803	0.4768819	1.0000000	0.3908789
supervivencia	0.9836316	0.8887890	0.3908789	1.0000000

Fuente de Investigación: Modelo estadístico-Software R Project

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Vease anexo N°2 con el plot del modelo estadístico

Tabla N° 15: Coeficientes estimados con dos variables

Tabla de coeficientes estimados				
Coef. Intercept. (<i>intercept</i>)	-144517	0.27336	-5.287	0.1190
Produccion	-0.22862	0.01658	-13.785	0.0461 *
ingresosop	0.54347	0.01547	35.140	0.0181 *

Fuente de Investigación: Modelo estadístico-Software R Project

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Tabla N° 16: Coeficientes estimados

Grado de significatividad *	0.5
Estándar de error residual	0.2603
Coeficiente de correlación <i>Múltiple R cuadrado</i>	0.9998
Coeficiente de determinación <i>Múltiple R cuadrado ajustado</i>	0.9995
Estático F	2941
Análisis de Regresión <i>Valor P</i>	0.01304

Fuente de Investigación: Modelo estadístico-Software R Project

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Tal como consta en la Tabla N°16, se comprueba la hipótesis de incidencia de la VI sobre la VD ya que presenta una correlación alta y positiva de 0.98 y 0.88 con Ingresos Operacionales y Costo de Ventas (producción) respectivamente. Esto quiere decir que cuando los Ingresos Operacionales aumentan, incrementa también la probabilidad de Supervivencia y de igual manera cuando se relaciona con el Costo de Ventas (producción). De modo que al aplicar la regresión lineal múltiple, se encuentra que las Variables Costo de Ventas (producción) e Ingresos Operacionales inciden en los niveles de supervivencia.

4.2.2 Planteamiento de Hipótesis

¿Incide el crecimiento empresarial en la supervivencia (permanencia en el mercado) de las empresas del sector de fabricación de calzado?

H1: La variable crecimiento empresarial incide en la variable supervivencia, por lo que a mayor crecimiento mayor probabilidad de permanencia de las empresas en el mercado.

H0: La variable crecimiento empresarial no incide en la variable supervivencia.

4.2.3 Nivel de significación

Tabla N° 17: Análisis de Varianza ANOVA

	Df	Sum Sq	Mean Sq	F value	Pr(>F)
Producción (Ventas)	1	314.991	314.991	4647.6	0.009338 **
Ingresosop	1	83.691	83.691	1234.8	0.018112 *
Residuals	1	0.068	0.068		

Grado de significatividad **	0.01
Grado de significatividad *	0.05

Fuente de Investigación: Modelo estadístico-Software R Project

Elaborado por: Karla Morales (2014)

4.2.4 Interpretación

A un nivel de confianza del 99% se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (H1); por lo tanto, la variable crecimiento empresarial incide en la variable supervivencia, por lo que a mayor crecimiento mayor probabilidad de permanencia de las empresas en el mercado.

Lo anterior significa que una adecuada gestión de los recursos de la empresa y una capacidad de adaptación a las exigencias del mercado, que se refleja en un aumento de producción y ventas, propiciando una mayor posibilidad de que estas empresas permanezcan en el mercado por más tiempo a lo que se le denomina supervivencia.

CAPÍTULO V

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Los principales factores de crecimiento empresarial en las empresas de calzado en la zona son los activos que estas poseen, puesto que a partir de los activos podemos conocer los bienes tangibles e intangibles con que cuenta la empresa, indispensables para el funcionamiento de la organización; adicionalmente el total de activos permite conocer el valor que una empresa posee en sus cuentas bancarias y otros equivalentes del efectivo y las cuentas por cobrar que tienen con sus clientes.

Otro factor importante en la producción de calzado es el costo de producción y ventas, debido a que esta cuenta permite determinar la cantidad de dinero invertido por parte de las empresas para la producción de un bien. A partir de este valor se puede conocer cuánto la empresa invierte en el pago de sus trabajadores tanto en el área de producción con las áreas de apoyo al momento de fabricar el producto. De igual forma el dinero invertido en materiales es determinante para el crecimiento debido a que la utilización de materiales de buena calidad permite crear productos óptimos y con mejor reconocimiento en el mercado.

Por último el factor ingresos operacionales incide en los resultados de las empresas al final del periodo, lo que permitiría conocer la utilidad de una empresa y por ende conocer cuánto de este valor será reinvertido por parte de la administración esto es muy relevante debido a que una adecuada inversión es clave para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

- Las empresas tienen un periodo de supervivencia de cuatro a treinta y dos años en el mercado, esto les ha permitido posicionarse y contar con un número de clientes fieles, adicionalmente ese crecimiento ha permitido que la empresa pueda aumentar la inversión y esto a su vez genere que cuente con mejor infraestructura.

Adicionalmente la demanda de productos ha obligado que estas empresas incrementen el número de trabajadores, determinante al momento del desarrollo de una pequeña empresa.

- Existe una correlación significativa entre los años de supervivencia de las empresas y el crecimiento empresarial, debido a que las empresas con el mayor tiempo en el mercado al mismo tiempo son las que cuentan con el mayor costo de producción y ventas, así como los mayores ingresos operacionales; adicionalmente podemos señalar que las empresas con más tiempo en el mercado tienen más ingresos por ventas y por ende una mayor utilidad lo que permite a su vez reinvertir en el desarrollo de sus productos.
- En base a la relación establecida entre el crecimiento y la supervivencia de las empresas estudiadas, se considera de primordial importancia proponer a las empresas más pequeñas del sector de fabricación de calzado la opción estratégica de crecer. Cabe indicar que el crecimiento puede ser el resultado de un aumento del volumen de la actividad de las empresas pero también, se puede crecer a través de acuerdos de cooperación/alianzas estratégicas, con otras empresas del mismo sector, a fin de ubicar sus productos en el mercado con una mayor oferta. Sin embargo, la estrategia de crecimiento requiere también ajustar las cuestiones contables que respalden la estructura financiera, para lo cual se hace imprescindible desarrollar una guía metodológica para la implementación de NIIF para PYMES previo a los acuerdos.

5.2 Recomendaciones

- Al ser el crecimiento empresarial un tema tan amplio que puede ser medido desde varios aspectos, se deja abierta la posibilidad de realizar futuros estudios en relación al presente trabajo pues al ser un tema de interés público y con relación a los ajustes que vive el país como el cambio de la matriz productiva, se

recomienda a estudiantes, profesores y empresarios incursionar en nuevas áreas investigativas.

- Las empresas deben percatarse en asegurar la continuidad del negocio en el mercado, pues a pesar de que llevan un tiempo considerable de trabajo, es necesario que se encuentren listos para cubrir futura demanda del producto, estar al tanto de las tendencias y necesidades del consumidor, y por qué no trabajar con mercados internacionales.
- Debido a la relación existente entre la Variable Independiente Crecimiento Empresarial sobre la Variable Dependiente Supervivencia se recomienda a la Facultad de Contabilidad y Auditoría una línea de investigación del crecimiento y la supervivencia de empresas de fabricación de calzado y de otros sectores económicos de la Zona N°3 del Ecuador.
- Por lo anteriormente analizado se recomienda a las empresas pequeñas del sector fabricación de calzado que tomen la estrategia de crecimiento, iniciar por ajustar su estructura contable/financiera utilizando las normas NIIF para PYMES, con lo cual el proceso de acuerdos de cooperación se facilita.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos Informativos

Título

“Acuerdos de cooperación para las PYMES dedicadas a la fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua – Utilización de la guía metodológica de NIIF para PYMES”.

Institución Ejecutora

PYMES dedicadas a la fabricación de calzado de la provincia de Tungurahua.

Investigadora

Karla Estefanía Morales Ramos

Beneficiarios

Propietarios de las empresas del sector y personal que labora en cada una de ellas.

Provincia

Tungurahua

Ciudad

Ambato

Tiempo estimado para la ejecución:

El tiempo estimado para la ejecución de esta propuesta es de 5 meses

Equipo Responsable

La presente propuesta es ejecutada por el jefe directivo del área de contabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la fabricación de calzado y los asesores contables (estudiantes de la Facultad de Contabilidad y Auditoría)

6.2 Antecedentes de la propuesta

De acuerdo a Melo y Meira (2012) la alta competitividad en el mundo empresarial, delimita las oportunidades de una pequeña empresa, por ello es necesario que existan diversos tipos de asociaciones entre organizaciones. Esta sinergia da la oportunidad de cumplir metas comunes y la posibilidad de contar con más fortalezas en los mercados. Para conocer claramente este tema plantearon un estudio donde se busca conocer las características de las empresas que actúan en redes, así como las relaciones entre los empresarios que optan por esta modalidad de trabajo en conjunto. Esto permitió conocer que los principales lazos son entre familiares debido al apoyo emocional que puede ser otorgado entre estos.

En su trabajo de investigación Garza, López y Rangel (2013) se establece que hoy en día la tecnología está ligada a la cooperación existente entre empresas, puesto que el desarrollo de esta actividad implica contar con la tecnología idónea para lograrlo. Por ende, el estudio de Garza et al. (2013) plantea interrogantes referentes al grado de relación existente entre las capacidades tecnológicas y el nivel de cooperación existente entre empresas. Para ello se empleó información cuantitativa otorgado por PYMES y posteriormente se analizó con la ayuda de un sistema estadístico mediante la aplicación el Coeficiente de Correlación de *Spearman*. Finalmente se concluyó que existe una correlación positiva entre la cooperación inter empresarial y las capacidades tecnológicas de las PYMES.

En palabras de Fernández, Bedia y Piqueres (2010) el desarrollo de la cooperación empresarial en el ámbito de la innovación, desarrollado durante los años ochenta, contrasta drásticamente con la influencia que esta tiene en el rendimiento de las

empresas y los resultados obtenidos por las mismas. Por lo tanto se pudo determinar que si bien la cooperación se inició con el propósito de innovar, hoy en día otorga las facultades necesarias para que una empresa sea lo suficientemente competitiva.

A partir de las partes que efectúan el acuerdo se puede delimitar tres tipos:

Horizontal	Competidores
Vertical	Clientes-Proveedores
Institucional	Universidades

Según Garza et al. (2013) el proceso de cambio conlleva nexos entre organizaciones que evitan que el riesgo y el costo recaigan sobre una sola empresa. Adicionalmente les da la oportunidad de progresar en cuanto a innovación e investigación. Estas asociaciones pueden ser entre PYMES articuladas a una gran empresa. Esto permite acuerdos mutuos y la posibilidad de crear un vínculo en la cadena de producción de ambas partes. Este tipo de alianzas permite plantear interrogantes ligadas a la cooperación del nivel de desarrollo tecnológico entre las empresas que cooperan y las que no.

Después de haber analizado distintas fuentes literarias relacionadas a los acuerdos de cooperación entre empresas se puede establecer que no son más que alianzas estratégicas entre empresas semejantes para prolongar su permanencia por medio de la ampliación de mercado y optimizando la producción gracias a los beneficios que dichas empresas puedan brindarse entre sí.

A través de la investigación previa realizada y desarrollada en los capítulos anteriores del análisis del crecimiento empresarial y la supervivencia de las empresas del sector fabricación de calzado (CIU C1520.01) de la provincia de Tungurahua, se establece que existen empresas pequeñas las cuales llevan un largo periodo dentro del mercado, que tienen el afán de surgir y expandir su negocio, sin embargo la falta de recursos y medios necesarios disminuye la probabilidad de que estas empresas crezcan a pesar

de que cuentan con un espíritu emprendedor, y se ven en la necesidad de depender de empresas más grandes o simplemente producir en pequeñas cantidades, por lo cual es importante buscar alianzas que permitan apoyarse entre empresas del sector y que todas estas prosperen al mismo tiempo en el mercado, es por ello que como un paso previo a la conformación de alianzas de cooperación las empresas cuenten con un plan de implementación de las NIIF para PYMES, cumpliendo con lo previsto por la Superintendencia de Compañías y facilitando el trabajo conjunto entre grandes y pequeñas empresas.

Finalmente se mantuvo un diálogo con los directivos de la CALTU abarcando así temas de interés mutuo en el que nos supieron manifestar que actualmente la asociación promueve la conformación del Asociativismo Empresarial entre los empresarios y empresarias del sector fabricación Calzado.

6.3 Justificación

Las empresas del sector fabricación de calzado generan considerables ingresos para el país, consecuentemente emplean gran cantidad de trabajadores por lo cual su crecimiento y permanencia en el mercado son vitales para la economía del país por lo que se espera que todas las empresas de este sector se mantengan activas, en especial las pequeñas y medianas empresas, he ahí la importancia de crear adecuados acuerdos de cooperación entre empresas del mismo sector que les permitan actuar con más eficiencia y eficacia en su producción y desempeño conllevando de tal manera a un crecimiento empresarial.

La gran mayoría de las empresas de este sector son relativamente pequeñas pues su expansión y crecimiento se ha visto limitados, por recursos tecnológicos, económicos o mano de obra, a su vez dichas empresas no se rigen a normas y fundamentos contables por lo que los propietarios no han presentado interés en dicho aspecto, de tal manera que para que estas empresas puedan interactuar entre si deben cumplir una serie de requisitos contables establecidos y así se encuentren dentro del marco legal

procurando que los acuerdos de cooperación se lleven a cabo correctamente dentro de las leyes contables que los rigen, facilitando su trabajo mancomunadamente y de esta manera puedan surgir.

A su vez la Universidad Técnica de Ambato cuenta con proyectos de vinculación con la colectividad, con los cuales generan ayuda a la sociedad por medio de los estudiantes, a través de dichos proyectos se puede generar un grupo de interés sobre el presente tema e impartir conocimientos acerca de las NIIF para PYMES a los pequeños fabricantes de calzado, creando así un compromiso entre la universidad y las PYMES del sector.

Adicionalmente después de haber revisado la literatura acerca del tema en cuestión se asegura que este tipo de acuerdos han sido aplicados por otros países con gran éxito por lo que se puede aplicar en este y otros sectores productivos del Ecuador.

Este estudio ayudará directamente a las pequeñas empresas (PYMES), empresarios y trabajadores del sector calzado pues brinda una visión más amplia para expandir sus negocios de manera innovadora y segura sin necesidad de fusionar empresas con el riesgo de fracaso y contar con información financiera fiable y entendible internacionalmente que ayudará a la toma de decisiones de las empresas.

6.4 Objetivos

6.4.1 Objetivo General

Proveer de una guía metodológica de implementación de NIIF para PYMES, a las empresas pequeñas del sector calzado, como paso previo para los acuerdos de cooperación-alianzas estratégicas para el crecimiento empresarial.

6.4.2 Objetivos Específicos

- Elaborar actividades financiero-contables para implementación de NIIF para PYMES con potencialidad de desarrollo, integradas en un Plan Operativo.
- Analizar las cuentas contables que se utilizarán en la elaboración de los Estados Financieros.
- Establecer los pasos fundamentales a seguir para la adopción por primera vez de las NIIF para PYMES por medio de flujogramas.

6.5 Análisis de factibilidad

La propuesta planteada en este trabajo de investigación es factible de ejecutarse ya que existe la apertura de las pequeñas empresas del sector por medio de la CALTU poniendo de manifiesto su interés de desarrollarse en el mercado de manera ágil y segura por medio de acuerdos de cooperación en el sector fabricación de calzado.

Organizacional

Esta investigación es ejecutable debido a la apertura que nos brindan las pequeñas empresas al intervenir en su crecimiento empresarial y estar de acuerdo en las medidas que se tomaran para poner en marcha la presente propuesta, a su vez se cuenta con la apertura de la Facultad de Contabilidad y Auditoría al instruir a los empresarios de las pequeñas y medianas empresas en cuanto a la aplicación de las NIIF para PYMES por medio de la vinculación con la colectividad.

Social

En la provincia de Tungurahua existen varias empresas dedicadas a la fabricación de calzado con gran trayectoria en el mercado con el transcurso de los años como se pudo observar en el capítulo N°IV, por lo que la gran mayoría de empresarios poseen

una visión emprendedora para sacar adelante a sus empresas, de esta manera facilitan la aplicación de acuerdos de cooperación entre ellas y la adaptabilidad de las mismas.

Por otra parte se espera romper barreras comerciales al momento de compartir estrategias y conocimientos sobre el negocio, generando un cambio de actitud del empresario fomentando así la iniciativa de ver a los negocios semejantes no como una competencia si no como una ayuda y guía referencial, creando empresarios emprendedores con una visión amplia en los negocios.

Legal

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (2014), es una “organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos” de tal manera que al ver la necesidad de impulsar a las pequeñas y medianas empresas del sector se pone de manifiesto la aplicación de la presente ley con la finalidad clara de conseguir beneficios a las empresas.

Debido al cambio de la Matriz productiva que propone el Gobierno del Ecuador dentro de Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) las empresas se desenvuelven en mercados cambiantes y sumamente competitivos por lo que requieren ser más eficientes y eficaces en su gestión con el objetivo de mejorar la producción y productividad en zonas estratégicas del país por lo que ha considerado dentro del cumplimiento de este objetivo al sector fabricación de calzado.

Económico Financiero

Es posible por cuanto se cuenta con los recursos económicos necesarios para la investigación, los cuales son detallados en la siguiente tabla:

Tabla N° 18: Recursos Materiales

RUBRO	TOTAL
Suministros de Oficina	\$150
Fotocopias	\$ 50
Transporte	\$ 60
Servicios básicos	\$ 80
Impresiones	\$ 20
Anillados	\$ 30
SUBTOTAL	\$390
10% DE IMPREVISTO	\$ 39
TOTAL	\$429

Elaborado por: Karla Morales (2014)

La consecución del presente proyecto será autofinanciado dado a que se cuenta con los recursos necesarios para el desarrollo del mismo

6.6 Fundamentación Científico – Técnico

Los autores Acosta y Verbeke (2009) establecen que la cooperación entre empresas plantea dos cuestiones, rebatir acciones políticas que pueden conllevar pérdidas de empleo y por ende afectar el estilo de vida de las personas y por otra parte plantea a la cooperación como necesaria en el desarrollo de los mercados modernos.

La cooperación es fundamental en el ámbito empresarial, puesto que permite a las empresas asociadas ser más competitivas y aprovechar sus recursos de manera óptima. Adicionalmente este tipo de trabajo en equipo permite a las empresas desarrollar sus capacidades así como tecnologías específicas. Sin mencionar que evita que una sola empresa asuma toda la responsabilidad del proceso de fabricación de un producto. Esto a su vez logra reducir costos y por ende mayor participación en el mercado.

La cooperación es una actividad social, puesto que involucra la participación de empresas, gremios y gobiernos principalmente; sin mencionar el apoyo de instituciones científicas, por ende se puede recalcar que la cooperación no está delimitada por las exigencias de los mercados solamente.

Históricamente se puede indicar que la cooperación entre organizaciones se ha dado siempre con el propósito de alcanzar ventajas al realizar alianzas entre sociedades mediante el principio de la inter-cooperación cooperativa.

El trabajo cooperativo permite alcanzar la mayor cantidad de resultados deseados, ayudados por estructuras locales, nacionales e internacionales. Este principio propone dos alternativas de acción: la inter-cooperación representativa y la económica. La primera hace alusión al asociacionismo cooperativo, que busca defender los intereses de cada parte. Y la segunda está ligada a desarrollar el potencial mediante la creación de relaciones.

Comúnmente se utiliza los términos federaciones y confederaciones para hacer alusión a las agrupaciones de segundo y tercer grado. Estas han sido creadas con el propósito de contar con integridad y honestidad en el rendimiento de cuentas, así como sugerir modelos de gestión a las cooperativas para que estas puedan contar con las condiciones necesarias para el entorno. Por otro lado, una forma alterna puede explicar las diversas configuraciones por medio de redes de colaboración.

Según Salgado, Ortíz y Sacristán (2007) los acuerdos de cooperación, constituyen una medida estratégica que implica no solo acuerdos a nivel global sino también en negocios. Estas alianzas son hechas a largo plazo y otorgan a las empresas la posibilidad de aumentar sus ventajas, sin la necesidad de una fusión de operaciones, sino solamente creando un cierto grado de relación que les permita combinar recursos.

Esta estrategia es una de las más frecuentes en la actualidad empresarial, puesto que puede ser empleada en cualquiera de los procesos de la cadena de valor, actualmente es muy necesaria debido a la incertidumbre de los mercados, esta actividad permite la oportunidad de ser más competitivos en el mercado puesto que se cuenta con el apoyo de otra empresas para procesos específicos. Esto otorga flexibilidad y al mismo tiempo equilibrio en las actividades.

La cooperación empresarial ha sido motivo de estudio en diversas ocasiones puesto que este tema puede ser tratado tanto de manera subjetiva como objetiva, en el caso de la primera a través del criterio de los directivos de las empresas asociadas, y en el caso del segundo mediante el estudio de los resultados así como el tiempo que duraron los acuerdos y la consistencia y perdurabilidad de los mismos.

El crecimiento empresarial se ve motivado por la necesidad que tiene la empresa para permanecer en el mercado, pues dado un aumento dimensional de las empresas generan solidez y consolidación, creando así dos formas específicas para que suceda tal evento como son internos en base a nuevas inversiones en la propia empresa y externos gracias a los acuerdos de cooperación empresarial con otras compañías compartiendo así sus competencias distintivas para dar como resultado una sinergia permitiendo a las empresas acceder a capacidades y recursos que ellas no tienen creando una concentración empresarial. (Rojo y González, 2007)

Para cumplir la exigencia de la Superintendencia de Compañías (2009) en la presentación de los Estados Financieros bajo las Normas internacionales de

Información Financiera para PYMES, las empresas deben implementar nuevo procesos ya sean manuales o computarizados para la preparación de información financiera bajo NIIF.

Por lo que las empresas deben:

- Preparar la información de acuerdo con la NIIF para PYMES de manera precisa y consistente.
- Desarrollar modificaciones a los procesos de preparación de información financiera existentes con los datos necesarios para el cumplimiento de las NIIF para PYMES.
- Desarrollar una estructura para cumplir con los requerimientos de la Compañía para presentar la Información Financiera adecuada iniciando con los Estados Financieros.

Según las NIIF para PYMES (2009):

“El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), se estableció como parte de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (Fundación IASC). Su objetivo es desarrollar, buscando el interés público, un único conjunto de normas contables de carácter global en los estados financieros y en otra información financiera

El IASB consigue sus objetivos fundamentalmente a través del desarrollo y publicación de las NIIF. Las NIIF establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general. También pueden establecer estos requerimientos para transacciones, sucesos y condiciones que surgen principalmente en sectores industriales específicos.

Las NIIF están diseñadas para ser aplicadas en los estados financieros con propósito de información general, así como en otra información financiera, de todas las entidades con ánimo de lucro. Los estados financieros con propósito de información general se dirigen a la satisfacción de las necesidades comunes de información de un amplio espectro de usuarios, por ejemplo accionistas, acreedores, empleados y público en general.

El IASB también desarrolla y publica una norma separada que pretende que se aplique a los estados financieros con propósito de información general y otros tipos de información financiera de entidades que en muchos países son conocidas por diferentes nombres como pequeñas y medianas entidades (PYMES), entidades privadas y entidades sin obligación pública de rendir cuentas. Esa norma es la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES).

A menudo, las PYMES producen estados financieros para el uso exclusivo de los propietarios gerentes, o para las autoridades fiscales u otros organismos gubernamentales. Los estados financieros producidos únicamente para los citados propósitos no son necesariamente estados financieros con propósito de información general.

Es improbable que los estados financieros preparados en conformidad con la NIIF para las PYMES cumplan completamente con todas las mediciones requeridas por las leyes fiscales y regulaciones de una jurisdicción. Una jurisdicción puede ser capaz de reducir la “doble carga de información” para las PYMES mediante la estructuración de los informes fiscales como conciliaciones con los resultados determinados según la NIIF para las PYMES y por otros medios”.

6.7 Metodología, Modelo Operativo

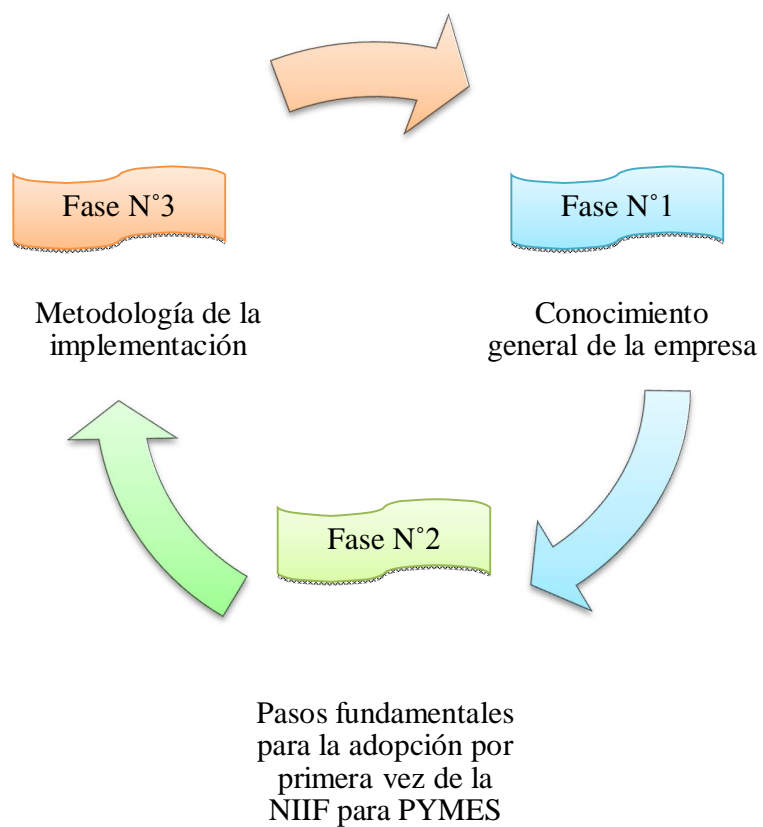


Figura N°15: Modelo Operativo

Elaborado por: Karla Morales (2014)

A continuación se detalla las fases en las que se ha dividido la presente propuesta:

Tabla N° 19: Plan de Acción de la Propuesta

FASES	TEMA	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	RESPONSIBLE	TIEMPO	RECURSOS
Fase N°1	Conocimiento general de la empresa	Descripción de la organización	Detallar la historia de la empresa	Gerente de la empresa	1 mes	Información general de la empresa
		Objeto social de la firma	Explicar a qué se dedica la empresa			
		Generalidades del sistema de gestión de la calidad	Indicar la Misión y la Visión y Políticas de Calidad			
Fase N°2	Análisis general de las cuentas contables para la adopción de la NIIF para PYMES	Ajustes de las políticas contables	Leer y comprender el manual que orienta en la elaboración y presentación de la información contable que se desarrolla de acuerdo a lo establecido por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) para las PYMES.	Gerente de la empresa / Asesoría	2 meses	Manual de políticas contables
Fase N°3	Metodología de la implementación	Determinar los procesos claves a seguir	Elaborar un flujograma de procesos para la implementación de las NIIF para PYMES	Asesoría	2 meses	NIIF para PYMES

Fuente de Investigación: NIIF para PYMES (2009)

Elaborado por: Karla Morales (2014)

FASE N° 1

Conocimiento general
de la empresa

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

En esta fase se presenta los objetivos en los que se encuentran enfocadas las empresas dedicadas a la fabricación de calzado, basado en la información que las mismas empresas nos puedan proporcionar.

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1.2 OBJETO SOCIAL DE LA FIRMA

1.3 GENERALIDADES DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Aquí se detalla brevemente la historia de la empresa:

- La fecha en la que se fundó
- El gerente o propietario
- Cuál es la meta que persigue
- Qué artículos ofrece y con qué finalidad
- Detalle de su producto estrella
- Como se elaboran sus productos
- A qué mercados abastece
- El número de trabajadores
- Capacidad de producción

1.2 OBJETO SOCIAL DE LA FIRMA

En este punto se describe cual es la finalidad de la empresa, además de las áreas básicas por la que está conformada ya sea: recursos humanos, producción, mercadotecnia, ventas, control, entre otras dependiendo del giro de la misma. A su vez se detalla la actividad a la que la empresa se dedica.

1.3 GENERALIDADES DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

Aquí se detalla la misión de la empresa es decir la definición y la naturaleza de la organización. Es en sí la razón de ser de la misma, como lo que se planea a hacer, y cuál es el mercado o sector al que va dirigido.

Seguido de esto se describe la misión que viene siendo la imagen que se tiene del lugar a donde quiere llegar la empresa, cómo quiere verse en un futuro definido.

Y finalmente se menciona las políticas con las que la empresa trabaja y bajo que normas desarrolla sus procesos de producción y manejo general de la entidad.

FASE N°2

Análisis general de las
cuentas contables para
la adopción de la
NIIF para PYMES

PASOS FUNDAMENTALES PARA LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LA NIIF PARA PYMES

En esta fase se lee y comprende el manual de la NIIF para PYMES que orienta en la elaboración y presentación de la información contable que se desarrolla de acuerdo a lo establecido por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) para las PYMES.

Las NIIF para PYMES buscan que las pequeñas y medianas empresas comiencen a planificar cómo adoptar y aplicar normas internacionales. Además proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Evaluar los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia, dar cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma.

Este proceso de cambio, denominado “Transición de Normas Ecuatorianas de Contabilidad a las NIIF para PYMES”, significa varios desafíos en su aplicación y efectos que tendrán sobre los resultados operativos de una empresa.

Se deben redefinir las normas sobre contabilidad, los sistemas y procesos internos, la valuación de activos y pasivos y el recurso humano que pueden afectar también a las otras áreas de la organización. Esto significa que las empresas tendrán costos y efectos de largo alcance, que deben ser medidos.

Según la sección 35 de transición a la NIIF para PYMES: Una empresa que adopte NIIF para Pymes debe preparar un estado de situación financiera (balance) de apertura en su fecha de transición y tiene que explicar cómo ha afectado la transición desde principios contables locales a NIIF para Pymes, tanto en su situación financiera

(balance) como en su rendimiento financiero y en sus flujos de efectivo presentados con anterioridad.

Una entidad debe preparar un balance general bajo NIIF inicial en la fecha de transición a NIIF. Ese es el punto de partida para la contabilidad bajo NIIF.

En cuanto a las políticas contables, las empresas utilizarán las mismas políticas contables en sus estados financieros de apertura con arreglo a las NIIF y a lo largo de todos los ejercicios que se presenten en sus primeros estados financieros con arreglo a las NIIF.

Aplicarán NIIF para PYMES a partir del 1 de Enero del 2012, todas aquellas compañías que cumplan las siguientes condiciones:

- a) Activos totales inferiores a CUATRO MILLONES DE DÓLARES.
- b) Registren un valor bruto de ventas anuales inferior a CINCO MILLONES DE DÓLARES; y
- c) Tengan menos de 200 trabajadores (Personal Ocupado). Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Resolución SC.ICI.CPAIFRS.G.11,010 Superintendencia de Compañías.

Se establece el año 2011 como período de transición; para tal efecto este grupo de compañías deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia a la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES), a partir del año 2011

1. Fecha de transición.- Que es el comienzo del primer período para el cual la entidad presenta información comparativa plena de acuerdo con la NIIF para PYMES, se realizarán movimientos extracontables y todos estos movimientos se registrarán en la cuenta Resultados Acumulados por efectos de transición

2. Año de Transición.- El final del último período presentado en los estados financieros anuales más recientes que la empresa haya presentado según los principios o normas locales. En este caso también se realizarán movimientos extracontables los cuales afectarán a la cuenta Resultado del Ejercicio como utilidad o pérdida.

3. Año de Implementación.- En este año se realizará un ajuste neto de todos los movimientos extracontables realizados en los dos años y se los registrará en una cuenta denominada: Resultados Acumulados por efectos de transición a NIIF, este saldo se lo establecerá el 01 de enero, y se registrarán como los primeros saldos iniciales bajo NIIF públicos.

RECONOCIMIENTO Y MEDICIÓN DE PARTIDAS CONTABLES SEGÚN LA NIIF PARA LAS PYMES (2009)

ACTIVO

EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO (10101) Sección 7

Efectivo: Caja y los depósitos bancarios a la vista.

Equivalente al efectivo: Inversiones a corto plazo de gran liquidez (hasta 90 días).

ACTIVOS FINANCIEROS (10102) Secciones 11 y 12

- Categorías de Activos Financieros
 1. A valor razonable con cambios en resultados
 2. Disponibles para la venta
 3. Mantenedos hasta el vencimiento
 4. Cuentas y Documentos por Cobrar

- Medición inicial

Al precio de transacción (incluye costos de transacción).

- Medición posterior

Al costo amortizado, utilizando el método del interés efectivo.

(Principal – Amortización del Principal – Deterioro)

Excepción: Si la categoría Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Resultados, cotiza en bolsa, la medición posterior, se la hace a valor razonable.

- Políticas contables:

1. Aplicar las disposiciones de las Secciones 11 y 12 en su totalidad.
2. Las disposiciones sobre reconocimiento y medición de la NIC 39, y los requerimientos de revelación de las Secciones 11 y 12.

No está permitido en NIIF para las PYMES, utilizar las revelaciones de la NIIF 7.

PROVISIÓN POR DETERIORO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS (1010204) Sección 11

Una entidad evaluará un activo financiero medido al costo amortizado , cuando exista evidencia objetiva de una pérdida por deterioro del valor.

El importe de la pérdida por deterioro se reconocerá en el resultado del período.

- Eventos que causan pérdidas:

1. Dificultades financieras significativas del emisor.
2. Incumplimientos o moras en el pago de los intereses o el principal por parte del emisor.
3. Probabilidad de que el prestatario entre en quiebra.
4. Desaparición de un mercado activo para ese activo financiero.

- Medición de la Pérdida por Deterioro

Es la diferencia entre el importe en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados utilizando la tasa de interés efectivo original del activo.

INVENTARIOS (10103) Sección 13

- Definición de Inventarios
 - Activos poseídos para ser vendidos
 - Están en proceso de producción para la venta
 - Son materiales o suministros

- Medición inicial de los Inventarios

Al costo de adquisición (precio de compra, aranceles de importación y otros impuestos no recuperables de las autoridades fiscales, transporte, etc.)

- Medición posterior de los Inventarios

Se valorarán, al menor valor entre el costo y el valor neto realizable.

- Costo de los inventarios

Son todos los costos derivados de su adquisición y transformación, y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales.

- Valor Neto Realizable (VNR)

Es el precio estimado de venta de un activo, menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para su venta.

- Métodos de valoración Inventarios

1. Primera entrada primera salida (FIFO)

2. Costo promedio ponderado
3. Identificación específica

El método última entrada primera salida (LIFO), no está permitido por las NIIF.

PROVISIÓN POR REDUCCION DEL VALOR NETO REALIZABLE (1010311)

Sección 13

El VNR se deteriora por:

1. Daño físico
2. Obsolescencia o caducidad
3. Su precio de mercado ha caído
4. Cuando los costos estimados para su terminación o su venta, han aumentado.
5. La pérdida de valor, se la reconoce inmediatamente en resultados.

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (10201) Sección 17

Definición

- Son activos que se mantienen para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios.
- Propósitos administrativos.
- Se esperan usar durante más de un período.
- Se reconocerá, cuando sea probable que la entidad obtenga beneficios económicos futuros, ejerza control, y el costo del elemento puede medirse con fiabilidad.
- Los bienes recibidos en arrendamiento financiero.

Indicadores de un Arrendamiento Financiero:

- El arrendatario tenga la opción de compra a un precio suficientemente inferior al valor razonable, en el momento en que la opción sea ejercitable.

- El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo.
- Al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos, debe ser al menos equivalente al total del valor razonable del activo arrendado.
- Que el activo sea de una naturaleza que sólo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlo.

Medición inicial

Al costo, que comprende:

- El precio de adquisición, incluidos aranceles de importación, impuestos no recuperables, después de deducir los descuentos comerciales y rebajas.
- Los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones para que pueda operar.
- Estimación inicial de los costos de desmantelamiento, y rehabilitación del lugar.
- Los costos por préstamos se reconocerán como un gasto en resultados en el período en que se incurren.

Medición posterior

Modelo del Costo (Costo – Depreciación Acumulada – Deterioro).

- Una entidad reconocerá los costos de mantenimiento diario de un elemento de propiedad, planta y equipo, en los resultados del período en el que se incurra.

DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (1020112) Sección 17

La depreciación de un activo comenzará, cuando esté disponible para su uso.

- La depreciación no cesará cuando el activo esté sin utilizar o se haya retirado del uso activo.

- El importe depreciable de un activo, se determina después de deducir su valor residual.
- Métodos de depreciación: lineal, decreciente y unidades de producción.
- El cargo por depreciación, se reconocerá en el resultado del ejercicio.

DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (1020113)

- La pérdida por deterioro del valor, es cuando el importe en libros es superior a su importe recuperable.
- La pérdida por deterioro del valor se reconocerá inmediatamente en el resultado del período.
- Una entidad evaluará, en cada fecha sobre la que se informa, si existe algún indicio de deterioro del valor de algún activo.
- Si existe algún indicio de deterioro, la entidad estimará el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo.

Los indicios de deterioro:

Fuentes externas:

- Disminución significativa del valor de mercado del activo
- Incremento de las tasas de interés de mercado o de rendimiento de inversiones.

Fuentes internas:

- Evidencia de obsolescencia o deterioro físico.
- Activos ociosos, planes de discontinuación o reestructuración. El activo esté ocioso.

PROPIEDADES DE INVERSIÓN (10202) Sección 16

- Son terrenos, edificios o partes de un edificio para obtener rentas, plusvalías o ambas. Además, propiedades mantenidas por un arrendatario dentro de un acuerdo de arrendamiento operativo.
- Solo las propiedades de inversión que se puedan medir con fiabilidad y sin costo o esfuerzo desproporcionado, y en un contexto de negocio en marcha, se contabilizarán por su valor razonable con cambios en resultados.
- Todas aquellas propiedades de inversión que no sea posible medir con fiabilidad su valor razonable, se contabilizarán como propiedades, planta y equipo, utilizando el modelo del costo de la Sección 17.

Medición inicial

Al Costo (precio de compra y cualquier desembolso directamente atribuible a la compra).

Una propiedad de inversión mantenida en régimen de arrendamiento financiero, se reconoce por el importe menor entre el valor razonable de la propiedad y el valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento. Un importe equivalente se reconoce como pasivo.

Medición posterior

Una propiedad de inversión, se mide a valor su razonable, si se lo puede hacer de manera fiable sin costo o esfuerzo desproporcionado, cuyos cambios se lo reconocen en resultados.

Todas las demás propiedades de inversión, se las contabilizará bajo el modelo del costo de la Sección 17.

ACTIVOS INTANGIBLES (10204) Sección 18

Definición

Es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.

Un activo es identificable, cuando es separable. Es susceptible de ser separado o dividido de la entidad y vendido, transferido, explotado, arrendado o intercambiado.

Reconocimiento

- Un activo intangible se reconocerá, si es probable que los beneficios económicos futuros esperados que se han atribuido al activo, fluyan a la entidad.
- El costo o el valor del activo puede ser medido con fiabilidad.
- El activo no es resultado del desembolso incurrido internamente en un elemento intangible.

Medición inicial

Modelo del costo

- El costo de un activo intangible adquirido de forma separada, comprende el precio de adquisición, incluyendo aranceles e impuestos no recuperables.
- Todo desembolso incurrido internamente en una partida intangible, se la reconocerá como un gasto, tales como:

Generación interna de marcas, logotipos, sellos o denominaciones editoriales, listas de clientes publicidad, plusvalía generada internamente.

Medición posterior

Modelo del costo, menos cualquier amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro de valor acumulada.

Vida útil

Para efectos de esta NIIF, todos los activos intangibles, tienen una vida útil finita.

Si una entidad no es capaz de hacer una estimación fiable de la vida útil de un activo intangible, se supondrá que ésta es de diez años.

AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES (1020404)

Sección 18

Período y método de amortización

Una entidad distribuirá el importe depreciable de un activo intangible de forma sistemática a lo largo de la vida útil.

El cargo por amortización se reconocerá como un gasto en el resultado del ejercicio.

La amortización comenzará, cuando el activo intangible esté disponible para su utilización. La amortización cesa, cuando el activo se da de baja.

DETERIORO DE ACTIVOS INTANGIBLES (1020405) Sección 27

Una entidad evaluará en cada fecha sobre la que se informa, si existe algún indicio de deterioro del activo.

De existir deterioro, reducirá el importe en libros del activo intangible, hasta llegar a su valor recuperable.

La pérdida por deterioro de un activo intangible, se reconocerá inmediatamente en el resultado del período.

INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS (1020701) Sección 9

Una entidad controladora presentará estados financieros consolidados en los que consolide sus inversiones en subsidiarias.

Una subsidiaria es una entidad controlada por la controladora.

Si una entidad ha creado una entidad de cometido específico (ECE) para cumplir con un objetivo concreto, la entidad consolidará la ECE, cuando ésta está controlada.

Se presume que existe control, cuando se tiene poder sobre más de la mitad de los derechos de voto, ya sea por acuerdo con otros inversores; poder para dirigir las políticas financieras y de operación; poder para nombrar y revocar a la mayoría de los miembros del consejo de administración.

Los estados financieros de la controladora y de sus subsidiarias utilizados para consolidación, se prepararán en la misma fecha sobre la que se informa.

Los estados financieros consolidados, se prepararán utilizando políticas contables uniformes por todos los miembros del grupo.

INVERSIONES EN ASOCIADAS (1020702) Sección 14

Una asociada, es una entidad sobre la cual un inversor posee influencia significativa, y que no es una subsidiaria ni una participación en un negocio conjunto.

Influencia significativa, es el poder de participar en las decisiones de política financiera y de operación de la asociada, sin llegar a tener control o el control conjunto sobre tales políticas.

Un inversor en asociadas, contabilizará sus inversiones, utilizando una de las siguientes opciones:

Modelo del costo: Esto es costo menos las pérdidas por deterioro del valor acumulado. El inversor reconocerá los dividendos y otras distribuciones recibidas procedentes de la inversión como ingresos.

Modelo de la participación: Esto es se reconocerá la inversión inicialmente al precio de la transacción y se ajustará posteriormente para reflejar la participación del inversor tanto en el resultado como en otro resultado integral de la asociada.

Modelo del valor razonable: La entidad reconocerá inicialmente al precio de transacción, excluyendo los costos de transacción. En cada fecha sobre la que se informa, medirá sus inversiones al valor razonable cuyos cambios se reconocen en el resultado.

INVERSIONES EN NEGOCIOS CONJUNTOS (1020703) Sección 15

Esta norma se aplicará al contabilizar las participaciones en negocios conjuntos y para informar en los estados financieros sobre los activos, pasivos, ingresos y gastos de los partícipes e inversores, con independencia de las estructuras o formas que adopten las actividades de los negocios conjuntos.

Control conjunto, es el acuerdo contractual para compartir el control sobre una actividad económica.

Negocio conjunto, es un acuerdo contractual entre dos o más participantes que emprenden una actividad económica que se somete a control conjunto.

Formas de negocio conjunto: Operaciones controladas de forma conjunta; activos controlados de forma conjunta; y, entidades controladas de forma conjunta.

PASIVO

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR (20103) Secciones 11 y 12

- Una entidad reconocerá un pasivo financiero en su estado de situación financiera, cuando se convierta en parte obligada con terceros.
- La medición inicial de un pasivo financiero a costo amortizado, lo medirá al precio de transacción incluyendo los costos de transacción.

- La medición posterior, se hará al costo amortizado, utilizando el método del interés efectivo.
- El costo amortizado de un pasivo financiero, es el valor presente de los flujos de efectivo por pagar, descontados a la tasa de interés efectiva.

PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (20102)

Parte corriente de la obligación, producto del contrato de arrendamiento financiero, esto es, los desembolsos que se deben efectuar en el período corriente.

PROVISIONES (20105) Sección 21

Una entidad reconocerá una provisión cuando tenga una obligación como resultado de un suceso pasado.

- Cuando se probable (exista mayor posibilidad de que ocurra) que la entidad tenga que desprenderse de recursos para liquidar la obligación.
- Obligación legal (exigida por la ley) o por una obligación implícita (puede ser una acción de la entidad) porque el suceso pasado ha creado expectativa ante terceros.
- Si la probabilidad es baja, no se registra provisión alguna, sino que se revela en nota explicativa.

BENEFICIOS A EMPLEADOS (20112) Sección 28

PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS

- Beneficios a corto plazo: Atendidos en el término de los doce meses siguientes al cierre del ejercicio (sueldos, salarios, aportaciones a la seguridad social, utilidades, ausencias remuneradas anuales, ausencias remuneradas por enfermedad, incentivos, etc.)
- Beneficios post – empleo: Que se pagan después de completar su período de empleo en la entidad (beneficios por retiro, tales como las pensiones; otros

beneficios posteriores al empleo, como los seguros de vida o los beneficios de asistencia médica).

- Beneficios por terminación (decisión de la entidad de rescindir antes de la edad normal de retiro, ó el empleado voluntariamente concluir la relación de trabajo).
- Los planes de beneficios post – empleo, se clasifican en planes de aportaciones definidas y planes de beneficios definidos.
- Planes de aportaciones definidas, es cuando una entidad paga aportaciones fijas a una entidad separada, por lo que no tiene ninguna obligación legal o implícita de pagar aportaciones adicionales o hacer pagos directos a los empleados.
- Planes de beneficios definidos: La obligación de la empresa consiste en suministrar los beneficios acordados a los empleados actuales y anteriores. El riesgos actuarial (que los beneficios tengan un costo mayor que el esperado) como el riesgo de inversión, son asumidos esencialmente por la entidad.

Las suposiciones actuariales para el cálculo de la provisión de jubilación, incluyen las siguientes variables:

Variables demográficas (mortalidad, tasas de rotación entre empleados, incapacidad y retiros prematuros; proporción de partícipes en el plan con beneficiarios que tienen derecho a los beneficios.

Variables financieras (tasa de descuento; los niveles futuros de sueldos y de beneficios; costos futuros de beneficios por asistencia sanitaria, costos de administración de las reclamaciones y los pagos de los beneficios; y, la tasa de rendimiento esperado para los activos del plan).

PATRIMONIO NETO

RESULTADOS ACUMULADOS (306)

RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF (30603)

Se registran los ajustes provenientes de la adopción por primera vez de las NIIF completas y de la NIIF para las PYMES.

De resultar un saldo acreedor, sólo podrá:

- Ser capitalizado en la parte que exceda al valor de las pérdidas acumuladas y las del último ejercicio económico concluido, si las hubieren.
- Utilizado en absorber pérdidas.
- Devuelto a sus socios o accionistas en el caso de liquidación de la compañía.

De registrar un saldo deudor, éste podrá ser absorbido por los Resultados Acumulados y los del último ejercicio económico concluido, si los hubiere.

RESERVA DE CAPITAL (30604) RESERVA POR DONACIONES (30605) RESERVA POR VALUACIÓN (30606) SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES (30607)

Los saldos acreedores sólo podrán ser:

- Capitalizados en la parte que exceda al valor de las pérdidas acumuladas y las del último ejercicio económico concluido, si las hubieren.
- Utilizados para absorber pérdidas.
- Devuelto a los socios o accionistas en caso de liquidación de la compañía.

A continuación se describe brevemente las generalidades que abarca la NIIF para PYMES

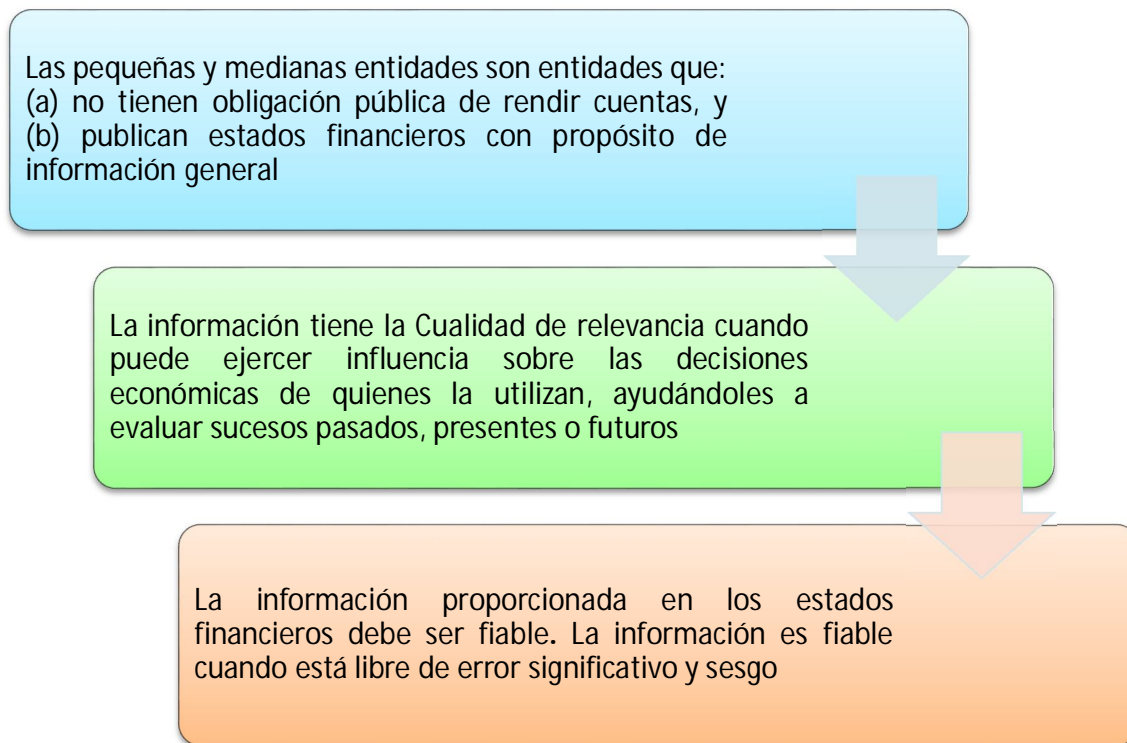


Figura N°16: Generalidades de la NIIF para PYMES

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Ahora se realiza un cuadro de resumen de las cuentas contables anteriormente detalladas en base a la NIIF para PYMES

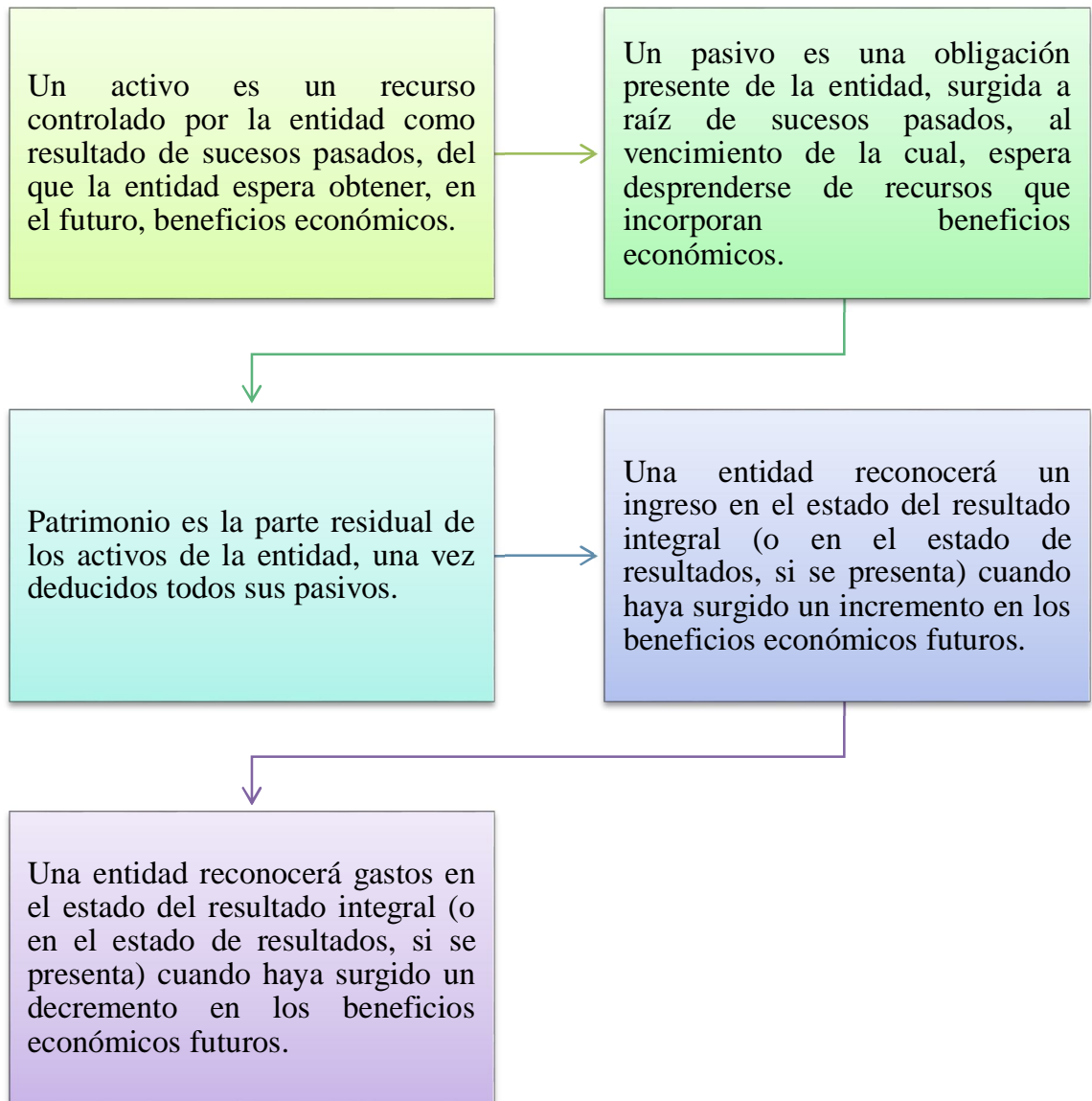


Figura N°17: Definiciones de las cuentas contables según la NIIF para PYMES

Elaborado por: Karla Morales (2014)

Finalmente se enumera que comprende el juego completo de Estados Financieros según la NIIF para PYMES

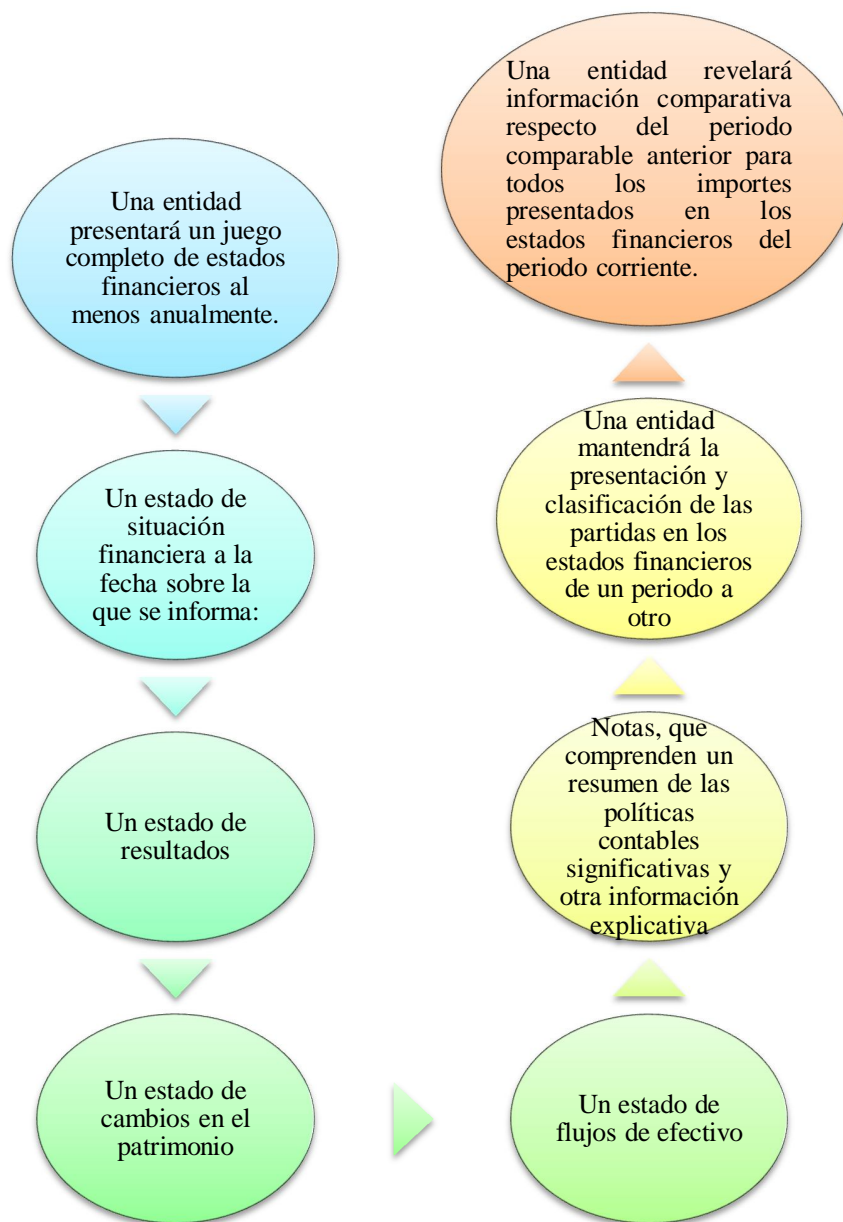


Figura N°18: Juego completo de Estados Financieros según la NIIF para PYMES

Elaborado por: Karla Morales (2014)

FASE N°3

Metodología de la
implementación

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

La Superintendencia de Compañías (2009) establece un cronograma de implementación por, a continuación se detalla minuciosamente cada una de estas etapas.

1. Información General.- La empresa informa si la entidad adopta por primera vez las normas, en que estaba basado su marco contable y la quien autorizó la aprobación del plan de implementación.

2. Plan de capacitación.- El plan de capacitación contiene la siguiente información:

- Indicar la fecha de inicio según el cronograma aprobado y su fecha efectiva de inicio.
- Indicar el nombre de la persona responsable que liderará el proyecto y detallar el cargo que ocupa, el mismo que deberá ser a nivel gerencial.
- Datos generales de los instructores contratados para dictar la capacitación, indicando: el nombre completo, experiencia general expresada en años y su experiencia en NIIF para PYMES expresada en tiempo.
- Número de funcionarios a capacitarse.
- Indicar el nombre y cargo que desempeñan los funcionarios a capacitarse.
- Mencionar las secciones de NIIF para PYMES a recibir en la capacitación, indicar la fecha de inicio, y las horas de duración.
- Escribir comentarios acorde al tema tratado
- En el caso de estar capacitados es NIIF/NIC o NIIF para PYMES detallar: Datos del responsable que lidero el proyecto de implementación, además del nombre y cargos de las personas capacitadas, fechas de la capacitación, tipo de programa que recibió, cantidad de horas recibidas, nombre del instructor y su experiencia en NIIF

- Describir el programa de capacitación subsecuente a cumplir luego de lograr el nivel inicial de preparación.

3. Plan de implementación.- El plan de implementación contiene tres fases:

Fase 1: Diagnóstico Conceptual

Esta fase proporciona a la administración de la entidad una visión conceptual de los principales impactos contables y de procesos resultantes de la conversión.

En esta fase se determinará:

- Diseño del plan de trabajo para esta fase
- El estudio preliminar de diferencias entre las políticas contables actualmente aplicadas por la compañía bajo NEC y NIIF para PYMES
- Mencionar los cumplimientos y exenciones en el periodo de transición para su empresa (Sección 35 NIIF para PYMES)

Cumplimiento: En la adopción por primera vez de las NIIF para PYMES, una entidad no cambiara retroactivamente la contabilidad llevada a cabo según su marco de información financiera anterior para ninguna de las siguientes transacciones:

- a) La baja en libros de los activos financieros y pasivos financieros
- b) La contabilidad de coberturas
- c) Estimaciones contables
- d) Operaciones discontinuadas
- e) Medición de operaciones no controladoras

Exenciones: una entidad utilizará una o más de las siguientes exenciones al preparar sus Estados Financieros conforme a la NIIF para PYMES.

- a) Combinación de negocios
- b) Transacciones con pagos basados en acciones

- c) Valor razonable como costo atribuido
- d) Revaluación como costo atribuido
- e) Diferencia de conversión acumulada
- f) Estados Financieros separados
- g) Instrumentos financieros compuestos
- h) Impuestos diferidos
- i) Acuerdos de concesión de servicios
- j) Actividades de extracción
- k) Acuerdos que contienen un arrendamiento
- l) Pasivos de retiros por servicio incluidos en el costo de propiedad planta y equipo
- Señalar sobre los criterios contables que van a ser aplicados por la empresa cuando existan distintas alternativas en las NIIF para PYMES.
 - a) Categorías de activos y pasivos financieros (Sección 11.41)
 - b) Información a ser presentada en un solo Estado de Ingresos comprensivos o un Estado individual de Ingresos y un estado individual de ingresos comprensivos (Sección 5)
 - c) Instrumentos financieros: Señalar si ha escogido aplicar los requerimientos de las secciones 11 y 12 o los principios de reconocimientos y medición de la NIC 39 (Sección 11.2)
 - d) Inversiones en asociadas: indicar la opción de contabilización utilizada (modelo del costo, de la participación o del valor razonable. Sección 14.4)
 - e) Inversiones en negocios conjuntos: un participante de un negocio conjunto contabilizará su participación utilizando una de las siguientes opciones (modelo del costo, de la participación o del valor razonable. Sección 15.9)
 - f) Otros

Además se debe explicar las razones por las que la empresa adoptó un determinado criterio contable.

- Identificación de los impactos sobre sistemas tecnológicos y gestión de datos
- Identificación de los impactos sobre sistemas y procedimientos de control interno
- Fecha del diagnóstico conceptual
- Datos generales de los participantes del diagnóstico tanto personal interno como externo

Fase 2: Evaluación del impacto y planificación de la conversión de políticas contables actuales de NEC a NIIF para las PYMES:

Esta es una fase preparatoria en los términos de un mayor análisis que permita identificar las oportunidades de mejoras y su alineación con los requerimientos de la normativa a adoptarse, diseñando y desarrollando las propuestas de cambio a los sistemas de información financiera, procesos y estructura organizativa, acorde con su actividad empresarial.

- Se realizará el reconocimiento a través de una evaluación efectuada y medición del impacto de la evaluación de:
 - a) Instrumentos financieros básicos (Sección 11)
 - b) Otros temas relacionados con otros instrumentos financieros (Sección 12)
 - c) Inventarios (Sección 13)
 - d) Inversiones en asociadas (Sección 14)
 - e) Inversiones en negocios conjuntos (Sección 15)
 - f) Propiedades de inversión (Sección 16)
 - g) Propiedad Planta y Equipo (Sección 17)
 - h) Activos intangibles distintos de la Plusvalía (Sección 18)
 - i) Combinaciones de Negocios y Plusvalía (Sección 19)
 - j) Arrendamientos (Sección 20)
 - k) Provisiones y Contingencias (Sección 21)
 - l) Pasivos y Patrimonio (Sección 22)

- m) Ingresos de actividades ordinarias (Sección 23)
- n) Subvenciones del Gobierno (Sección 24)
- o) Costos por prestamos (Sección 25)
- p) Pagos basados en Acciones (Sección 26)
- q) Deterioro del valor de los Activos (Sección 27)
- r) Beneficios a empleados (Sección 28)
- s) Impuesto a las ganancias (Sección 29)
- t) Conversión de la moneda extranjera (Sección 30)
- u) Hiperinflación (Sección 31)
- v) Actividades especiales (Sección 34)

Presentación y revelación de los Estados Financieros

- w) Adopción por primera vez de la NIIF para PYMES (Sección 35)
- x) Presentación de Estados Financieros (Sección 3)
- y) Estado de Situación Financiera (Sección 4)
- z) Estado de Resultado Integral y Estado de Resultados (Sección 5)
- aa) Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado de Resultados y Ganancias Acumuladas (Sección 6)
- bb) Estado de Flujos de Efectivo (Sección 7)
- cc) Estados Financieros Consolidados y Separados (Sección 9)
- dd) Políticas Contables Estimaciones y Errores (Sección 10)
- ee) Hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa (Sección 32)
- ff) Información a revelar sobre partes relacionadas (Sección 33)
- Se debe determinar si la compañía ha diseñado o modificado lo siguiente:
 - Políticas Contables
 - Estados Financieros
 - Reportes

- Determinar si son adecuados los formatos utilizados para la elaboración de los reportes financieros acorde a la NIIF para PYMES.
- Se desarrolla ambientes de prueba para:
 - Modificación de Sistemas
 - Modificación de Procesos
- Se realiza la evaluación de las diferencias y necesidades adicionales de revelaciones.
- Se realiza la evaluación de las diferencias en:
 - El proceso del negocio
 - El rediseño de los sistemas
- Se implementó un diseño tecnológico para la información financiera bajo NIIF.
- Se ha diseñado sistemas de control interno para evaluar el cumplimiento de las NIIF para PYMES.

Fase 3: Implementación y formulación paralela de balances bajo NEC y NIIF para las PYMES:

Esta fase tiene por objetivo implementar todas las medidas identificadas y analizadas previamente, adaptando los procesos, sistemas de información y estructura organizativa. Así como incluirá los ajustes resultantes del proceso de cambio de NEC a NIIF y los correspondientes estados financieros.

En esta fase se determinará:

1. Si se ha realizado una implementación de sistemas tecnológicos, documentación de flujo de datos y procesos.
2. Si se ha efectuado conciliaciones del patrimonio neto reportado bajo NEC al patrimonio bajo NIIF para PYMES, al 1 de enero y al 31 de diciembre del período de transición.

3. La empresa cuenta con un manual de control de calidad de la información financiera para que los Estados Financieros muestren una imagen fiel y razonable en su Situación Financiera, resultado de sus operaciones, flujo de efectivo y cambios en el patrimonio de la empresa y las correspondientes revelaciones en notas. Explicar cómo la transición de las NEC a las NIIF para PYMES ha afectado su situación financiera, resultados, cambio en el patrimonio y flujos de efectivo.
4. Aprobación del Patrimonio Neto al inicio del periodo de transición, por la junta general de socios o accionistas, por un organismo facultado e indicar la fecha de aprobación.
5. Las conciliaciones requeridas se harán con suficiente detalle como para permitir a los usuarios la comprensión de los ajustes significativos realizados en el estado de situación

Para la preparación de balances bajo NIIF para PYMES se deberá tener en cuenta los siguientes aspectos:

En el balance inicial de apertura se deberá:

- No se reconocerán los activos y pasivos que no cumplan con NIIF para PYMES.
- Se reconocerán todos los activos y pasivos requeridos por las NIIF.
- Se reclasificarán los elementos, de acuerdo con la clasificación de las NIIF.
- Se valorarán los activos y pasivos reconocidos de acuerdo con NIIF.

A continuación se presentan los ajustes esperados bajo NIIF al balance inicial

Se deberá reconocer:

- Obligaciones por plan de pensiones
- Impuestos diferidos
- Arriendos Financieros

- Provisiones solo si son legales y/o constructivas
- Intangibles adquiridos
- Costo de desarrollos internos

Se deberá ajustar o eliminar:

- Provisiones que no representen una obligación real
- Provisiones genéricas
- Activos por impuestos diferidos probablemente no recuperables
- Intangibles que no cumplen los criterios bajo NIIF

IDENTIFICACIÓN DE LAS NIIF PARA PYMES A APLICAR

A continuación se enlista las normas que pueden ser aplicadas a las pequeñas y medianas empresas de fabricación de calzado.

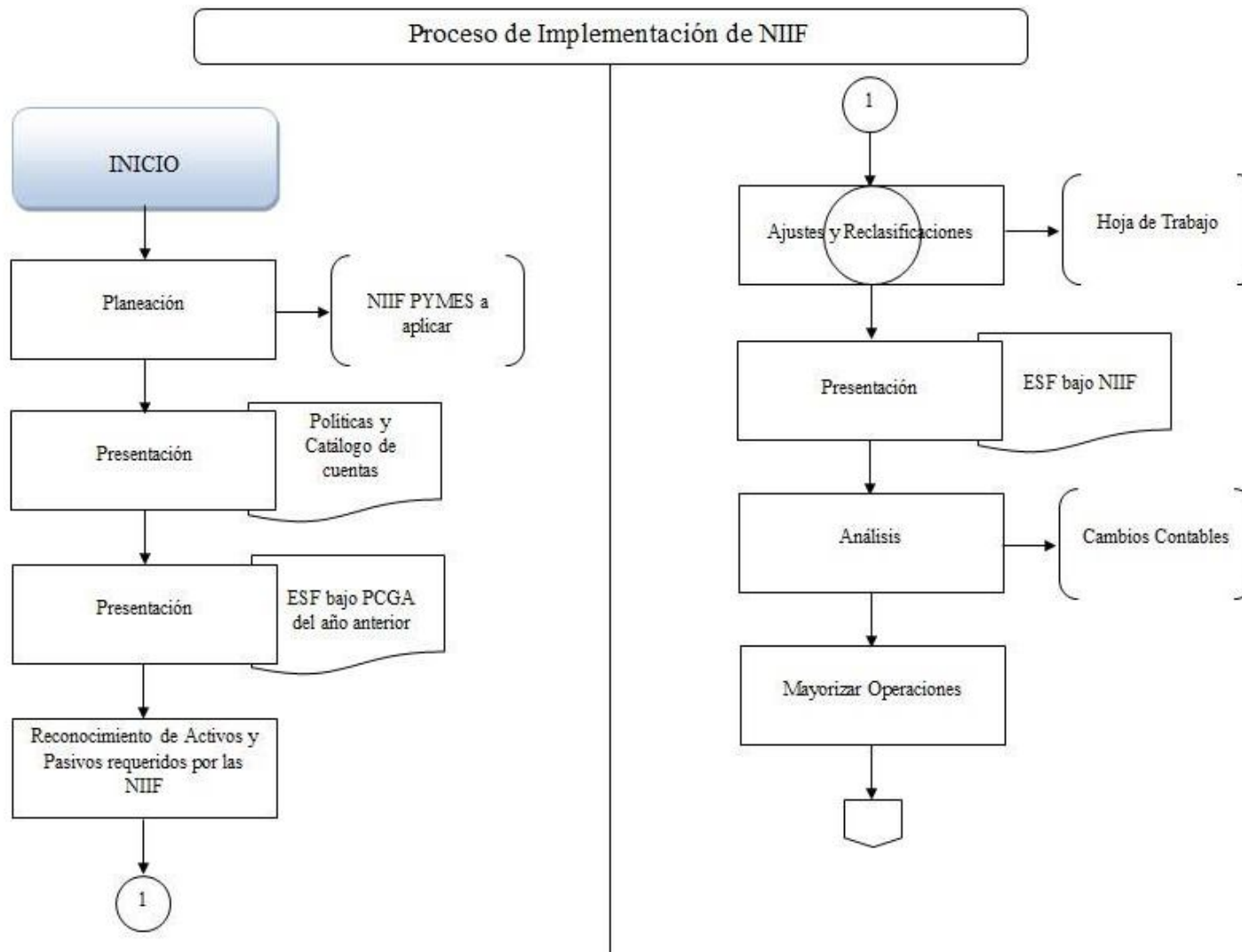
Tabla N° 20: NIIF para PYMES que van a ser aplicadas

Sección	Título	Aplica	No Aplica
	Generalidades y Conceptos		
1	Entidades de tamaño mediano y pequeño		
2	Conceptos y principios generales		
	Estados Financieros		
3	Presentación del estado financiero		
4	Estado de situación financiera		
5	Estado de resultado integral y estado de resultados		
6	Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas		
7	Estado de flujos de efectivo		
8	Notas a los estados financieros		
9	Estados financieros consolidados e independientes		
10	Políticas de contabilidad, estimados y errores		
	Instrumentos Financieros		
11	Instrumentos financieros básicos		
12	Otros problemas relacionados con los instrumentos financieros		
	Activos		
13	Inventarios		
14	Inversiones en asociadas		
15	Inversiones en negocios conjuntos		
16	Propiedad para inversión		
17	Propiedad, planta y equipo		
18	Activos intangibles diferentes a plusvalías		
19	Combinación de negocios y plusvalía		
20	Arrendamientos		
21	Provisiones y contingencias		
	Pasivo y Patrimonio		
22	Pasivos y patrimonio		

	Ingresos		
23	Ingresos ordinarios		
24	Subvenciones gubernamentales		
	Costos y Gastos		
25	Costos por prestamos		
	Otros		
26	Pago basado en acciones		
27	Deterioro del valor de los activos		
28	Beneficios para empleados		
29	Impuestos a los ingresos		
30	Conversión de moneda extranjera		
31	Hiperinflación		
32	Eventos ocurridos después del final del periodo de presentación del reporte		
33	Revelaciones de partes relacionadas		
34	Actividades especializadas		
35	Transición hacia las IFRS para PYMES		

Fuente de Investigación: NIIF para PYMES (2009)

Elaborado por: Karla Morales (2014)



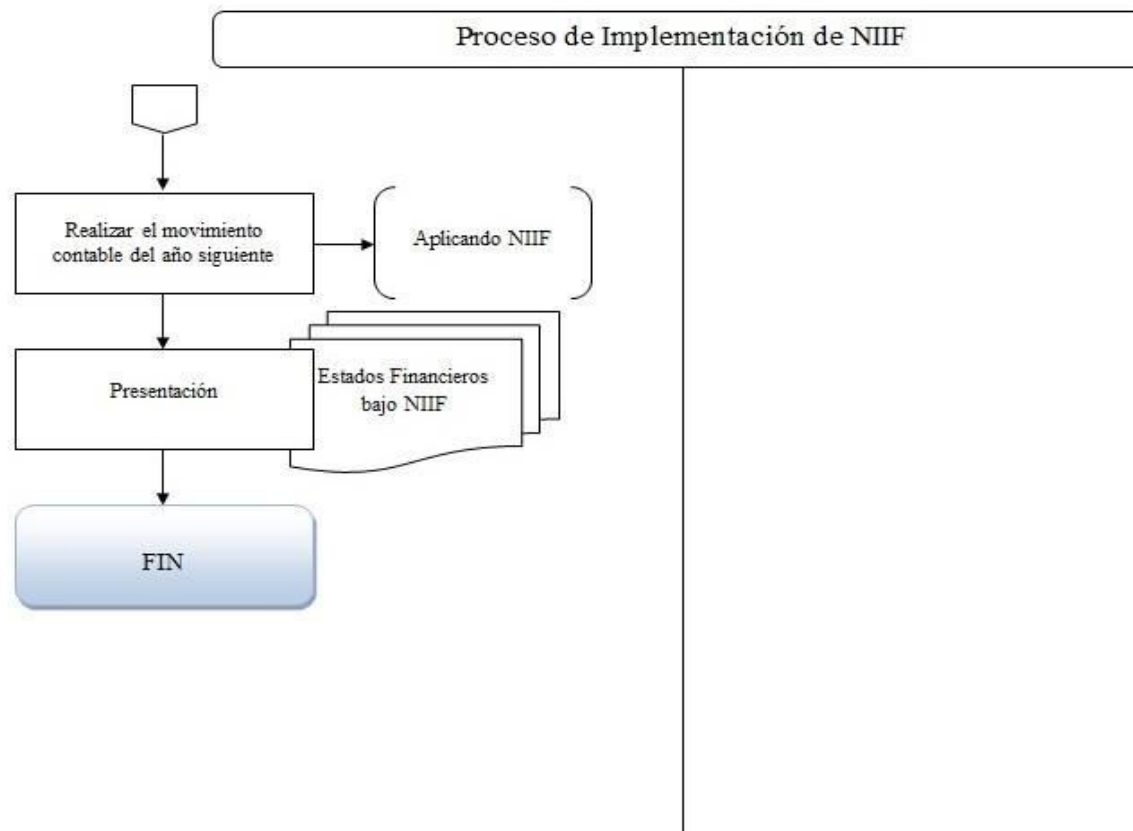


Figura N°19: Fase N°4 Metodología de la Implementación
Fuente de Investigación: NIIF para PYMES (2009)
Elaborado por: Karla Morales (2014)

6.8 Administración de la propuesta

La unidad operativa que se encargue de la administración de la propuesta será la Gerencia de cada una de las empresas, quien es la responsable de su Implementación y su posterior seguimiento.

Dicha responsabilidad se basa en asegurarse que el desempeño del plan de acción esté cumpliéndose de la mejor manera; por su parte la administración deberá asegurarse que el área de contabilidad esté desarrollando con las actividades correctamente.

6.9 Previsión de la evaluación

La fase de evaluación de la propuesta estará determinada por las siguientes etapas:

Tabla N° 21: Previsión de la evaluación

PREGUNTA BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Qué evaluar?	Se evalúa de qué manera se está dando tratamiento a las cuentas contables y por ende a los Estados Financieros.
¿Por qué evaluar?	Es necesario evaluar debido a que es la primera vez que estas empresas se ajustan a la NIIF para PYMES
¿Para qué evaluar?	Para alcanzar los objetivos planteados.
¿Quién evalúa?	El contador general
¿Bajo qué criterios?	En base a la NIIF para PYMES
¿Con qué evaluar?	Constatación de procedimientos
¿Cuándo evaluar?	Anualmente

Fuente de Investigación: Empresas de fabricación de calzado

Elaborado por: Karla Morales (2014)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, M., y Griselda V. (2009) La cooperación como estrategia de desarrollo en redes asociativas. *Informe Académico*. Recuperado de: http://go.galegroup.com/ps/i.do?id=GALE%7CA374628828&v=2.1&u=uta_cons&it=r&p=GPS&sw=w&asid=c73f511fb4bb242820085ccba13a8a1b
- Agenda zonal N°3 (2009-2013) Recuperado de: <http://www.planificacion.gob.ec/tag/zona-3/>
- Aguilera, A. (2010) Direccionamiento estratégico y crecimiento empresarial: algunas reflexiones en torno a su relación. *Pensamiento y Gestión from Business Economics and Theory Collection*. Recuperado de: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/HomRevRed.jsp?iCveEntRev=646>
- Aguilera, A. y Puerto, D. (2012) Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&vid=19&hid=4204>
- Aguilera, A. y Virgen, V. (2014) Principales indicadores de crecimiento empresarial en las pequeñas y medianas empresas: caso Santiago de Cali – Colombia. *Revista Internacional Administración & Finanzas volumen 7 número 6*. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&vid=21&hid=4204>
- Arias, A. y Quiroga, R. (2008) Cese de actividades de las pymes en el área metropolitana de Cali (2000-2004): un análisis de supervivencia empresarial. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&vid=9&hid=4204>

- Baltar, E. Fernández, S. Vivel, M. y Neira, I. (2011) Supervivencia das empresas innovadoras españolas: efectos da innovación. *Revista Galega de Economía*, vol. 21, núm. 2. Recuperado de:
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=cde9f0df-9cbc-43e9-bc5d-c79f79ba54ad%40sessionmgr4004&vid=8&hid=4204>
- Banco Central del Ecuador (2013) Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/>
- Bernal, C.A., (2010) Metodología de la investigación. Colombia: Worldcolor
- Blázquez, F. Dorta, J. y Verona, M. (2006) Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial. Recuperado de:
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&vid=7&hid=4204>
- Bordonaba, M. Lucia, L. y Polo, Y. (2008) Análisis de la salida del mercado. Fracaso vs. Abandono en la franquicia. Recuperado de:
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail?vid=10&sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&hid=4204&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc210ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=40208450>
- Brenes, E. Madrigal, K. y Molina, G. (2008) Estrategias para asegurar la continuidad de las empresas familiares: la sucesión la gobernabilidad son elementos clave para asegurar la continuidad de las empresas familiares. *INCAE Business Review from Small Business Collection*. Recuperado de:
<http://www.incae.ac.cr/ES/publicaciones/>
- Bueno C., E., Salmador S., M.P. & Morcillo O., P. (2006) Dirección estratégica: nuevas perspectivas teóricas. Madrid: Pirámide
- Bustos, E. Ferrando, M. y Labatut G. (2014) El préstamo participativo, ¿tiene el mismo impacto que el capital riesgo en el crecimiento de la pequeña y mediana empresa? *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* 43–49.
Recuperado de:
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1019683813000504>

- Camacho, M.M. (2002) Direccionamiento estratégico: análisis de una herramienta poderosa. *Revista Vía Salud* (21), 2.
- Charan, R. (2004) El crecimiento rentable, un asunto de todos: 10 herramientas prácticas para el crecimiento empresarial. *España: Empresa Activa*
- Constitución del Ecuador (2008) Recuperado de: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CCgQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.cicad.oas.org%2Ffortalecimiento_institucional%2Flegislations%2FPDF%2FEC%2Fconstitucion.pdf&ei=yCdOVM2aBpSTgwStxYKYAw&usg=AFQjCNFUUS3YQbqdM47EII4QrtWLCd08JQ&bv m=bv.77880786,d.eXY
- Correa Rodríguez, A. (1999) Factores determinantes del crecimiento empresarial.
- Dess G. G. & Lumpkin G. T. (2003) Dirección estratégica: creando ventajas competitivas. Madrid: McGraw Hill.
- El Comercio (2011) Recuperado de: <http://www.elcomercio.com.ec/>
- El Heraldó (2009) Recuperado de: <http://www.elheraldo.com.ec/>
- Encuesta de Manufactura y Minería (2010) Recuperado de: http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=68
- Fernández, C. L., Bedia, A. M. S., y Piqueres, G. G. (2010) Cooperación institucional en I+D+i y patrones de comportamiento empresarial: Evidencia de las empresas manufactureras y de servicios en España/Institutional cooperation on R&D&i and firm's behaviour patterns: Evidence from manufacturing and service spanish firms. *Revista Europea De Dirección y Economía De La Empresa*, 19(3), 7-25,173-174,176. Recuperado de: <http://search.proquest.com/docview/859435081?accountid=36765>
- Fernández, H. (2013) La naturaleza de la ciencia y el método científico. *Psicología y Psicopedagogía*, 2(5). Recuperado de: <http://p3.usal.edu.ar/index.php/psico/article/view/1215/1524>

- García, J. y Romero, M. (2010) Efectos de la inversión en I+D sobre el crecimiento empresarial. *Revista Journal, Globalización competitividad y gobernabilidad*. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&vid=13&hid=4204>
- Garza, Z. López, E. Rangel, M. (2013) La cooperación interempresarial y su relación con el desarrollo de las capacidades tecnológicas en las PYMES de la industria metalmecánica de la región centro de Coahuila, en México. *Global Conference on Business & Finance Proceedings. 2013, Vol. 8 Issue 1*, p1150-1155. 6p. Recuperado de: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=15d7959e-6469-404f-8f45f8714dde7b9e%40sessionmgr110&vid=0&hid=103&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=bth&AN=87078522>
- Guadamillas, F. (2006) Conocimiento organizativo, innovación y crecimiento empresarial: el caso del Grupo Tecnobit. *Universia business review-actualidad económica*. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail?vid=4&sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&hid=4204&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=23639448>
- Hardy, J. T. (2012). *Fundamentos de Teoría Económica: Conceptos Prácticos de Micro y Macroeconomía*. Cognitio
- Harrison, J. S. (2002) *Fundamentos de la dirección estratégica* (2a ed.) Madrid: Internacional Thomson Editores.
- Hernández, S.R., Fernández, C.C., Baptista, L.P. (2010) *Metodología de la investigación*. México: Gupo Infagon
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2013) Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

- Ley Orgánica de la economía popular y solidaria (2011) Recuperado de: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.oas.org%2Fjuridico%2FPDFs%2Fmesicic4_ecu_econ.pdf&ei=YShOVJy4C4HHgwTvuICgAg&usg=AFQjCNEDq4m3Kkalf3342faajisF-Goitg&bvm=bv.77880786,d.eXY
- López-García, P. and Puente, S. (2006) Determinants of firm survival. *Business demography in Spain* Madrid: Banco de España.
- Melgarejo, Z. Arcelus, F. y Simon, K. (2007) Una evaluación crítica del potencial de supervivencia de las sociedades laborales. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=cde9f0df-9cbc-43e9-bc5d-c79f79ba54ad%40sessionmgr4004&vid=9&hid=4204>
- Melo Sacramento, P., y Meira Teixeira, R. (2012) Redes de cooperación y relacionamiento en el sector turístico. Estudio de casos múltiples en pequeños y medianos hoteles. *Estudios Y Perspectivas En Turismo*. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=011be70c-fc6a-4682a4e5070ff1631a73%40sessionmgr4002&vid=0&hid=4206&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=fua&AN=83843199>
- Ministerio de Industrias y Productividad (2013) Recuperado de: <http://www.industrias.gob.ec/>
- Morales, C.R., (2009) Principios de Estadística con R. Ecuador.
- Norma Internacional de Información Financieras para Pequeñas y Medianas Entidades NIIF para las PYMES (2009) Recuperado de: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf
- Olabuénaga, J. I. R. (2012) Metodología de la investigación cualitativa (Vol. 15). Universidad de Deusto. Recuperado de : <http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=WdaAt6ogAykC&oi=fnd&pg=PA9>

&dq=PARADIGMA+POSITIVISTA&ots=sFn2bHz5OP&sig=GUee2MtUgli7RfNq8MisKT1Ez30#v=onepage&q=PARADIGMA%20POSITIVISTA&f=false

- Peña, J. Bravo, S. Álvarez, F. Pineda, D. (2010) Análisis de las características de las incubadoras de empresas en Colombia: un estudio de casos. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=286ae3a5-bac6-41ee-830f-52e471639e0d%40sessionmgr4004&vid=17&hid=4204>
- Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017). Recuperado de: <http://www.planificacion.gob.ec/>
- Puerto, D. (2010) La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. *Pensamiento y Gestión from Business Economics and Theory Collection*. Recuperado de: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/HomRevRed.jsp?iCveEntRev=646>.
- Quevedo, A y López, J. (2009) Efecto Darwin en el mercado inmobiliario, aproximación a un modelo de supervivencia empresarial. *Revista de economía y derecho*. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=cde9f0df-9cbc-43e9-bc5d-c79f79ba54ad%40sessionmgr4004&vid=5&hid=4204>
- Salgado, S. M., Criado, M. O. D. U., y Navarro, M. S. (2007) Los acuerdos de cooperación y los resultados empresariales: Una revisión desde la metodología de eventos1. *Cuadernos De Estudios Empresariales*, 17, 75-93. Recuperado de: <http://search.proquest.com/docview/211494235?accountid=36765>
- Segovia, M. y Camacho, M. (2012) ¿Qué indicadores económicos financieros podrían condicionar la decisión del experto independiente sobre la supervivencia de una empresa en su fase pre concursal? evidencia empírica en España. Recuperado por: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=cde9f0df-9cbc-43e9-bc5d-c79f79ba54ad%40sessionmgr4004&vid=7&hid=4204>

- Simón, V. Revuelto, L. Medina, A. (2012) La influencia de la formación, la experiencia y la motivación para emprender en la supervivencia de las empresas de nueva creación. *Estudios gerenciales*, Vol. 28, edición especial, 237-262. Recuperado de: <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=cde9f0df-9cbc-43e9-bc5d-c79f79ba54ad%40sessionmgr4004&vid=8&hid=4204>
- Superintendencia de Compañías (2013-2017) Recuperado de: <http://www.supercias.gob.ec/portal/>
- Thompson, A. & Strickland, A. J. (2004) Administración estratégica: textos y casos. (13 Ed.). México: McGraw-Hill
- Velásquez, F. Quintero, A. Sánchez, F. y Burgos, S. (2010) Grupo corporativo eficacia, una organización que crece y hace crecer: momentos de cambio. *Estudios Gerenciales from Business Economics and Theory Collection*. Recuperado de: http://www.icesi.edu.co/es/publicaciones/publicaciones/rev_estgeren.php
- Wheelen, T.L. & Hunger, J.D. (2007) Administración estratégica y política de negocios: conceptos y casos. (10a ed.). México: Pearson Education

ANEXOS

Anexo N°1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



**CUESTIONARIO DIRECCIONADO A LA GERENCIA DE LAS FÁBRICAS
DE CALZADO DE LA ZONA N°3 DEL ECUADOR REGISTRADAS EN LA
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.**

Objetivo:

Obtener información acerca de la edad y el tamaño medido en número de empleados de las fábricas de calzado de las empresas que se encuentran bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Contenido:

1. ¿Indique el año de inicio de actividades de la empresa?

.....

2.- ¿Indique el año en el que la empresa se consolidó como compañía?

.....

3.- ¿Con cuántos empleados la empresa inicio sus actividades?

.....

4.- ¿Con cuántos empleados trabaja actualmente la empresa?

.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo N°2

ANÁLISIS DE REGRESIÓN Y CORRELACIÓN

> supervivencia=c(32,15,16,4)

> activostotales=c(39.74,51.87,49.27,24.28)

> produccion=c(82.61,62.72,30.90,13.28)

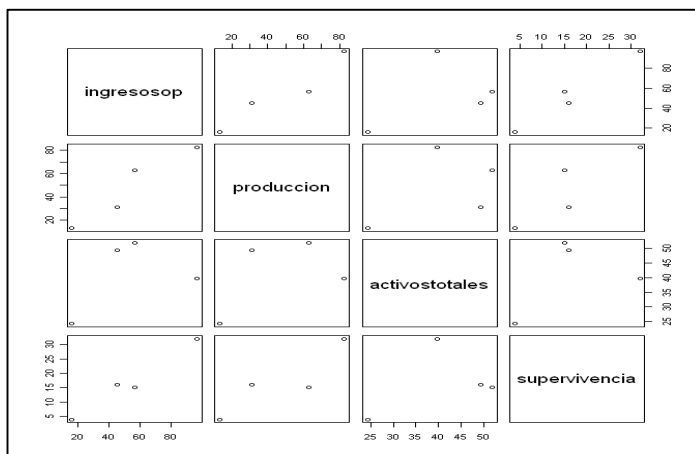
> ingresosop=c(96.48,56.49,44.79,15.88)

> tesis=data.frame(ingresosop,produccion,activostotales,supervivencia)

> tesis

	Ingresosop	produccion	activostotales	supervivencia
1	96.48	82.61	39.74	32
2	56.49	62.72	51.87	15
3	44.79	30.90	49.27	16
4	15.88	13.28	24.28	4

> pairs(tesis)



> cor(tesis)

	Ingresosop	produccion	activostotales	supervivencia
Ingresosop	1.0000000	0.9567384	0.4280803	0.9836316
produccion	0.9567384	1.0000000	0.4768819	0.8887890
activostotales	0.4280803	0.4768819	1.0000000	0.3908789
supervivencia	0.9836316	0.8887890	0.3908789	1.0000000

> a=lm(supervivencia~activostotales+produccion+ingresosop)

> summary(a)

Call:

lm(formula = supervivencia ~ activostotales + produccion + ingresosop)

Residuals:

ALL 4 residuals are 0: no residual degrees of freedom!

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(intercept)	-189.777		NA	NA
activostotales	0.01378		NA	NA
produccion	-0.23301		NA	NA
Ingresosop	0.54518		NA	NA

Residual standard error: NaN on 0 degrees of freedom

Multiple R-squared: 1, Adjusted R-squared: NaN

F-statistic: NaN on 3 and 0 DF, p-value: NA

```
> a=lm(supervivencia~produccion+ingresosop)
```

```
> summary(a)
```

Call:

```
lm(formula = supervivencia ~ produccion + ingresosop)
```

Residuals:

1	2	3	4
-0.10230	0.08373	0.16760	-0.14903

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(intercept)	-144517	0.27336	-5.287	0.1190
Produccion	-0.22862	0.01658	-13.785	0.0461 *
ingresosop	0.54347	0.01547	35.140	0.0181 *

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1				

Residual standard error: 0.2603 on 1 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.9998, Adjusted R-squared: 0.9995

F-statistic: 2941 on 2 and 1 DF, p-value: 0.01304

> anova(a)

Analysis of Variance Table

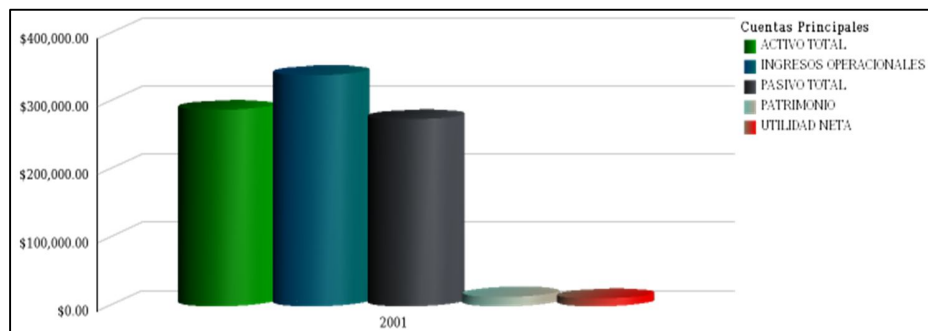
Response: supervivencia

	Df	Sum Sq	Mean Sq	F value	Pr(>F)
Produccion	1	314.991	314.991	4647.6	0.009338 **
ingresosop	1	83.691	83.691	1234.8	0.018112 *
Residuals	1	0.068	0.068		

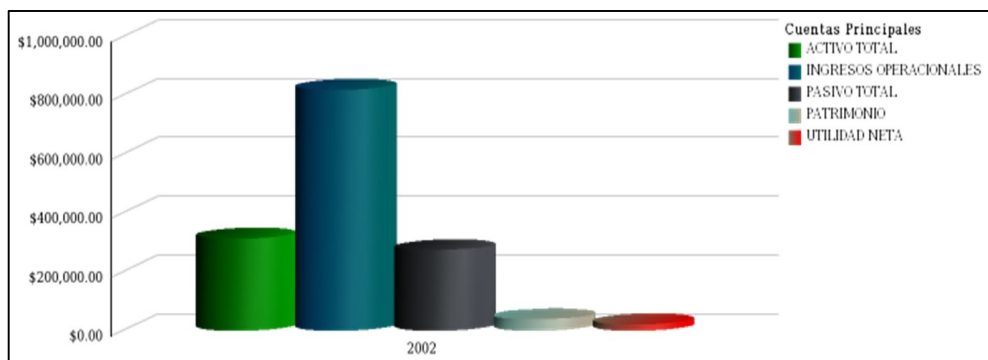
Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1					

Anexo N°3

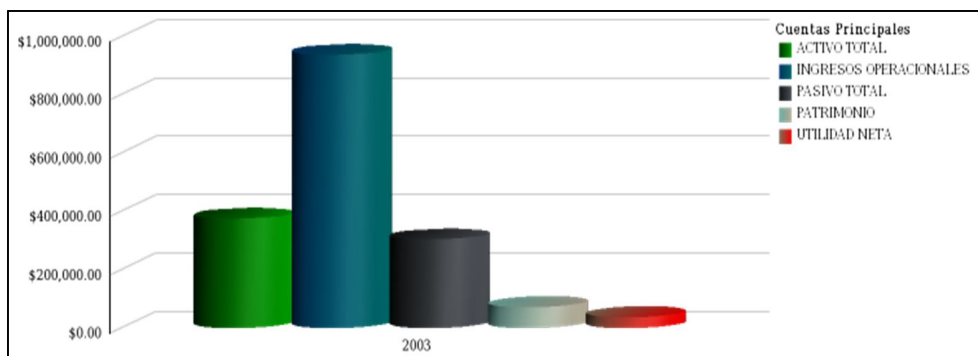
Compañía de Fabricación de Calzado Luigi Valdini



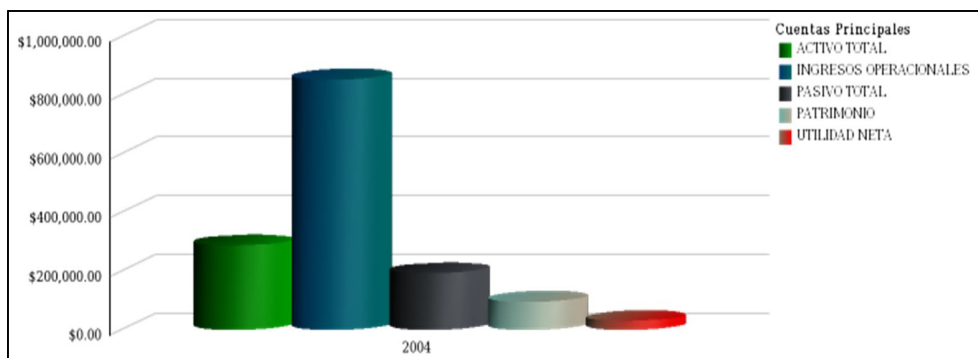
Cuentas	2001
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$1,782.32)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$4,791.22
ACTIVO CORRIENTE	\$283,250.01
ACTIVO FIJO	\$4,791.22
ACTIVO FIJO NETO	\$4,791.22
ACTIVO TOTAL	\$288,041.23
CAPITAL	\$6,000.00
COMPRAS NETAS	\$429,530.38
COSTO DE VENTAS	\$320,106.97
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$148,680.81
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$266,632.79
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$6,793.38
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$261.63
IMPORTACIONES	\$16,323.58
IMPUESTO A LA RENTA	\$2,524.95
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$339,044.08
INVENTARIOS	\$135,231.00
PASIVO CORRIENTE	\$274,159.13
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$274,159.13
PATRIMONIO	\$13,882.10
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$0.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$11,882.10
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$11,882.10
UTILIDAD BRUTA	\$18,937.11
UTILIDAD EJERCICIO	\$11,882.10
UTILIDAD NETA	\$11,139.47
UTILIDAD OPERACIONAL	\$12,143.73



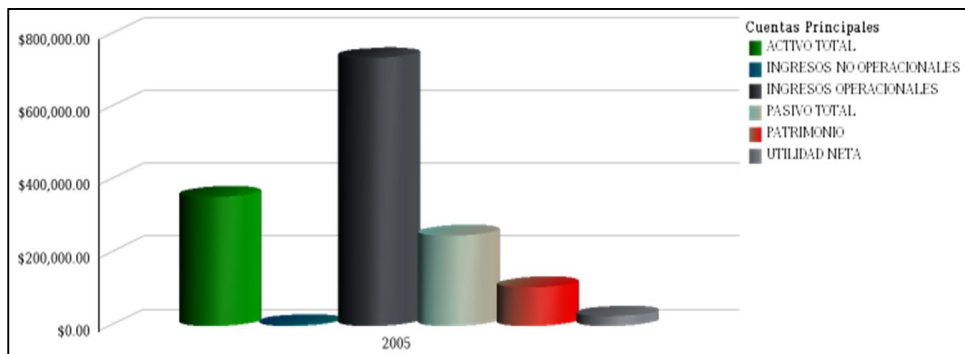
Cuentas	2002
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$3,401.10)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$17,424.64
ACTIVO CORRIENTE	\$294,816.09
ACTIVO FIJO	\$15,753.03
ACTIVO FIJO NETO	\$17,424.64
ACTIVO TOTAL	\$312,240.73
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$206,735.00
COSTO DE VENTAS	\$762,989.01
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$266,383.42
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$265,390.13
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$32,843.16
GASTOS FINANCIEROS	\$1,057.17
GASTOS NO OPERACIONALES	\$0.00
IMPORTACIONES	\$324,492.10
IMPUESTO A LA RENTA	\$4,826.55
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$819,596.65
INVENTARIOS	\$21,300.00
PASIVO CORRIENTE	\$273,651.32
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$273,651.32
PATRIMONIO	\$38,589.41
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$400.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$11,482.10
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$22,707.31
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$21,650.14
UTILIDAD BRUTA	\$56,607.64
UTILIDAD EJERCICIO	\$22,707.31
UTILIDAD NETA	\$21,281.86
UTILIDAD OPERACIONAL	\$23,764.48



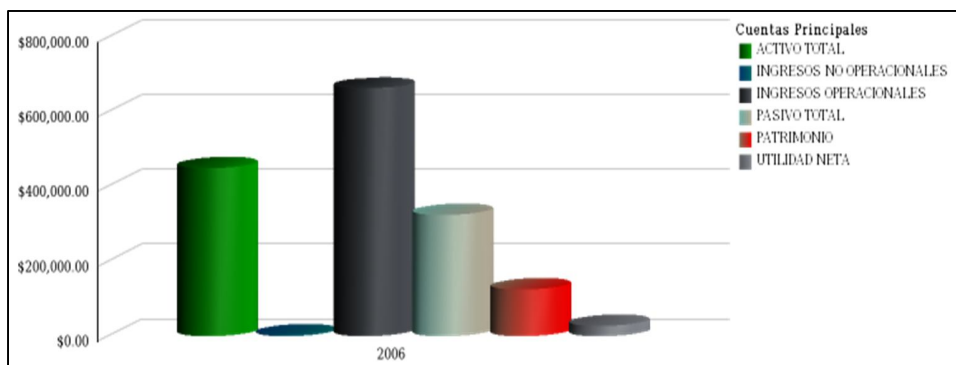
Cuentas	2003
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$6,554.65)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$39,776.53
ACTIVO CORRIENTE	\$335,219.71
ACTIVO FIJO	\$39,776.53
ACTIVO FIJO NETO	\$39,776.53
ACTIVO TOTAL	\$374,996.24
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$227,726.66
COSTO DE VENTAS	\$764,007.75
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$391,933.44
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$260,587.34
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$122,487.26
GASTOS FINANCIEROS	\$10,357.38
GASTOS NO OPERACIONALES	\$0.00
IMPORTACIONES	\$384,496.22
IMPUESTO A LA RENTA	\$9,285.79
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$937,149.09
INVENTARIOS	\$2,700.00
PASIVO CORRIENTE	\$303,867.23
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$303,867.23
PATRIMONIO	\$71,129.01
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$400.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$26,432.31
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$40,296.70
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$29,939.32
UTILIDAD BRUTA	\$173,141.34
UTILIDAD EJERCICIO	\$40,296.70
UTILIDAD NETA	\$37,565.56
UTILIDAD OPERACIONAL	\$50,654.08



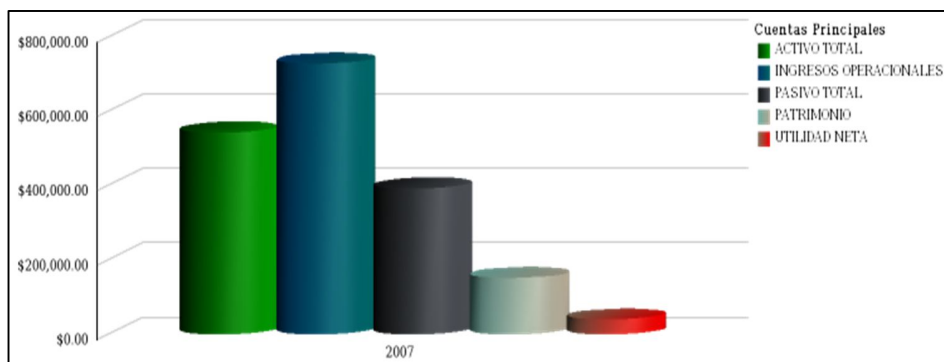
Cuentas	2004
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$4,757.12)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$287,608.84
ACTIVO CORRIENTE	\$251,641.00
ACTIVO FIJO	\$26,719.49
ACTIVO FIJO NETO	\$35,967.84
ACTIVO TOTAL	\$287,608.84
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$307,964.29
COSTO DE VENTAS	\$694,727.17
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$300,840.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$149,578.08
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$105,122.68
GASTOS FINANCIEROS	\$22,450.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$0.00
IMPORTACIONES	\$244,544.92
IMPUESTO A LA RENTA	\$6,739.26
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$854,013.99
INVENTARIOS	\$5,200.00
PASIVO CORRIENTE	\$192,790.36
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$192,790.36
PATRIMONIO	\$94,818.48
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$400.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$58,704.34
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$31,714.14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$9,264.14
UTILIDAD BRUTA	\$159,286.82
UTILIDAD EJERCICIO	\$31,714.14
UTILIDAD NETA	\$29,732.00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$54,164.14



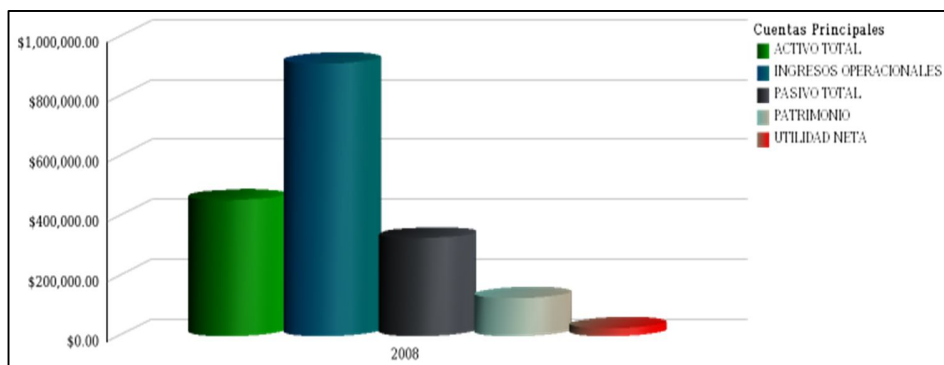
Cuentas	2005
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$4,163.65)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$46,605.23
ACTIVO CORRIENTE	\$307,838.88
ACTIVO FIJO	\$30,362.68
ACTIVO FIJO NETO	\$46,605.23
ACTIVO TOTAL	\$354,444.11
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$180,483.94
COSTO DE VENTAS	\$546,196.26
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$332,842.01
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$125,059.23
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$148,529.54
GASTOS FINANCIEROS	\$15,583.50
GASTOS NO OPERACIONALES	\$0.00
IMPORTACIONES	\$320,013.31
IMPUESTO A LA RENTA	\$5,898.50
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$2,758.40
INGRESOS OPERACIONALES	\$735,308.54
INVENTARIOS	\$40,499.01
PASIVO CORRIENTE	\$248,355.14
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$248,355.14
PATRIMONIO	\$106,088.97
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$400.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$83,993.48
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$27,757.64
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$12,174.14
UTILIDAD BRUTA	\$189,112.28
UTILIDAD EJERCICIO	\$17,695.49
UTILIDAD NETA	\$26,022.79
UTILIDAD OPERACIONAL	\$24,999.24



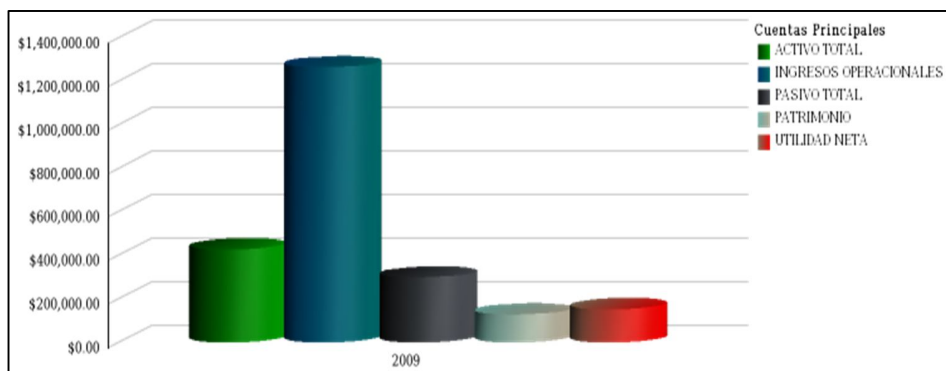
Cuentas	2006
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$4,333.47)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$132,792.57
ACTIVO CORRIENTE	\$316,481.68
ACTIVO FIJO	\$116,550.02
ACTIVO FIJO NETO	\$132,792.57
ACTIVO TOTAL	\$449,274.25
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$290,578.86
COSTO DE VENTAS	\$749,173.51
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$205,644.84
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$198,772.83
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(\$145,407.68)
GASTOS FINANCIEROS	\$6,191.87
GASTOS NO OPERACIONALES	\$26,398.69
IMPORTACIONES	\$245,517.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$6,139.09
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$2,378.42
INGRESOS OPERACIONALES	\$662,867.79
INVENTARIOS	\$172,578.64
PASIVO CORRIENTE	\$324,768.02
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$324,768.02
PATRIMONIO	\$124,506.23
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$400.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$101,688.97
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$28,889.82
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$22,697.95
UTILIDAD BRUTA	(\$86,305.72)
UTILIDAD EJERCICIO	\$18,417.26
UTILIDAD NETA	\$27,084.20
UTILIDAD OPERACIONAL	\$52,910.09



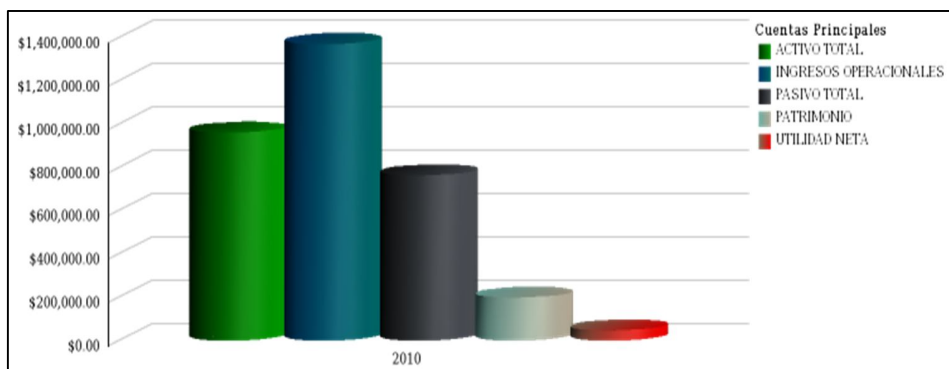
Cuentas	2007
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$6,340.92)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$188,547.84
ACTIVO CORRIENTE	\$354,677.27
ACTIVO FIJO	\$160,614.16
ACTIVO FIJO NETO	\$188,547.84
ACTIVO TOTAL	\$543,225.11
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$281,342.50
COSTO DE VENTAS	\$946,084.06
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$162,618.25
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$166,934.53
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(\$305,458.19)
GASTOS FINANCIEROS	\$2,722.51
GASTOS NO OPERACIONALES	\$45,534.45
IMPORTACIONES	\$253,022.99
IMPUESTO A LA RENTA	\$8,982.96
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$728,368.40
INVENTARIOS	\$239,139.93
PASIVO CORRIENTE	\$32,931.95
PASIVO NO CORRIENTE	\$358,838.04
PASIVO TOTAL	\$391,769.99
PATRIMONIO	\$151,455.12
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$800.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$120,106.23
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$42,272.77
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$39,550.26
UTILIDAD BRUTA	(\$217,715.66)
UTILIDAD EJERCICIO	\$26,548.89
UTILIDAD NETA	\$39,630.73
UTILIDAD OPERACIONAL	\$85,020.02



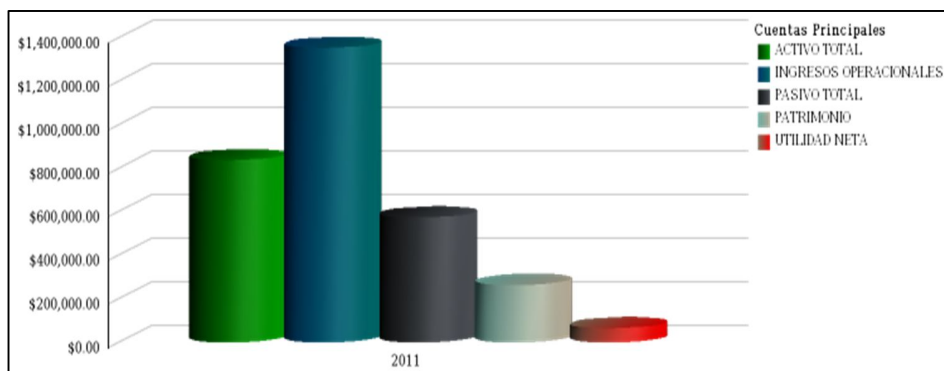
Cuentas	2008
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$4,237.01)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$177,685.58
ACTIVO CORRIENTE	\$276,912.60
ACTIVO FIJO	\$130,322.19
ACTIVO FIJO NETO	\$177,685.58
ACTIVO TOTAL	\$454,598.18
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$311,686.10
COSTO DE VENTAS	\$791,034.11
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$120,337.97
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$130,223.14
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$20,077.69
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$72,736.77
IMPORTACIONES	\$226,325.82
IMPUESTO A LA RENTA	\$6,002.43
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$912,095.28
INVENTARIOS	\$144,252.57
PASIVO CORRIENTE	\$130,223.14
PASIVO NO CORRIENTE	\$196,730.97
PASIVO TOTAL	\$326,954.11
PATRIMONIO	\$127,644.07
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$800.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$98,834.37
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$28,246.71
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$28,246.71
UTILIDAD BRUTA	\$121,061.17
UTILIDAD EJERCICIO	\$24,009.70
UTILIDAD NETA	\$26,481.29
UTILIDAD OPERACIONAL	\$28,246.71



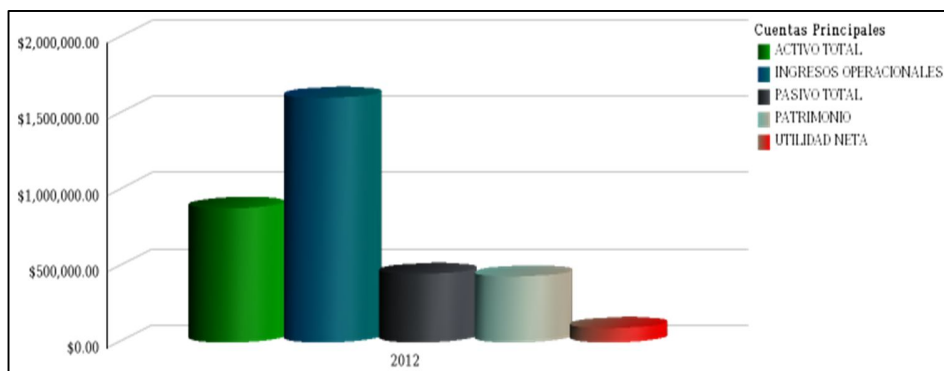
Cuentas	2009
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$22,461.96)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$192,091.76
ACTIVO CORRIENTE	\$234,104.48
ACTIVO FIJO	\$121,883.92
ACTIVO FIJO NETO	\$192,091.76
ACTIVO TOTAL	\$426,196.24
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$270,443.79
COSTO DE VENTAS	\$936,018.18
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$189,387.80
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$162,019.20
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$160,580.65
GASTOS FINANCIEROS	\$17,569.44
GASTOS NO OPERACIONALES	\$0.00
IMPORTACIONES	\$372,492.56
IMPUESTO A LA RENTA	\$20,819.09
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,263,914.61
INVENTARIOS	\$59,950.53
PASIVO CORRIENTE	\$265,035.86
PASIVO NO CORRIENTE	\$33,000.00
PASIVO TOTAL	\$298,035.86
PATRIMONIO	\$128,160.38
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$800.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$149,746.34
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$132,176.90
UTILIDAD BRUTA	\$327,896.43
UTILIDAD EJERCICIO	\$123,360.38
UTILIDAD NETA	\$151,389.21
UTILIDAD OPERACIONAL	\$149,746.34



Cuentas	2010
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$10,318.10)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$382,803.79
ACTIVO CORRIENTE	\$577,073.14
ACTIVO FIJO	\$281,078.48
ACTIVO FIJO NETO	\$382,803.79
ACTIVO TOTAL	\$959,876.93
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$556,746.80
COSTO DE VENTAS	\$1,134,145.76
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$288,959.96
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$577,415.58
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$149,533.56
GASTOS FINANCIEROS	\$10,857.71
GASTOS NO OPERACIONALES	\$6,484.99
IMPORTACIONES	\$13,264.51
IMPUESTO A LA RENTA	(\$12,724.21)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,369,809.36
INVENTARIOS	\$145,055.66
PASIVO CORRIENTE	\$762,069.80
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$762,069.80
PATRIMONIO	\$197,807.13
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$5,309.11
RESULTADOS ACUMULADOS	\$153,847.04
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$68,787.34
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$57,929.63
UTILIDAD BRUTA	\$235,663.60
UTILIDAD EJERCICIO	\$45,745.03
UTILIDAD NETA	\$45,745.03
UTILIDAD OPERACIONAL	\$68,787.34

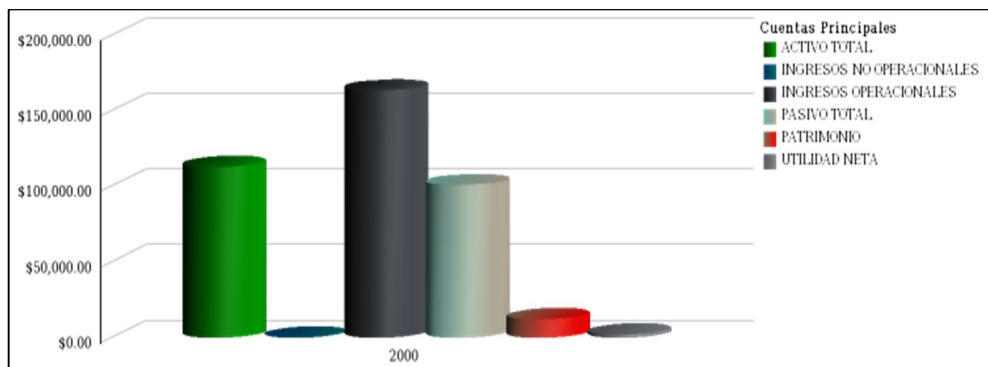


Cuentas	2011
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$14,871.14)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$340,213.93
ACTIVO CORRIENTE	\$496,076.71
ACTIVO FIJO	\$219,478.61
ACTIVO FIJO NETO	\$340,213.93
ACTIVO TOTAL	\$836,290.64
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$260,096.49
COSTO DE VENTAS	\$1,030,718.97
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$329,448.78
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$183,854.61
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$192,945.87
GASTOS FINANCIEROS	\$26,969.52
GASTOS NO OPERACIONALES	\$2,406.84
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	(\$19,481.34)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,352,182.16
INVENTARIOS	\$60,087.73
PASIVO CORRIENTE	\$471,145.39
PASIVO NO CORRIENTE	\$102,549.64
PASIVO TOTAL	\$573,695.03
PATRIMONIO	\$262,595.61
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$5,309.11
RESULTADOS ACUMULADOS	\$188,496.11
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$99,140.96
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$72,171.44
UTILIDAD BRUTA	\$321,463.19
UTILIDAD EJERCICIO	\$64,788.48
UTILIDAD NETA	\$64,788.48
UTILIDAD OPERACIONAL	\$99,140.96

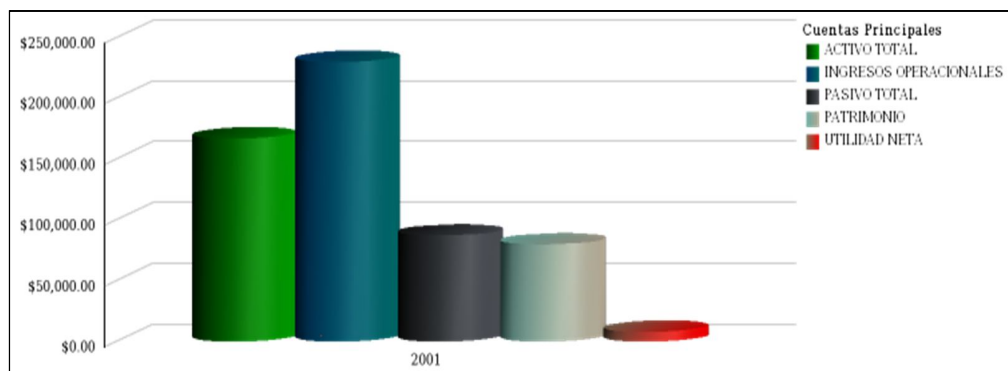


Cuentas	2012
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$19,707.89
ACTIVO NO CORRIENTE	\$385,913.40
ACTIVO CORRIENTE	\$494,056.62
ACTIVO FIJO	\$222,223.51
ACTIVO FIJO NETO	\$385,913.40
ACTIVO TOTAL	\$879,970.02
CAPITAL	\$4,000.00
COMPRAS NETAS	\$664,041.81
COSTO DE VENTAS	\$1,238,060.53
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$330,936.78
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$230,666.92
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$207,963.41
GASTOS FINANCIEROS	\$26,350.84
GASTOS NO OPERACIONALES	\$0.00
IMPORTACIONES	\$254,342.33
IMPUESTO A LA RENTA	\$19,033.75
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,603,760.70
INVENTARIOS	\$15,274.93
PASIVO CORRIENTE	\$410,853.39
PASIVO NO CORRIENTE	\$37,621.70
PASIVO TOTAL	\$448,475.09
PATRIMONIO	\$431,494.93
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$5,309.11
RESULTADOS ACUMULADOS	\$329,541.54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$131,385.92
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$105,035.08
UTILIDAD BRUTA	\$365,700.17
UTILIDAD EJERCICIO	\$92,644.28
UTILIDAD NETA	\$92,644.28
UTILIDAD OPERACIONAL	\$157,736.76

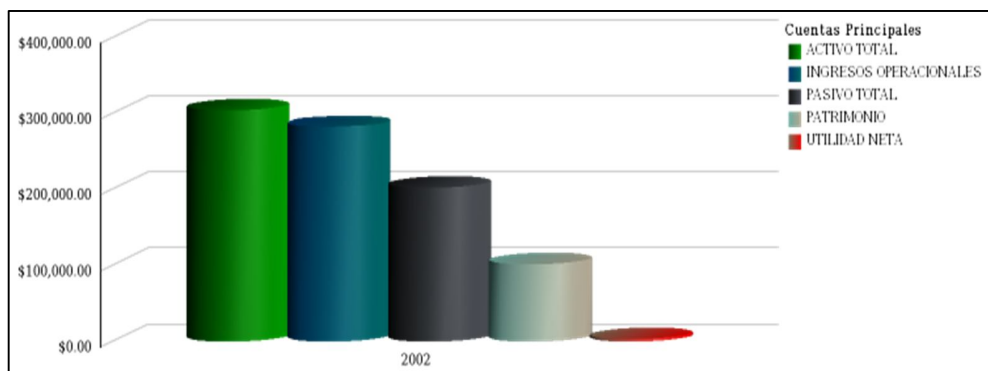
Manufacturas Calzafer



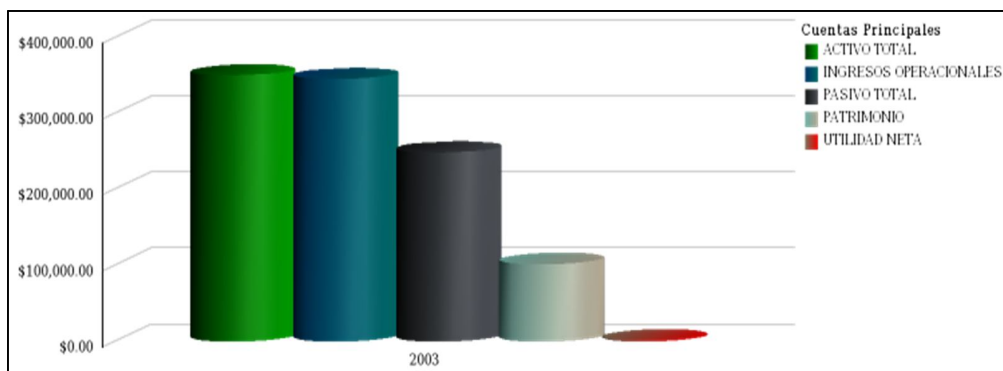
Cuentas	2000
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$286.09
ACTIVO NO CORRIENTE	\$0.00
ACTIVO CORRIENTE	\$101,028.02
ACTIVO FIJO	\$10,405.52
ACTIVO FIJO NETO	\$11,971.73
ACTIVO TOTAL	\$112,999.75
CAPITAL	(\$5,700.17)
COMPRAS NETAS	\$126,835.75
COSTO DE VENTAS	\$132,500.75
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$24,087.05
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$95,649.09
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$23,942.63
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$4,109.21
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	(\$405.29)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$69.74
INGRESOS OPERACIONALES	\$163,618.52
INVENTARIOS	\$75,991.45
PASIVO CORRIENTE	\$100,911.06
PASIVO NO CORRIENTE	\$100,911.06
PASIVO TOTAL	\$100,911.06
PATRIMONIO	\$12,088.69
PERDIDA EJERCICIO	\$1,907.25
RESERVAS	\$7,373.26
RESULTADOS ACUMULADOS	(\$6,891.99)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,907.25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$1,907.25
UTILIDAD BRUTA	\$31,117.77
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,907.25
UTILIDAD NETA	\$2,026.45
UTILIDAD OPERACIONAL	\$7,175.14



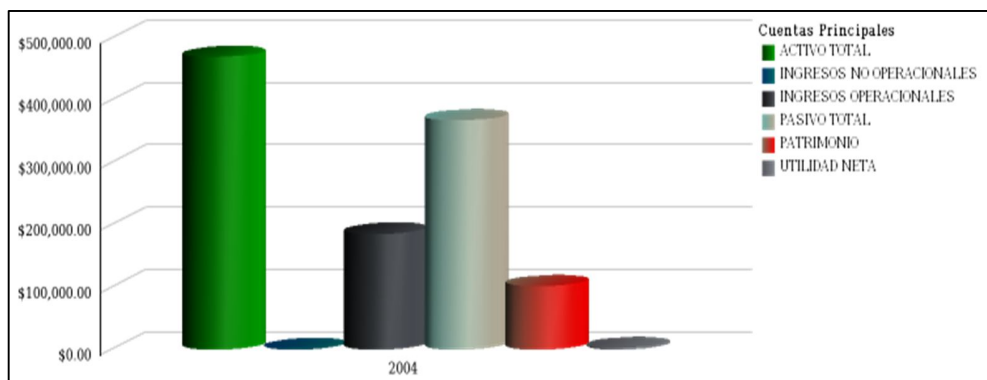
Cuentas	2001
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$1,264.85)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$23,401.31
ACTIVO CORRIENTE	\$143,611.34
ACTIVO FIJO	\$19,046.31
ACTIVO FIJO NETO	\$23,401.31
ACTIVO TOTAL	\$167,012.65
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$122,694.51
COSTO DE VENTAS	\$189,070.13
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$40,989.15
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$33,101.77
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$28,008.64
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$4,509.86
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$1,897.82
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$230,000.39
INVENTARIOS	\$99,921.27
PASIVO CORRIENTE	\$87,183.03
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$87,183.03
PATRIMONIO	\$79,829.62
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$7,373.26
RESULTADOS ACUMULADOS	\$8,107.86
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$8,432.31
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$8,432.31
UTILIDAD BRUTA	\$40,930.26
UTILIDAD EJERCICIO	\$8,432.31
UTILIDAD NETA	\$7,799.34
UTILIDAD OPERACIONAL	\$12,921.62



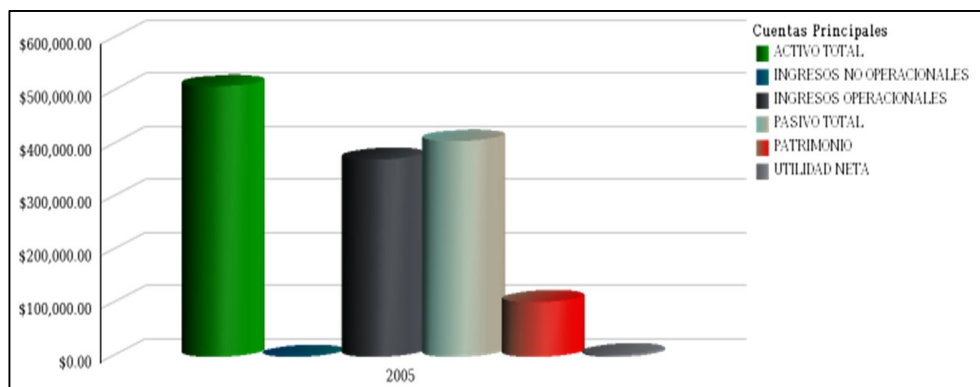
Cuentas	2002
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$593.58)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$76,370.94
ACTIVO CORRIENTE	\$228,113.26
ACTIVO FIJO	\$64,465.05
ACTIVO FIJO NETO	\$76,370.94
ACTIVO TOTAL	\$304,484.20
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$173,471.60
COSTO DE VENTAS	\$220,522.24
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$34,392.86
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$34,913.46
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$49,134.29
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$9,542.49
IMPORTACIONES	\$1,784.56
IMPUESTO A LA RENTA	\$840.91
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$282,379.62
INVENTARIOS	\$193,316.39
PASIVO CORRIENTE	\$202,614.16
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$202,614.16
PATRIMONIO	\$101,870.04
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$7,636.74
RESULTADOS ACUMULADOS	\$13,114.02
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$3,203.09
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$3,203.09
UTILIDAD BRUTA	\$61,857.38
UTILIDAD EJERCICIO	\$3,203.09
UTILIDAD NETA	\$2,955.76
UTILIDAD OPERACIONAL	\$12,723.09



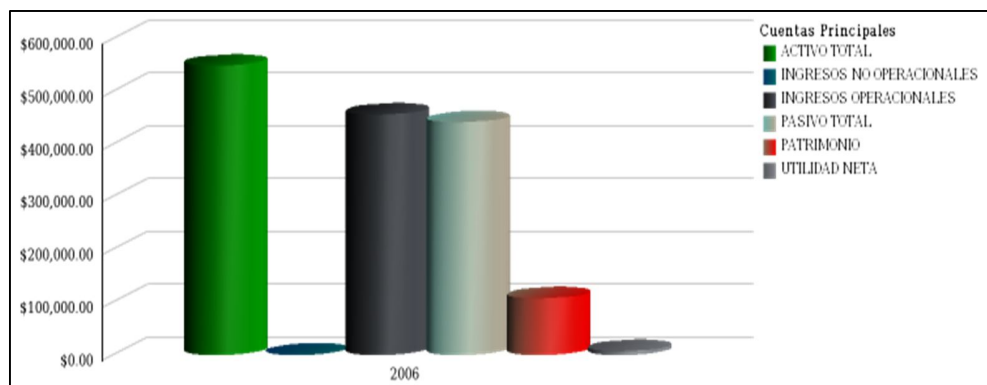
Cuentas	2003
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$450.68)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$88,305.54
ACTIVO CORRIENTE	\$261,910.75
ACTIVO FIJO	\$64,461.52
ACTIVO FIJO NETO	\$88,305.54
ACTIVO TOTAL	\$350,216.29
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$162,745.70
COSTO DE VENTAS	\$282,450.73
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$27,943.98
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$57,448.73
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$44,958.79
GASTOS FINANCIEROS	\$14,906.01
GASTOS NO OPERACIONALES	\$1,766.01
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$638.47
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$345,319.98
INVENTARIOS	\$233,705.21
PASIVO CORRIENTE	\$248,542.19
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$248,542.19
PATRIMONIO	\$101,674.10
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$7,725.17
RESULTADOS ACUMULADOS	\$14,794.19
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,238.55
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	(\$13,667.46)
UTILIDAD BRUTA	\$62,869.25
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,238.55
UTILIDAD NETA	\$1,050.76
UTILIDAD OPERACIONAL	\$17,910.46



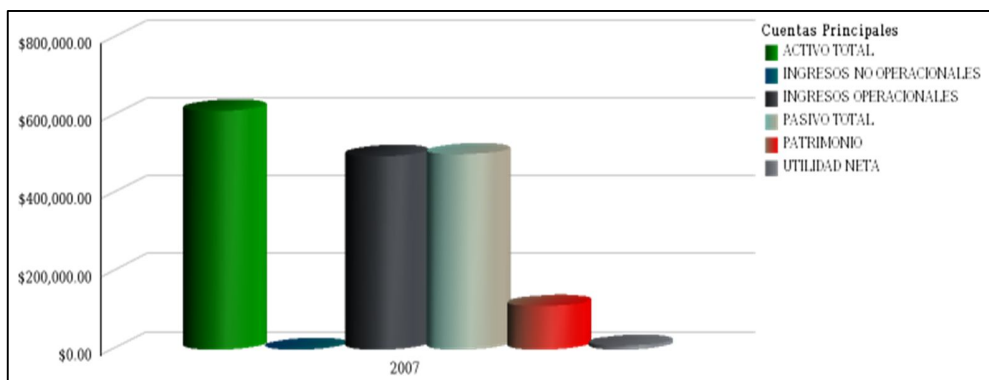
Cuentas	2004
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$404.73)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$469,484.98
ACTIVO CORRIENTE	\$387,420.16
ACTIVO FIJO	\$44,527.06
ACTIVO FIJO NETO	\$82,064.82
ACTIVO TOTAL	\$469,484.98
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$137,276.97
COSTO DE VENTAS	\$138,661.03
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$29,555.54
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$272,838.92
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$41,014.18
GASTOS FINANCIEROS	\$2,914.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$713.61
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$573.36
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.48
INGRESOS OPERACIONALES	\$185,286.91
INVENTARIOS	\$359,507.51
PASIVO CORRIENTE	\$367,893.55
PASIVO NO CORRIENTE	\$0.00
PASIVO TOTAL	\$367,893.55
PATRIMONIO	\$101,591.43
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$7,732.64
RESULTADOS ACUMULADOS	\$1,152.14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,984.57
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	(\$929.43)
UTILIDAD BRUTA	\$46,625.88
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,006.48
UTILIDAD NETA	\$1,815.94
UTILIDAD OPERACIONAL	\$5,611.70



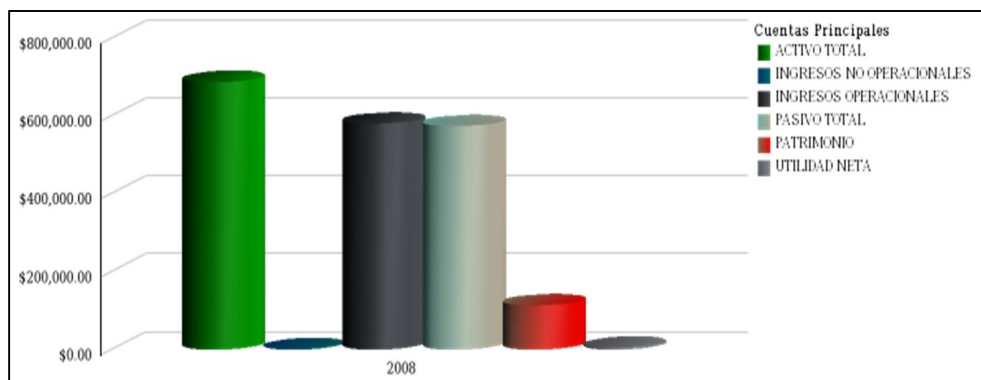
Cuentas	2005
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$870.78)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$80,201.02
ACTIVO CORRIENTE	\$429,594.76
ACTIVO FIJO	\$80,201.02
ACTIVO FIJO NETO	\$80,201.02
ACTIVO TOTAL	\$509,795.78
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$245,531.09
COSTO DE VENTAS	\$605,828.47
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$19,542.74
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$305,213.38
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(\$239,179.68)
GASTOS FINANCIEROS	\$60.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$1,812.03
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$1,233.60
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$21.17
INGRESOS OPERACIONALES	\$372,087.95
INVENTARIOS	\$412,025.02
PASIVO CORRIENTE	\$272,615.65
PASIVO NO CORRIENTE	\$134,088.25
PASIVO TOTAL	\$406,703.90
PATRIMONIO	\$103,091.88
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$7,783.23
RESULTADOS ACUMULADOS	\$2,113.36
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$3,599.50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$3,539.50
UTILIDAD BRUTA	(\$233,740.52)
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,495.12
UTILIDAD NETA	\$3,236.68
UTILIDAD OPERACIONAL	\$5,379.16



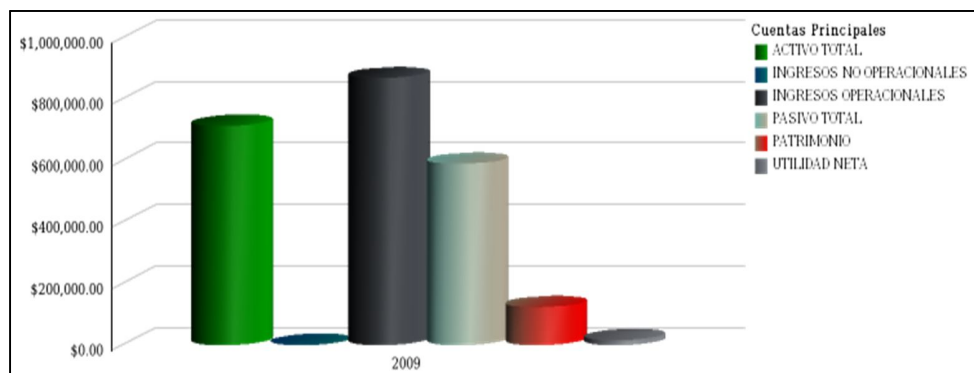
Cuentas	2006
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$1,459.22)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$76,984.71
ACTIVO CORRIENTE	\$471,214.50
ACTIVO FIJO	\$13,712.57
ACTIVO FIJO NETO	\$76,984.71
ACTIVO TOTAL	\$548,199.21
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$313,028.03
COSTO DE VENTAS	\$1,184,989.31
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$13,307.89
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$318,778.28
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(\$746,305.14)
GASTOS FINANCIEROS	\$2,047.64
GASTOS NO OPERACIONALES	\$7,310.03
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$2,067.23
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$26.30
INGRESOS OPERACIONALES	\$455,632.05
INVENTARIOS	\$459,936.26
PASIVO CORRIENTE	\$306,925.02
PASIVO NO CORRIENTE	\$134,088.25
PASIVO TOTAL	\$441,013.27
PATRIMONIO	\$107,185.94
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$7,857.99
RESULTADOS ACUMULADOS	\$3,533.72
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$7,620.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$5,572.87
UTILIDAD BRUTA	(\$729,357.26)
UTILIDAD EJERCICIO	\$4,094.06
UTILIDAD NETA	\$7,012.50
UTILIDAD OPERACIONAL	\$14,900.24



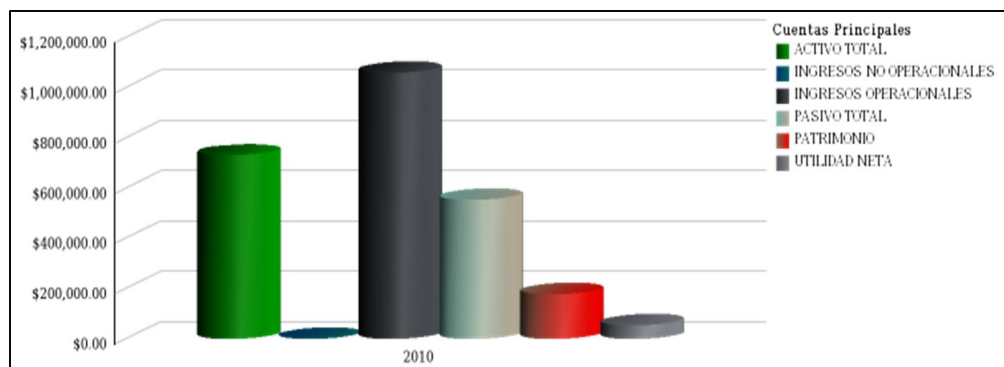
Cuentas	2007
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$2,353.54)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$83,828.93
ACTIVO CORRIENTE	\$528,597.74
ACTIVO FIJO	\$7,251.67
ACTIVO FIJO NETO	\$83,828.93
ACTIVO TOTAL	\$612,426.67
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$344,590.15
COSTO DE VENTAS	\$1,319,609.07
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$15,584.50
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$373,360.40
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(\$853,561.16)
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$20,119.19
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$3,334.18
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$26.40
INGRESOS OPERACIONALES	\$496,147.94
INVENTARIOS	\$515,082.67
PASIVO CORRIENTE	\$295,832.96
PASIVO NO CORRIENTE	\$205,088.25
PASIVO TOTAL	\$500,921.21
PATRIMONIO	\$111,505.46
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$8,278.67
RESULTADOS ACUMULADOS	\$7,423.08
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$10,007.24
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$10,007.24
UTILIDAD BRUTA	(\$823,461.13)
UTILIDAD EJERCICIO	\$4,103.54
UTILIDAD NETA	\$9,026.60
UTILIDAD OPERACIONAL	\$30,100.03



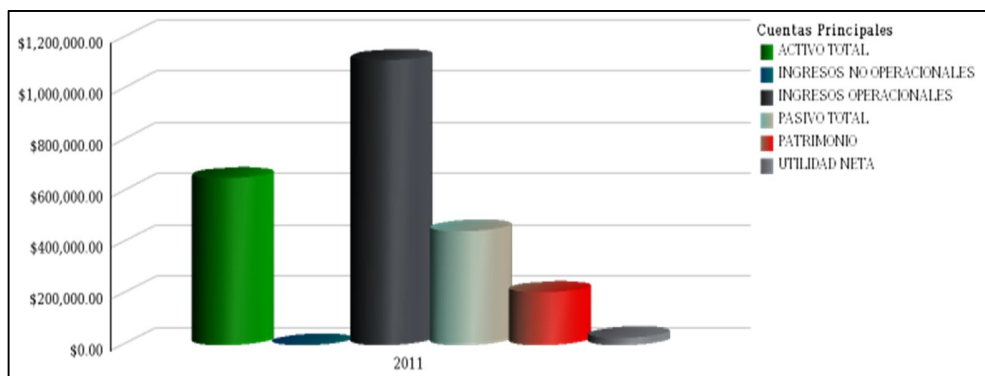
Cuentas	2008
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$1,295.34)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$87,885.88
ACTIVO CORRIENTE	\$599,228.50
ACTIVO FIJO	(\$4,541.56)
ACTIVO FIJO NETO	\$87,885.88
ACTIVO TOTAL	\$687,114.38
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$424,823.21
COSTO DE VENTAS	\$493,466.06
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$16,847.07
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$183,944.83
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$49,364.84
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$28,531.35
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$5,517.52
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$34.08
INGRESOS OPERACIONALES	\$579,963.76
INVENTARIOS	\$584,525.37
PASIVO CORRIENTE	\$261,697.94
PASIVO NO CORRIENTE	\$312,088.25
PASIVO TOTAL	\$573,786.19
PATRIMONIO	\$113,328.19
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$996.55
RESULTADOS ACUMULADOS	\$11,526.62
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$8,635.59
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$8,635.59
UTILIDAD BRUTA	\$84,112.76
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,731.59
UTILIDAD NETA	\$4,413.41
UTILIDAD OPERACIONAL	\$8,601.51



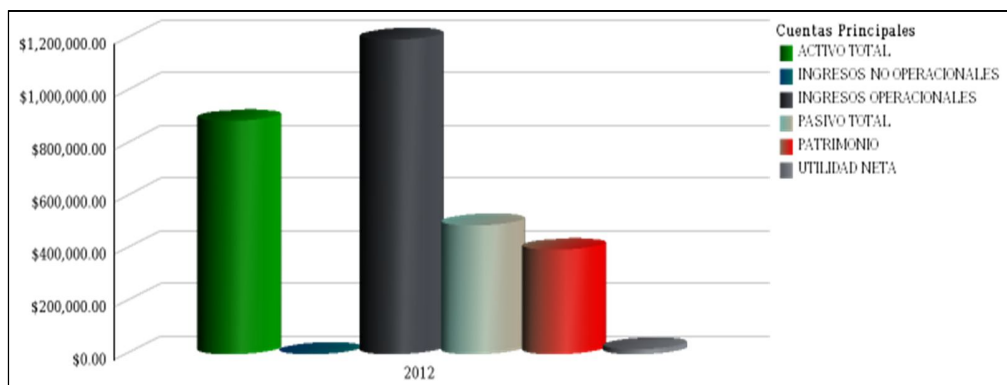
Cuentas	2009
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$3,086.91)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$133,794.08
ACTIVO CORRIENTE	\$579,561.42
ACTIVO FIJO	\$22,734.24
ACTIVO FIJO NETO	\$133,794.08
ACTIVO TOTAL	\$713,355.50
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$468,181.73
COSTO DE VENTAS	\$751,700.72
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$66,745.76
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$145,207.58
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$57,367.01
GASTOS FINANCIEROS	\$15,750.33
GASTOS NO OPERACIONALES	\$23,398.70
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	\$7,532.82
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$69.88
INGRESOS OPERACIONALES	\$868,726.27
INVENTARIOS	\$494,950.92
PASIVO CORRIENTE	\$280,629.40
PASIVO NO CORRIENTE	\$309,438.25
PASIVO TOTAL	\$590,067.65
PATRIMONIO	\$123,287.85
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$1,494.53
RESULTADOS ACUMULADOS	\$13,258.21
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$20,579.39
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$4,829.06
UTILIDAD BRUTA	\$107,149.40
UTILIDAD EJERCICIO	\$9,461.68
UTILIDAD NETA	\$16,133.48
UTILIDAD OPERACIONAL	\$20,509.51



Cuentas	2010
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$12,203.48)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$207,010.33
ACTIVO CORRIENTE	\$523,484.77
ACTIVO FIJO	\$65,951.54
ACTIVO FIJO NETO	\$207,010.33
ACTIVO TOTAL	\$730,495.10
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$571,115.25
COSTO DE VENTAS	\$869,674.23
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$61,414.77
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$111,190.31
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$81,973.68
GASTOS FINANCIEROS	\$894.54
GASTOS NO OPERACIONALES	\$25,290.93
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	(\$14,669.10)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$60.32
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,059,129.57
INVENTARIOS	\$463,344.30
PASIVO CORRIENTE	\$287,598.53
PASIVO NO CORRIENTE	\$265,124.79
PASIVO TOTAL	\$552,723.32
PATRIMONIO	\$177,771.78
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$11,591.99
RESULTADOS ACUMULADOS	\$22,719.89
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$81,356.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$80,461.97
UTILIDAD BRUTA	\$179,112.87
UTILIDAD EJERCICIO	\$51,759.73
UTILIDAD NETA	\$54,483.93
UTILIDAD OPERACIONAL	\$81,296.19

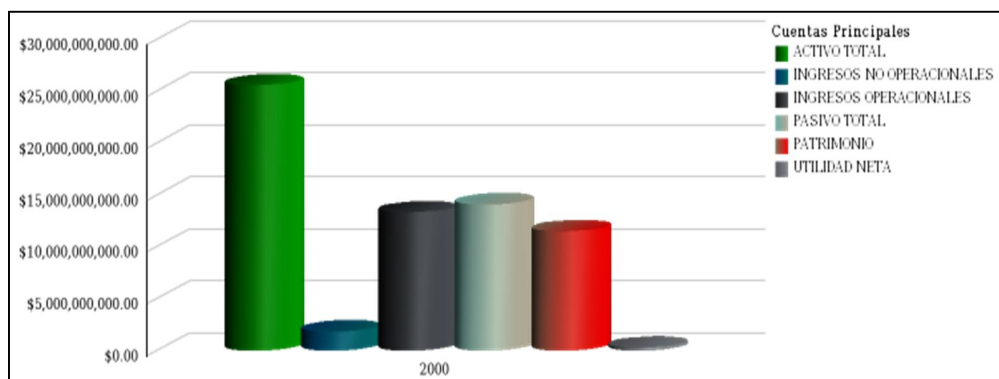


Cuentas	2011
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$6,603.25)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$192,023.29
ACTIVO CORRIENTE	\$458,984.41
ACTIVO FIJO	\$16,776.24
ACTIVO FIJO NETO	\$192,023.29
ACTIVO TOTAL	\$651,007.70
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$496,330.99
COSTO DE VENTAS	\$940,616.57
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$55,107.04
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$350,775.77
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$110,696.22
GASTOS FINANCIEROS	\$2,075.72
GASTOS NO OPERACIONALES	\$13,969.72
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	(\$9,548.48)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$59.56
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,111,320.35
INVENTARIOS	\$393,588.86
PASIVO CORRIENTE	\$321,041.19
PASIVO NO CORRIENTE	\$124,324.79
PASIVO TOTAL	\$445,365.98
PATRIMONIO	\$205,641.72
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$12,985.49
RESULTADOS ACUMULADOS	\$74,479.62
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$44,021.68
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$41,945.96
UTILIDAD BRUTA	\$165,252.14
UTILIDAD EJERCICIO	\$26,476.44
UTILIDAD NETA	\$27,869.95
UTILIDAD OPERACIONAL	\$43,962.12

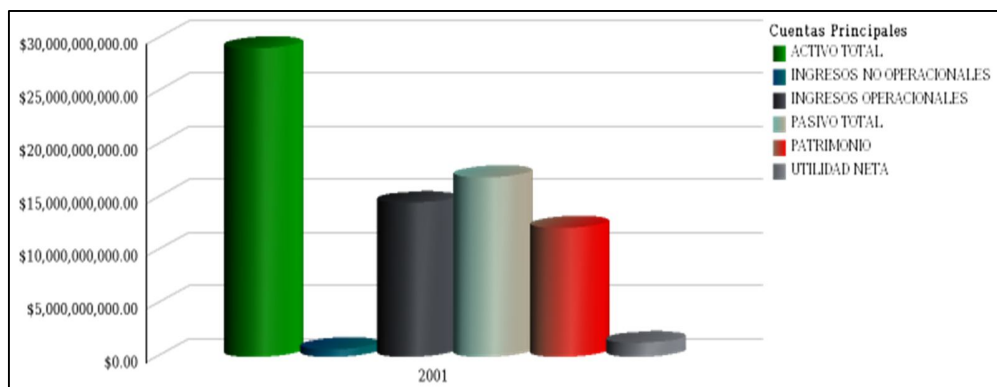


Cuentas	2012
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$5,086.67
ACTIVO NO CORRIENTE	\$360,139.31
ACTIVO CORRIENTE	\$526,406.95
ACTIVO FIJO	\$325,932.10
ACTIVO FIJO NETO	\$360,139.31
ACTIVO TOTAL	\$886,546.26
CAPITAL	\$2,000.00
COMPRAS NETAS	\$572,235.61
COSTO DE VENTAS	\$1,024,764.20
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$161,443.32
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$283,806.41
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$118,270.83
GASTOS FINANCIEROS	\$8,105.73
GASTOS NO OPERACIONALES	\$10,332.99
IMPORTACIONES	\$15,114.28
IMPUESTO A LA RENTA	\$9,383.39
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$44.13
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,195,340.78
INVENTARIOS	\$364,816.67
PASIVO CORRIENTE	\$447,752.44
PASIVO NO CORRIENTE	\$42,240.56
PASIVO TOTAL	\$489,993.00
PATRIMONIO	\$396,553.26
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$12,985.49
RESULTADOS ACUMULADOS	\$272,426.50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$33,911.16
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$25,805.43
UTILIDAD BRUTA	\$170,576.58
UTILIDAD EJERCICIO	\$19,441.10
UTILIDAD NETA	\$19,441.10
UTILIDAD OPERACIONAL	\$52,305.75

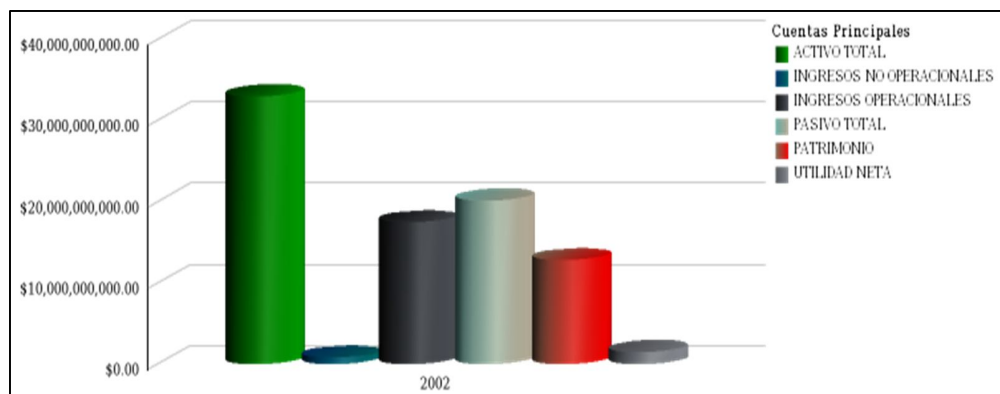
Maquinaria Naranjo Vásconez Maquinava SA



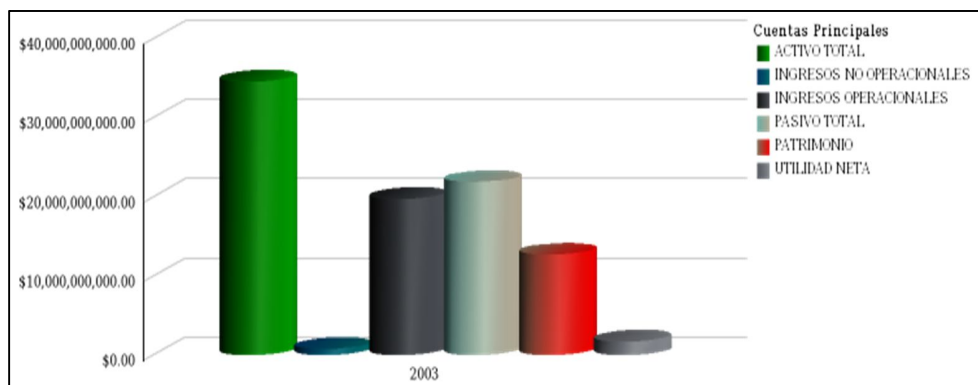
Cuentas	2000
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$144,416,686.13
ACTIVO NO CORRIENTE	\$5,616,492,342.60
ACTIVO CORRIENTE	\$9,661,607,984.77
ACTIVO FIJO	\$5,303,741,525.86
ACTIVO FIJO NETO	\$10,270,059,096.17
ACTIVO TOTAL	\$25,545,037,991.78
CAPITAL	\$438,750,943.11
COMPRAS NETAS	\$6,679,139,692.04
COSTO DE VENTAS	\$12,630,051,646.02
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$5,317,657,569.02
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$10,402,758,380.22
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$5,792,044,874.10
GASTOS FINANCIEROS	\$0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$1,211,275,146.18
IMPORTACIONES	\$1,480,492,109.33
IMPUESTO A LA RENTA	(\$223,140,959.74)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$1,814,933,304.75
INGRESOS OPERACIONALES	\$13,303,910,070.60
INVENTARIOS	\$2,327,972,684.77
PASIVO CORRIENTE	\$8,819,019,141.71
PASIVO NO CORRIENTE	\$8,818,918,046.73
PASIVO TOTAL	\$14,065,065,109.06
PATRIMONIO	\$11,479,583,829.43
PERDIDA EJERCICIO	\$187,080,127.38
RESERVAS	\$9,330,648,968.54
RESULTADOS ACUMULADOS	(\$990,904,749.11)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$193,175,585.86
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$193,175,585.86
UTILIDAD BRUTA	\$673,858,424.58
UTILIDAD EJERCICIO	\$187,080,127.38
UTILIDAD NETA	\$271,899,859.47
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$5,118,186,449.52)



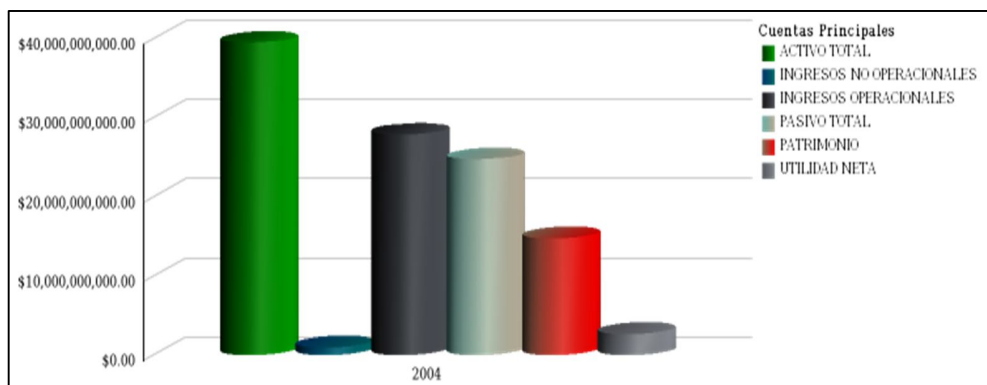
Cuentas	2001
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$183,532,329.31)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$16,981,010,867.08
ACTIVO CORRIENTE	\$12,138,614,124.51
ACTIVO FIJO	\$5,292,052,368.08
ACTIVO FIJO NETO	\$10,779,458,689.04
ACTIVO TOTAL	\$29,119,624,991.59
CAPITAL	\$2,283,205,252.84
COMPRAS NETAS	\$2,576,990,605.97
COSTO DE VENTAS	\$17,831,554,027.70
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$6,656,982,476.60
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$5,006,275,977.32
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$6,494,529,532.49
GASTOS FINANCIEROS	\$383,509,212.36
GASTOS NO OPERACIONALES	\$263,515,845.03
IMPORTACIONES	\$1,669,832,656.72
IMPUESTO A LA RENTA	\$276,420,210.83
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$703,059,344.68
INGRESOS OPERACIONALES	\$14,517,304,148.73
INVENTARIOS	\$3,116,814,449.28
PASIVO CORRIENTE	\$10,398,185,266.27
PASIVO NO CORRIENTE	\$6,539,137,087.53
PASIVO TOTAL	\$16,937,322,353.80
PATRIMONIO	\$12,182,302,637.79
PERDIDA EJERCICIO	(\$979,513,352.58)
RESERVAS	\$8,363,016,985.33
RESULTADOS ACUMULADOS	\$2,517,938,576.09
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,407,612,647.34
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$1,024,103,434.98
UTILIDAD BRUTA	(\$3,314,249,878.97)
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,408,978,173.45
UTILIDAD NETA	\$1,314,724,765.82
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$9,808,779,411.46)



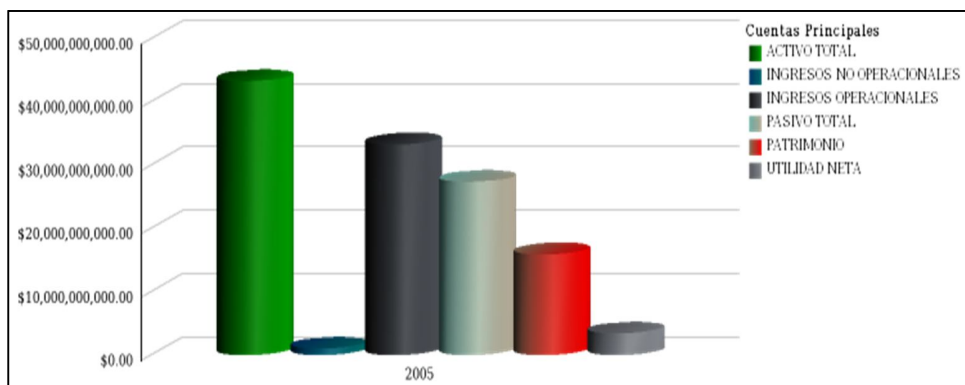
Cuentas	2002
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$195,366,002.71)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$18,838,310,324.85
ACTIVO CORRIENTE	\$14,110,676,968.04
ACTIVO FIJO	\$4,676,631,310.29
ACTIVO FIJO NETO	\$11,136,232,623.83
ACTIVO TOTAL	\$32,948,987,292.89
CAPITAL	\$3,004,036,711.22
COMPRAS NETAS	\$2,668,558,094.42
COSTO DE VENTAS	\$20,487,897,894.01
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$7,880,961,667.82
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$5,765,863,315.91
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$7,773,992,943.74
GASTOS FINANCIEROS	\$381,287,765.43
GASTOS NO OPERACIONALES	\$291,773,971.03
IMPORTACIONES	\$1,753,298,931.64
IMPUESTO A LA RENTA	\$306,405,198.66
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$808,007,983.78
INGRESOS OPERACIONALES	\$17,468,896,436.34
INVENTARIOS	\$3,633,977,763.77
PASIVO CORRIENTE	\$12,579,421,262.86
PASIVO NO CORRIENTE	\$7,573,045,199.09
PASIVO TOTAL	\$20,152,466,461.95
PATRIMONIO	\$12,796,520,830.94
PERDIDA EJERCICIO	(\$888,617,850.72)
RESERVAS	\$8,129,162,039.52
RESULTADOS ACUMULADOS	\$3,134,058,291.18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,601,284,360.49
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$1,219,996,595.06
UTILIDAD BRUTA	(\$3,019,001,457.67)
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,601,292,403.43
UTILIDAD NETA	\$1,490,245,164.54
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$10,792,994,401.41)



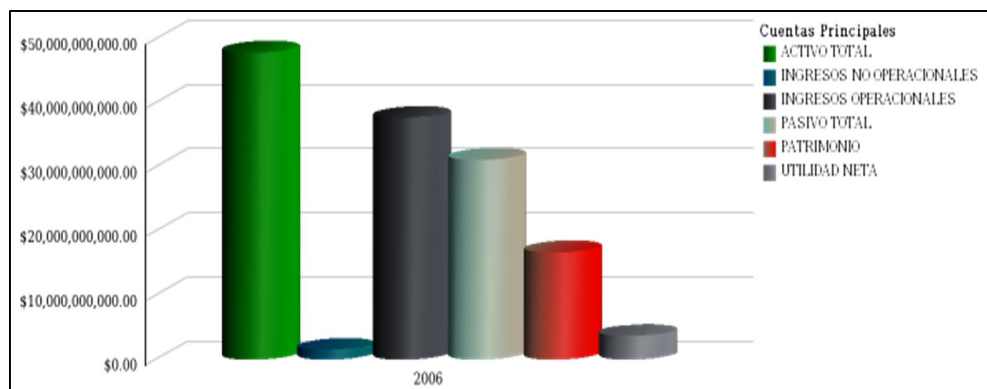
Cuentas	2003
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$226,998,079.94)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$19,309,983,640.20
ACTIVO CORRIENTE	\$15,250,637,290.92
ACTIVO FIJO	\$3,886,262,423.73
ACTIVO FIJO NETO	\$10,772,227,214.73
ACTIVO TOTAL	\$34,560,620,931.12
CAPITAL	\$3,791,674,179.05
COMPRAS NETAS	\$2,827,691,731.73
COSTO DE VENTAS	\$23,501,157,723.32
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$8,724,953,532.34
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$6,506,667,851.32
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$8,537,515,444.53
GASTOS FINANCIEROS	\$391,032,098.73
GASTOS NO OPERACIONALES	\$467,135,256.64
IMPORTACIONES	\$1,844,186,854.27
IMPUESTO A LA RENTA	\$377,973,099.11
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$764,824,173.04
INGRESOS OPERACIONALES	\$19,740,511,344.95
INVENTARIOS	\$3,864,442,894.35
PASIVO CORRIENTE	\$13,522,429,932.07
PASIVO NO CORRIENTE	\$8,351,007,188.50
PASIVO TOTAL	\$21,873,437,120.57
PATRIMONIO	\$12,687,183,810.55
PERDIDA EJERCICIO	(\$1,193,044,950.08)
RESERVAS	\$7,600,658,289.90
RESULTADOS ACUMULADOS	\$3,554,443,077.68
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,824,841,766.27
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$1,433,809,667.54
UTILIDAD BRUTA	(\$3,760,646,378.37)
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,449,047,872.17
UTILIDAD NETA	\$1,673,866,747.10
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$12,298,161,822.90)



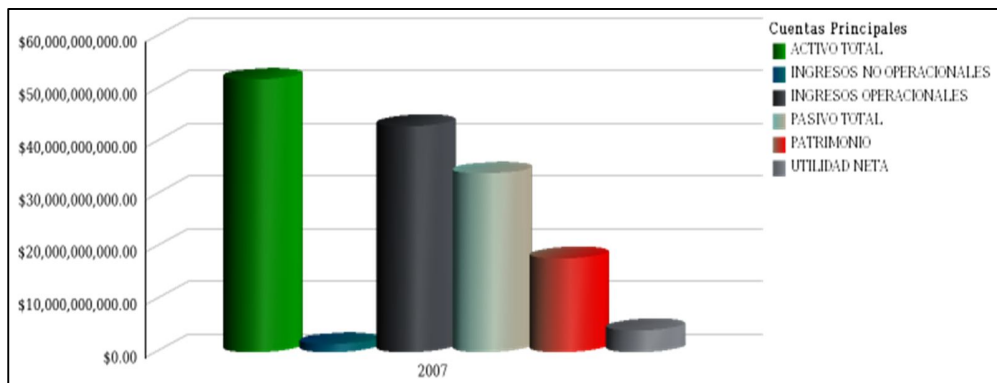
Cuentas	2004
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$364,516,144.27)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$39,467,466,363.03
ACTIVO CORRIENTE	\$18,504,062,134.62
ACTIVO FIJO	\$3,802,243,344.04
ACTIVO FIJO NETO	\$11,892,509,393.74
ACTIVO TOTAL	\$39,467,466,363.03
CAPITAL	\$4,640,055,679.08
COMPRAS NETAS	\$3,167,281,944.13
COSTO DE VENTAS	\$26,136,540,769.96
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$10,625,248,295.42
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$6,960,162,808.10
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$9,591,406,892.66
GASTOS FINANCIEROS	\$378,031,844.60
GASTOS NO OPERACIONALES	\$371,078,674.94
IMPORTACIONES	\$2,326,288,596.89
IMPUESTO A LA RENTA	\$579,143,446.99
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$954,521,452.87
INGRESOS OPERACIONALES	\$27,848,625,167.81
INVENTARIOS	\$4,519,495,569.67
PASIVO CORRIENTE	\$15,127,510,091.54
PASIVO NO CORRIENTE	\$9,608,390,886.36
PASIVO TOTAL	\$24,735,900,977.90
PATRIMONIO	\$14,731,565,385.13
PERDIDA EJERCICIO	(\$882,877,019.52)
RESERVAS	\$8,918,205,039.70
RESULTADOS ACUMULADOS	\$4,180,070,338.75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$2,876,132,880.30
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$2,498,101,035.70
UTILIDAD BRUTA	\$1,712,084,397.85
UTILIDAD EJERCICIO	\$1,866,250,257.27
UTILIDAD NETA	\$2,661,505,577.58
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$7,879,322,494.81)



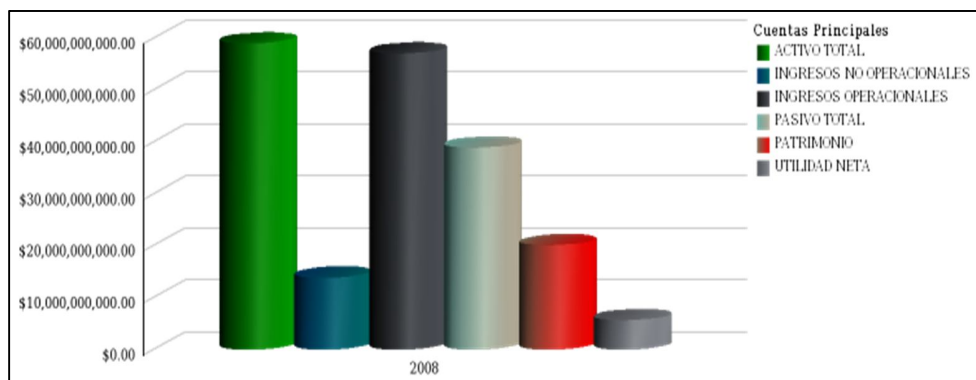
Cuentas	2005
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$502,361,362.39)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$22,348,550,784.01
ACTIVO CORRIENTE	\$20,920,208,083.41
ACTIVO FIJO	\$3,732,861,718.76
ACTIVO FIJO NETO	\$12,507,022,742.42
ACTIVO TOTAL	\$43,268,758,867.42
CAPITAL	\$6,258,633,750.52
COMPRAS NETAS	\$3,894,465,432.83
COSTO DE VENTAS	\$10,205,499,948.42
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$12,250,453,392.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$10,329,657,636.06
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$28,014,389,830.58
GASTOS FINANCIEROS	\$655,465,980.44
GASTOS NO OPERACIONALES	\$3,936,085,651.55
IMPORTACIONES	\$2,641,357,509.85
IMPUESTO A LA RENTA	\$788,040,148.03
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$1,023,268,724.69
INGRESOS OPERACIONALES	\$33,263,038,984.31
INVENTARIOS	\$5,203,797,274.34
PASIVO CORRIENTE	\$16,433,647,587.22
PASIVO NO CORRIENTE	\$10,926,975,503.80
PASIVO TOTAL	\$27,360,623,091.02
PATRIMONIO	\$15,908,135,776.40
PERDIDA EJERCICIO	(\$1,052,674,395.01)
RESERVAS	\$7,683,517,932.66
RESULTADOS ACUMULADOS	\$5,289,967,150.71
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$3,693,674,697.69
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$3,038,215,279.41
UTILIDAD BRUTA	\$23,057,539,035.89
UTILIDAD EJERCICIO	\$2,421,570,459.99
UTILIDAD NETA	\$3,407,995,912.05
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$5,609,371,895.97)



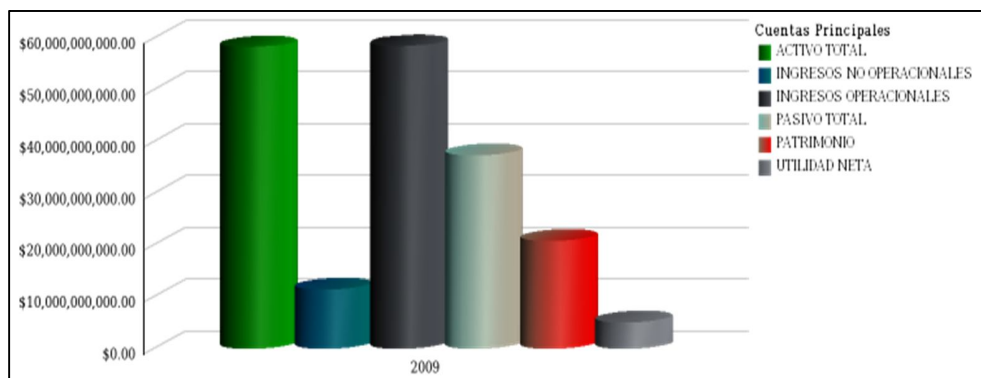
Cuentas	2006
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$492,614,120.40)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$23,998,666,912.13
ACTIVO CORRIENTE	\$23,864,460,088.63
ACTIVO FIJO	\$3,770,349,209.61
ACTIVO FIJO NETO	\$13,633,458,185.15
ACTIVO TOTAL	\$47,863,127,000.76
CAPITAL	\$6,974,591,618.39
COMPRAS NETAS	\$4,416,111,717.12
COSTO DE VENTAS	\$11,744,378,842.65
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$13,998,710,386.52
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$12,448,590,709.35
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$31,300,245,616.96
GASTOS FINANCIEROS	\$715,859,675.66
GASTOS NO OPERACIONALES	\$5,678,651,632.39
IMPORTACIONES	\$3,145,332,766.95
IMPUESTO A LA RENTA	\$725,819,954.09
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$1,497,349,124.69
INGRESOS OPERACIONALES	\$37,670,704,298.74
INVENTARIOS	\$5,938,068,769.69
PASIVO CORRIENTE	\$19,593,510,217.70
PASIVO NO CORRIENTE	\$11,552,936,422.88
PASIVO TOTAL	\$31,146,446,640.58
PATRIMONIO	\$16,716,682,307.39
PERDIDA EJERCICIO	(\$1,565,371,521.07)
RESERVAS	\$7,651,160,899.41
RESULTADOS ACUMULADOS	\$6,498,788,386.87
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$3,897,028,955.30
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$3,181,169,279.64
UTILIDAD BRUTA	\$25,926,325,456.09
UTILIDAD EJERCICIO	\$2,594,328,131.39
UTILIDAD NETA	\$3,663,823,121.61
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$6,089,779,836.53)



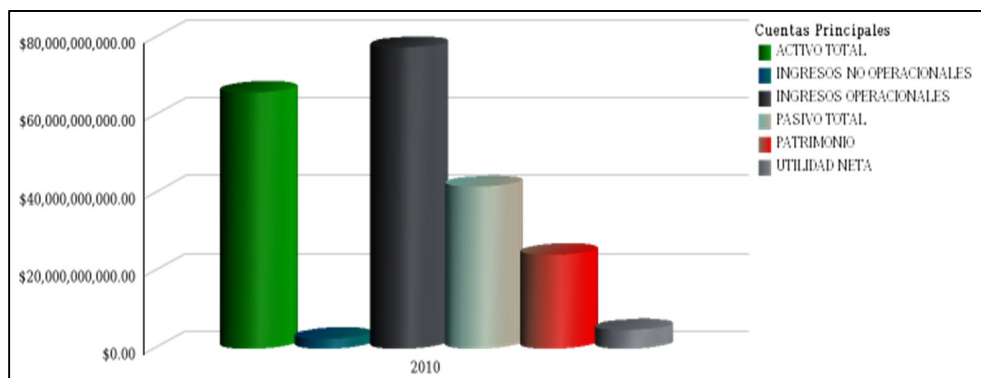
Cuentas	2007
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$592,253,843.84)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$25,276,172,599.95
ACTIVO CORRIENTE	\$26,515,498,013.62
ACTIVO FIJO	\$4,588,561,431.70
ACTIVO FIJO NETO	\$14,926,267,950.78
ACTIVO TOTAL	\$51,791,670,613.57
CAPITAL	\$7,714,481,949.97
COMPRAS NETAS	\$5,011,823,941.28
COSTO DE VENTAS	\$13,663,704,917.49
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$15,426,063,831.37
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$13,624,366,632.82
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$35,223,435,525.11
GASTOS FINANCIEROS	\$744,842,240.89
GASTOS NO OPERACIONALES	\$4,851,576,945.25
IMPORTACIONES	\$3,758,767,256.69
IMPUESTO A LA RENTA	\$901,618,027.07
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$1,504,387,010.96
INGRESOS OPERACIONALES	\$42,936,581,844.82
INVENTARIOS	\$6,684,129,150.58
PASIVO CORRIENTE	\$21,330,453,668.22
PASIVO NO CORRIENTE	\$12,643,754,609.25
PASIVO TOTAL	\$33,974,208,277.47
PATRIMONIO	\$17,817,462,336.09
PERDIDA EJERCICIO	(\$794,096,255.76)
RESERVAS	\$7,583,629,575.18
RESULTADOS ACUMULADOS	\$6,243,299,122.82
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$4,462,212,251.70
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$3,717,370,010.81
UTILIDAD BRUTA	\$29,272,876,927.33
UTILIDAD EJERCICIO	\$2,897,977,714.19
UTILIDAD NETA	\$4,152,848,068.47
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$6,695,400,838.67)



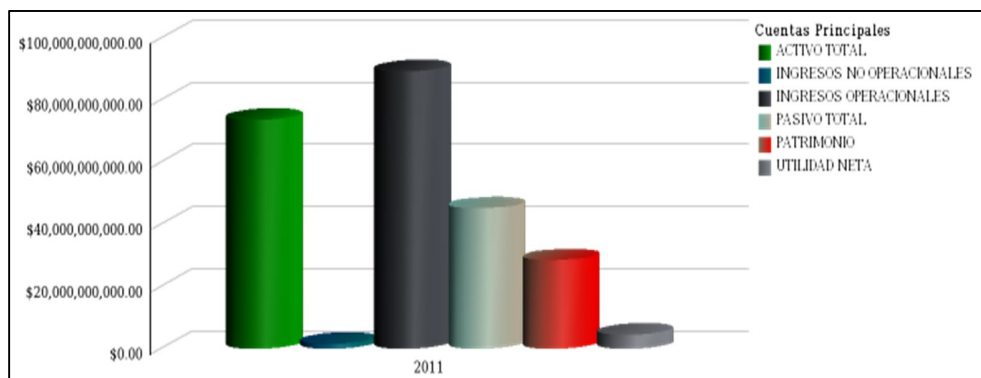
Cuentas	2008
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$717,882,511.59)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$26,863,953,672.55
ACTIVO CORRIENTE	\$32,087,312,216.24
ACTIVO FIJO	\$4,551,901,292.94
ACTIVO FIJO NETO	\$15,992,337,759.57
ACTIVO TOTAL	\$58,951,265,888.79
CAPITAL	\$8,189,243,882.27
COMPRAS NETAS	\$6,711,611,568.79
COSTO DE VENTAS	\$44,911,254,483.43
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$16,863,833,451.43
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$13,281,656,133.11
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$14,259,358,256.43
GASTOS FINANCIEROS	\$889,711,361.06
GASTOS NO OPERACIONALES	\$6,505,550,268.43
IMPORTACIONES	\$5,250,415,386.40
IMPUESTO A LA RENTA	\$1,281,393,022.48
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$13,828,700,969.10
INGRESOS OPERACIONALES	\$57,005,573,712.66
INVENTARIOS	\$8,281,750,724.43
PASIVO CORRIENTE	\$25,230,123,605.78
PASIVO NO CORRIENTE	\$13,634,470,797.68
PASIVO TOTAL	\$38,864,594,403.46
PATRIMONIO	\$20,086,838,971.94
PERDIDA EJERCICIO	(\$1,038,831,077.46)
RESERVAS	\$688,362,198.91
RESULTADOS ACUMULADOS	\$8,514,791,457.03
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$6,185,200,517.70
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$5,295,489,156.64
UTILIDAD BRUTA	\$9,203,422,148.57
UTILIDAD EJERCICIO	\$4,145,082,035.60
UTILIDAD NETA	\$5,621,690,006.81
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$9,560,300,656.69)



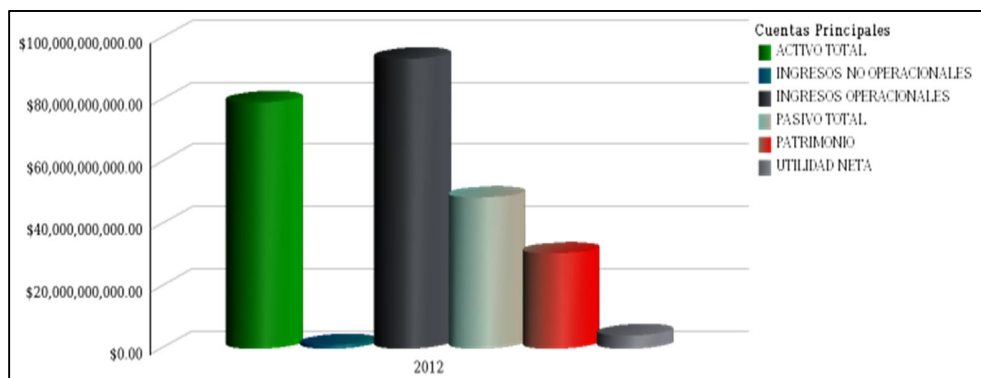
Cuentas	2009
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$654,434,625.72)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$27,451,589,244.26
ACTIVO CORRIENTE	\$30,790,580,287.84
ACTIVO FIJO	\$4,595,558,146.33
ACTIVO FIJO NETO	\$16,390,353,564.65
ACTIVO TOTAL	\$58,242,169,532.10
CAPITAL	\$8,112,405,535.44
COMPRAS NETAS	\$5,654,037,982.82
COSTO DE VENTAS	\$45,188,814,695.10
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$15,798,158,511.87
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$12,212,052,477.24
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$13,137,593,328.76
GASTOS FINANCIEROS	\$856,596,926.56
GASTOS NO OPERACIONALES	\$6,207,593,367.40
IMPORTACIONES	\$3,818,491,202.88
IMPUESTO A LA RENTA	\$1,194,108,342.26
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$11,424,256,715.02
INGRESOS OPERACIONALES	\$58,437,220,242.85
INVENTARIOS	\$7,761,596,545.62
PASIVO CORRIENTE	\$24,520,152,899.35
PASIVO NO CORRIENTE	\$12,871,082,254.62
PASIVO TOTAL	\$37,391,235,153.97
PATRIMONIO	\$20,850,934,378.13
PERDIDA EJERCICIO	(\$992,243,788.74)
RESERVAS	\$750,335,095.76
RESULTADOS ACUMULADOS	\$8,890,740,923.24
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$5,593,230,537.96
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$4,736,633,611.40
UTILIDAD BRUTA	\$10,421,976,460.29
UTILIDAD EJERCICIO	\$3,627,644,470.20
UTILIDAD NETA	\$5,053,556,821.42
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$6,953,378,074.97)



Cuentas	2010
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$81,784,743.00)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$30,386,134,243.10
ACTIVO CORRIENTE	\$35,534,455,524.25
ACTIVO FIJO	\$5,960,787,780.20
ACTIVO FIJO NETO	\$18,624,619,974.86
ACTIVO TOTAL	\$65,920,589,767.35
CAPITAL	\$8,918,024,024.43
COMPRAS NETAS	\$9,448,296,531.79
COSTO DE VENTAS	\$51,247,210,859.69
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$17,518,944,036.07
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$11,875,687,239.55
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$15,599,371,852.23
GASTOS FINANCIEROS	\$892,920,169.64
GASTOS NO OPERACIONALES	\$6,646,438,512.97
IMPORTACIONES	\$9,869,791,345.90
IMPUESTO A LA RENTA	(\$117,222,869.62)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$2,522,805,713.53
INGRESOS OPERACIONALES	\$77,477,799,629.81
INVENTARIOS	\$9,332,567,033.24
PASIVO CORRIENTE	\$27,949,819,808.72
PASIVO NO CORRIENTE	\$13,772,454,670.21
PASIVO TOTAL	\$41,722,274,478.93
PATRIMONIO	\$24,198,315,288.42
PERDIDA EJERCICIO	(\$1,039,316,904.33)
RESERVAS	\$6,545,784,373.78
RESULTADOS ACUMULADOS	\$9,999,740,997.06
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$6,714,272,852.67
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$5,821,352,683.03
UTILIDAD BRUTA	\$23,238,607,910.83
UTILIDAD EJERCICIO	\$4,376,012,816.31
UTILIDAD NETA	\$4,754,192,515.66
UTILIDAD OPERACIONAL	\$3,315,815,562.34

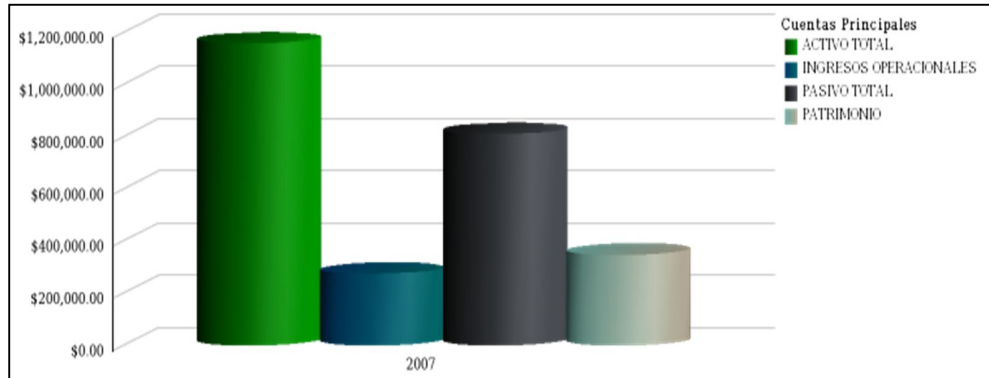


Cuentas	2011
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$708,017,148.91
ACTIVO NO CORRIENTE	\$35,398,594,371.95
ACTIVO CORRIENTE	\$38,268,793,283.88
ACTIVO FIJO	\$11,757,572,524.90
ACTIVO FIJO NETO	\$22,692,769,808.69
ACTIVO TOTAL	\$73,667,387,655.83
CAPITAL	\$9,536,062,496.85
COMPRAS NETAS	\$21,460,139,342.65
COSTO DE VENTAS	\$60,886,874,534.21
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$16,244,813,980.64
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$14,027,522,655.87
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$18,929,067,237.24
GASTOS FINANCIEROS	\$1,071,895,408.40
GASTOS NO OPERACIONALES	\$3,393,907,833.17
IMPORTACIONES	\$8,558,614,912.51
IMPUESTO A LA RENTA	\$1,047,147,346.43
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$1,535,872,326.25
INGRESOS OPERACIONALES	\$89,353,186,595.82
INVENTARIOS	\$11,287,958,125.45
PASIVO CORRIENTE	\$29,711,237,455.46
PASIVO NO CORRIENTE	\$15,499,510,651.97
PASIVO TOTAL	\$45,210,748,107.43
PATRIMONIO	\$28,451,746,372.84
PERDIDA EJERCICIO	(\$968,015,699.60)
RESERVAS	\$5,911,626,876.78
RESULTADOS ACUMULADOS	\$4,228,851,280.31
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$7,029,677,873.80
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$5,957,782,465.40
UTILIDAD BRUTA	\$27,216,252,605.80
UTILIDAD EJERCICIO	\$5,066,046,942.91
UTILIDAD NETA	\$4,562,086,079.08
UTILIDAD OPERACIONAL	\$6,341,258,782.76

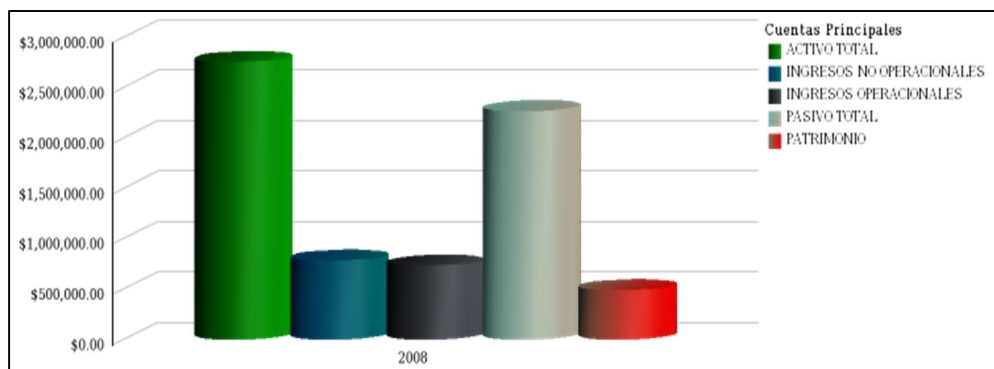


Cuentas	2012
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$1,054,728,409.74
ACTIVO NO CORRIENTE	\$38,201,138,647.39
ACTIVO CORRIENTE	\$41,080,808,752.88
ACTIVO FIJO	\$13,998,480,280.38
ACTIVO FIJO NETO	\$23,967,335,856.52
ACTIVO TOTAL	\$79,281,947,400.27
CAPITAL	\$9,700,087,771.57
COMPRAS NETAS	\$32,133,468,338.57
COSTO DE VENTAS	\$63,343,990,994.70
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$15,469,153,041.48
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$15,214,855,112.24
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$22,270,917,929.94
GASTOS FINANCIEROS	\$1,093,388,336.82
GASTOS NO OPERACIONALES	\$901,435,553.67
IMPORTACIONES	\$5,839,386,957.65
IMPUESTO A LA RENTA	\$1,545,683,825.79
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$1,123,238,893.04
INGRESOS OPERACIONALES	\$93,342,799,522.93
INVENTARIOS	\$12,392,383,001.97
PASIVO CORRIENTE	\$32,417,167,215.52
PASIVO NO CORRIENTE	\$16,224,891,508.71
PASIVO TOTAL	\$48,642,058,724.23
PATRIMONIO	\$30,639,888,676.04
PERDIDA EJERCICIO	(\$976,065,154.58)
RESERVAS	\$3,046,797,539.79
RESULTADOS ACUMULADOS	\$7,254,036,091.45
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$6,856,305,600.84
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$5,762,917,264.02
UTILIDAD BRUTA	\$29,998,808,528.23
UTILIDAD EJERCICIO	\$5,204,740,188.81
UTILIDAD NETA	\$4,255,893,365.31
UTILIDAD OPERACIONAL	\$7,727,890,598.29

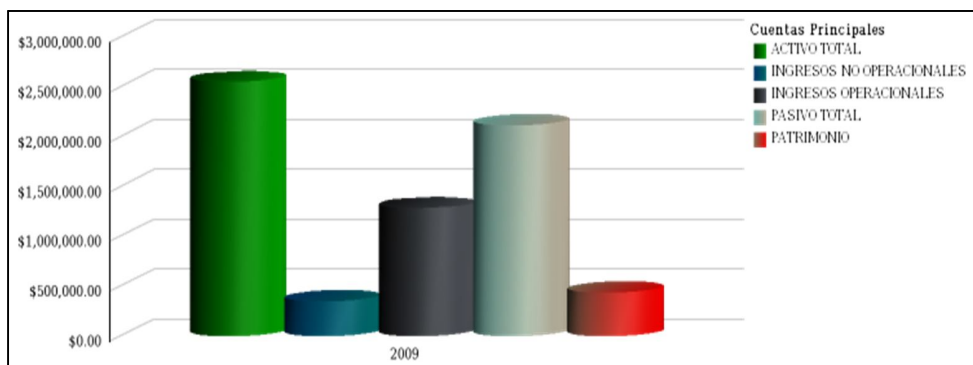
Milboots



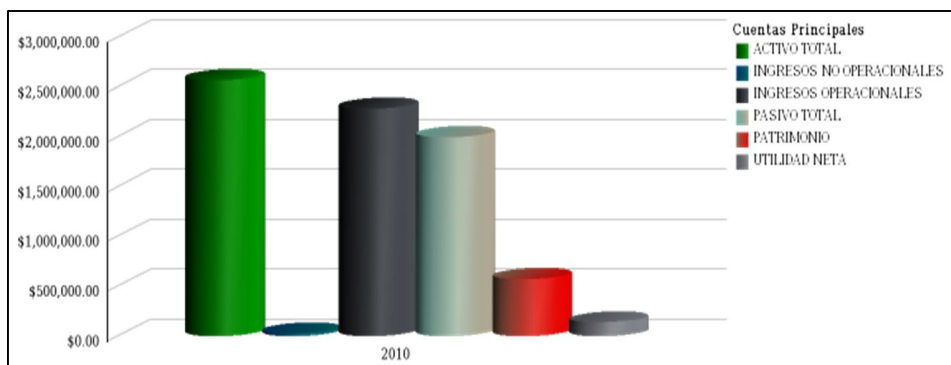
Cuentas	2007
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$0.00
ACTIVO NO CORRIENTE	\$604,863.55
ACTIVO CORRIENTE	\$551,971.16
ACTIVO FIJO	\$585,008.25
ACTIVO FIJO NETO	\$604,863.55
ACTIVO TOTAL	\$1,156,834.71
CAPITAL	\$400.00
COMPRAS NETAS	\$49,246.66
COSTO DE VENTAS	\$490,929.31
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$207,325.89
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$801,462.78
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(\$185,011.94)
GASTOS FINANCIEROS	\$1,955.82
GASTOS NO OPERACIONALES	\$0.00
IMPORTACIONES	\$290,620.76
IMPUESTO A LA RENTA	\$0.00
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$274,304.67
INVENTARIOS	\$155,878.61
PASIVO CORRIENTE	\$316,941.51
PASIVO NO CORRIENTE	\$492,812.21
PASIVO TOTAL	\$809,753.72
PATRIMONIO	\$347,080.99
PERDIDA EJERCICIO	(\$33,568.52)
RESERVAS	\$0.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	(\$1,955.82)
UTILIDAD BRUTA	(\$216,624.64)
UTILIDAD EJERCICIO	\$0.00
UTILIDAD NETA	\$0.00
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$33,568.52)



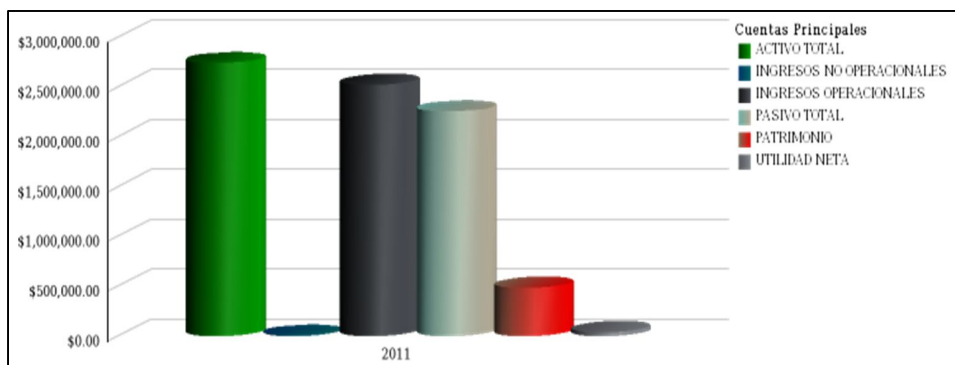
Cuentas	2008
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$0.00
ACTIVO NO CORRIENTE	\$1,138,520.33
ACTIVO CORRIENTE	\$1,615,989.27
ACTIVO FIJO	\$1,039,853.05
ACTIVO FIJO NETO	\$1,138,520.33
ACTIVO TOTAL	\$2,754,509.60
CAPITAL	\$400.00
COMPRAS NETAS	\$314,817.16
COSTO DE VENTAS	\$1,204,321.69
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$499,804.61
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$1,461,367.77
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$201,954.65
GASTOS FINANCIEROS	\$31,813.52
GASTOS NO OPERACIONALES	\$123,490.61
IMPORTACIONES	\$1,260,653.68
IMPUESTO A LA RENTA	\$0.00
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$782,587.91
INGRESOS OPERACIONALES	\$733,368.67
INVENTARIOS	\$800,717.03
PASIVO CORRIENTE	\$1,267,612.08
PASIVO NO CORRIENTE	\$996,952.21
PASIVO TOTAL	\$2,264,564.29
PATRIMONIO	\$489,945.31
PERDIDA EJERCICIO	(\$45,623.89)
RESERVAS	\$0.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$33,568.52
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	(\$31,813.52)
UTILIDAD BRUTA	(\$495,088.51)
UTILIDAD EJERCICIO	\$0.00
UTILIDAD NETA	\$0.00
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$828,211.80)



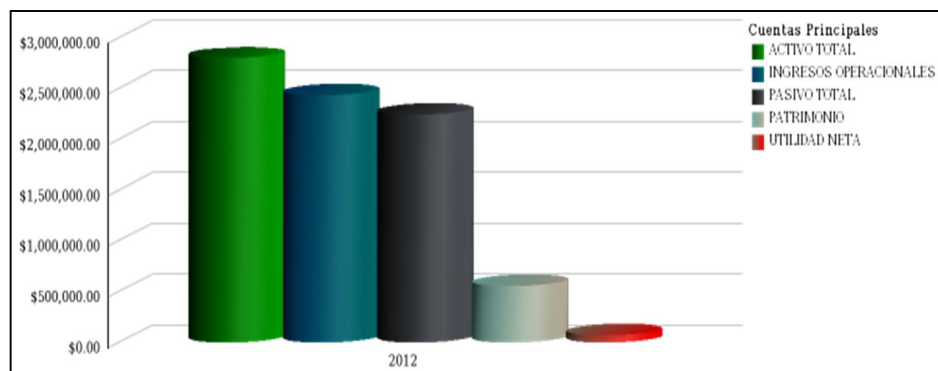
Cuentas	2009
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$0.00
ACTIVO NO CORRIENTE	\$1,364,606.56
ACTIVO CORRIENTE	\$1,186,029.44
ACTIVO FIJO	\$1,162,909.05
ACTIVO FIJO NETO	\$1,364,606.56
ACTIVO TOTAL	\$2,550,636.00
CAPITAL	\$400.00
COMPRAS NETAS	\$272,352.59
COSTO DE VENTAS	\$1,315,931.29
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$390,294.88
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$1,025,200.12
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$278,139.29
GASTOS FINANCIEROS	\$47,884.12
GASTOS NO OPERACIONALES	\$106,387.37
IMPORTACIONES	\$477,427.62
IMPUESTO A LA RENTA	\$0.00
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$349,783.32
INGRESOS OPERACIONALES	\$1,283,781.53
INVENTARIOS	\$545,201.09
PASIVO CORRIENTE	\$1,317,166.55
PASIVO NO CORRIENTE	\$797,301.36
PASIVO TOTAL	\$2,114,467.91
PATRIMONIO	\$436,168.09
PERDIDA EJERCICIO	(\$114,777.22)
RESERVAS	\$0.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$79,192.41
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	(\$47,884.12)
UTILIDAD BRUTA	(\$53,403.53)
UTILIDAD EJERCICIO	\$0.00
UTILIDAD NETA	\$0.00
UTILIDAD OPERACIONAL	(\$464,560.54)



Cuentas	2010
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$31,790.36)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$1,289,246.43
ACTIVO CORRIENTE	\$1,280,068.72
ACTIVO FIJO	\$958,828.57
ACTIVO FIJO NETO	\$1,289,246.43
ACTIVO TOTAL	\$2,569,315.15
CAPITAL	\$400.00
COMPRAS NETAS	\$246,804.61
COSTO DE VENTAS	\$1,578,579.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$481,607.46
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$851,794.48
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$384,994.04
GASTOS FINANCIEROS	\$71,789.00
GASTOS NO OPERACIONALES	\$58,000.08
IMPORTACIONES	\$15,753.39
IMPUESTO A LA RENTA	(\$43,034.93)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$24,532.23
INGRESOS OPERACIONALES	\$2,280,765.61
INVENTARIOS	\$479,001.67
PASIVO CORRIENTE	\$1,125,686.21
PASIVO NO CORRIENTE	\$870,350.42
PASIVO TOTAL	\$1,996,036.63
PATRIMONIO	\$573,278.52
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$0.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$193,969.63
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$211,935.72
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$140,146.72
UTILIDAD BRUTA	\$680,145.14
UTILIDAD EJERCICIO	\$137,110.43
UTILIDAD NETA	\$137,110.43
UTILIDAD OPERACIONAL	\$187,403.49



Cuentas	2011
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(\$9,347.84)
ACTIVO NO CORRIENTE	\$1,334,387.71
ACTIVO CORRIENTE	\$1,405,858.80
ACTIVO FIJO	\$859,216.43
ACTIVO FIJO NETO	\$1,334,387.71
ACTIVO TOTAL	\$2,740,246.51
CAPITAL	\$400.00
COMPRAS NETAS	\$58,561.55
COSTO DE VENTAS	\$1,774,811.30
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$597,331.82
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$1,064,724.50
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$522,299.20
GASTOS FINANCIEROS	\$100,096.39
GASTOS NO OPERACIONALES	\$67,690.76
IMPORTACIONES	\$0.00
IMPUESTO A LA RENTA	(\$12,501.93)
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$5,176.58
INGRESOS OPERACIONALES	\$2,522,040.00
INVENTARIOS	\$583,260.37
PASIVO CORRIENTE	\$1,482,628.27
PASIVO NO CORRIENTE	\$772,390.02
PASIVO TOTAL	\$2,255,018.29
PATRIMONIO	\$485,228.22
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$106.05
RESULTADOS ACUMULADOS	\$193,969.54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$62,318.93
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	(\$37,777.46)
UTILIDAD BRUTA	\$707,828.06
UTILIDAD EJERCICIO	\$40,442.93
UTILIDAD NETA	\$40,469.16
UTILIDAD OPERACIONAL	\$57,142.35



Cuentas	2012
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$16,946.47
ACTIVO NO CORRIENTE	\$1,211,336.30
ACTIVO CORRIENTE	\$1,585,877.20
ACTIVO FIJO	\$584,088.21
ACTIVO FIJO NETO	\$1,211,336.30
ACTIVO TOTAL	\$2,797,213.50
CAPITAL	\$400.00
COMPRAS NETAS	\$124,558.41
COSTO DE VENTAS	\$1,608,075.78
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$418,365.59
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$964,274.03
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$610,419.52
GASTOS FINANCIEROS	\$87,287.08
GASTOS NO OPERACIONALES	\$15,302.02
IMPORTACIONES	\$1,050,249.21
IMPUESTO A LA RENTA	\$24,787.64
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0.00
INGRESOS OPERACIONALES	\$2,434,025.26
INVENTARIOS	\$481,407.83
PASIVO CORRIENTE	\$1,610,561.95
PASIVO NO CORRIENTE	\$631,425.37
PASIVO TOTAL	\$2,241,987.32
PATRIMONIO	\$555,226.18
PERDIDA EJERCICIO	\$0.00
RESERVAS	\$141.67
RESULTADOS ACUMULADOS	(\$154,770.84)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$112,940.86
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$25,653.78
UTILIDAD BRUTA	\$825,949.48
UTILIDAD EJERCICIO	\$71,206.75
UTILIDAD NETA	\$71,206.75
UTILIDAD OPERACIONAL	\$215,529.96

