



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera
Financiera.**

Tema:

**“El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las
asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato”**

Autora: Castro Navarrete, Sandra Elizabeth

Tutor: Ing. Sánchez Sánchez, Rubén Mauricio

Ambato - Ecuador

2017

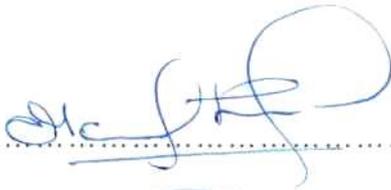
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Rubén Mauricio Sánchez Sánchez, con cédula de identidad N° 180236038-6, en mi calidad de tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **“EL FINANCIAMIENTO COMO FACTOR DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE CALZADO JUAN CAJAS DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, desarrollado por Sandra Elizabeth Castro Navarrete, de la Carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato 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 los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Mayo del 2017

EL TUTOR



.....

Ing. Rubén Mauricio Sánchez Sánchez

C.I. 180236038-6

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Sandra Elizabeth Castro Navarrete, con cédula de identidad No. 180438378-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **“EL FINANCIAMIENTO COMO FACTOR DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE CALZADO JUAN CAJAS DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Mayo del 2017

AUTORA



Sandra Elizabeth Castro Navarrete

C.I.: 180438378-2

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Mayo del 2017

AUTORA



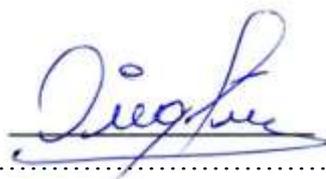
.....
Sandra Elizabeth Castro Navarrete

C.I.: 180438378-2

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: “**EL FINANCIAMIENTO COMO FACTOR DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE CALZADO JUAN CAJAS DE LA CIUDAD DE AMBATO**”, elaborado por Sandra Elizabeth Castro Navarrete, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo del 2017



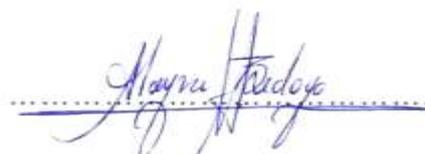
Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Ing. Ana Córdova

MIEMBRO CALIFICADOR



Dra. Mayra Bedoya

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

A Dios todopoderoso por caminar junto a mí, bendecirme y nunca desampararme.

A mis padres Oswaldo y Dina que han sido el pilar fundamental en todas las etapas de mi vida, les han brindado su apoyo incondicional, su comprensión y paciencia que han llenado mi corazón de fortaleza, llegando a ser mi inspiración. Por el ejemplo que me han transmitido, el cual permanecerá en mí junto al amor y los valores inculcados día a día.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por la vida que me regala, la sabiduría y la fortaleza que me ha dado para continuar y cumplir con una más de mis metas, por brindarme su mano y no soltarme, siendo mi refugio en toda dificultad. Todo lo que soy y todo lo que tengo es gracias a Él.

A mis padres, por ser el motor para conseguir mis objetivos y brindarme su amor incondicional siendo mi soporte en todo momento.

A Frank, mi compañero de tristezas y alegrías; por su apoyo total en este proceso y por sus palabras de motivación y amor que han llenado de positivismo y tranquilidad cada paso que he dado.

También agradezco a todas las personas que colaboraron de manera directa e indirecta para la realización de este trabajo, de manera especial a mi familia.

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

TEMA: “EL FINANCIAMIENTO COMO FACTOR DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE CALZADO JUAN CAJAS DE LA CIUDAD DE AMBATO”

AUTORA: Sandra Elizabeth Castro Navarrete

TUTOR: Ing. Rubén Mauricio Sánchez Sánchez

FECHA: Mayo del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación se basa en analizar el efecto que tiene el financiamiento en la rentabilidad del sector productor de calzado del centro comercial Juan Cajas; los puntos claves de esta investigación fueron determinar las fuentes que estos microempresarios utilizan para financiarse y medir el nivel de rentabilidad, estas personas pertenecen a un mercado competitivo por esta razón el precio del calzado no varía en gran cantidad. No es suficiente con obtener el dinero por fuentes externas para su financiamiento, depende en gran manera de cómo lo manejen y utilicen cada uno de los dueños de estos negocios. Es por esto que la mayoría de personas al no tener un margen de cobro establecido como consecuencia obtienen iliquidez y al no poseer un registro de sus gastos y una estructura financiera, no conocen el nivel de rentabilidad. La rentabilidad del sector depende de cómo administren el dinero financiado, las ganancias no son altas por lo que parte de estas personas recurren al financiamiento a largo plazo con entidades financieras, lo cual demuestra un costo elevado. El propósito de este trabajo es mejorar la rentabilidad del sector de producción de calzado de la asociación Juan Cajas, aplicando un modelo de estrategia agresiva de financiamiento, y, además, mejorar el nivel de liquidez de estos microempresarios.

PALABRAS DESCRIPTORAS: FINANCIAMIENTO, RECURSOS ECONÓMICOS, RENTABILIDAD, LIQUIDEZ, MANEJO DEL EFECTIVO.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
FINANCIAL ENGINEERING CAREER

TOPIC: “FINANCING AS A FACTOR OF THE PROFITABILITY OF THE MICRO ENTREPRENEURS OF THE ASSOCIATIONS OF FOOTWEAR PRODUCERS JUAN CAJAS OF THE CITY OF AMBATO”

AUTHOR: Sandra Elizabeth Castro Navarrete

TUTOR: Ing. Rubén Mauricio Sánchez Sánchez

DATE: May, 2017

ABSTRACT

The present investigation project is based on analyzing the effect that the financing has on the effectiveness of the footwear sector of the Shopping Center Juan Cajas; the key points of this research were to determine the sources that these micro entrepreneurs use to finance and measure the level of profitability, these people belong to a competitive market for this reason the price of footwear does not vary too much. It is not sufficient to get the money from external sources for financing; it depends significantly on how each of the proprietors of these businesses manages and uses it. This is why most people do not have a collection margin established, as a result of this, they obtain illiquidity and because they do not have a record of their expenses and a financial structure, they do not know the level of profitability. The profitability of the sector depends on how they manage the money financed; the profits are not high so some of these people resort to long-term financing with financial institutions, which shows a high cost. The purpose of this investigation is to improve the profitability of the footwear production sector of the Juan Cajas association, applying an aggressive financing strategy model, and also to improve the level of liquidity of these micro entrepreneurs.

KEYWORDS: FINANCING, ECONOMIC RESOURCES, PROFITABILITY, LIQUIDITY, MANAGEMENT OF CASH.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Tema.....	2
1.2. Descripción y formulación del problema.....	2
1.2.1. Contextualización.....	2
1.2.2. Árbol de problemas.....	9
1.2.3. Análisis crítico.....	10
1.2.4. Prognosis.....	10
1.2.5. Formulación del problema.....	11
1.2.6. Justificación.....	11
1.2.7. Objetivos.....	13

CAPÍTULO II	14
2. MARCO TEÓRICO.....	14
2.1. Antecedentes investigativos	14
2.2. Fundamentación científico- técnica (revisión de la teoría o literatura).....	23
2.2.1. Categorías Fundamentales	27
2.2.2. Subordinación conceptual variable independiente.....	28
2.2.3. Subordinación conceptual variable dependiente	29
2.2.4. Desarrollo de la variable independiente.....	30
2.2.5. Desarrollo de la variable dependiente	41
2.3. Hipótesis.....	47
2.4. Señalamiento de variables.....	47
 CAPÍTULO III	 48
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	48
3.1. Enfoque modalidad y nivel de investigación	48
3.2. Población, muestra, unidad de investigación	50
3.3. Operacionalización de variables: Financiamiento	51
3.4. Operacionalización de variables: Rentabilidad.....	52
3.5. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias	53
 CAPÍTULO IV	 54
4. RESULTADOS.....	54
4.1. Análisis e interpretación de resultados.....	54
4.1.1. Verificación de la hipótesis en SPSS	91
4.1.2. Principales resultados.....	92
4.2. Limitaciones del estudio	93
 CAPÍTULO V	 95
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	95
5.1. Conclusiones	95
5.2. Recomendaciones.....	96
5.3. Propuesta	96

5.3.1. Tema.....	96
5.3.2. Objetivos	97
5.3.3. Justificación.....	97
Referencias bibliográficas.....	100
Anexos.....	105

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla N° 1.1. Principales actividades económicas.....	3
Tabla N° 2.1. Operacionalización de la variable independiente	51
Tabla N° 2.2. Operacionalización de la variable dependiente	52
Tabla N° 4.1. Género	55
Tabla N° 4.2. Edad	56
Tabla N° 4.3. Tiempo del negocio	57
Tabla N° 4.4. Recursos Económicos	58
Tabla N° 4.5. Proveedores	59
Tabla N° 4.6. Crédito proveedores.....	60
Tabla N° 4.7. Plazo de pago.....	61
Tabla N° 4.8. Financiamiento	62
Tabla N° 4.9. Capital.....	63
Tabla N° 4.10. Historia crediticia año 2015.....	64
Tabla N° 4.11. Historia crediticia año 2016.....	65
Tabla N° 4.12. Factores importantes en el financiamiento	66
Tabla N° 4.13. Plazo de la deuda	67
Tabla N° 4.14. Deuda a corto plazo	68
Tabla N° 4.15. Deuda a largo plazo	69
Tabla N° 4.16. Destino del financiamiento	70
Tabla N° 4.17. Monto de capital	71
Tabla N° 4.18. Inventario.....	72
Tabla N° 4.19. Conversión del inventario.....	73
Tabla N° 4.20. Ventas a crédito	74
Tabla N° 4. 21. Plazo de cobro	75
Tabla N° 4.22. Distribución el 50% de los ingresos	76
Tabla N° 4.23. Distribución el 35% de los ingresos	76
Tabla N° 4.24. Distribución el 5% de los ingresos	76
Tabla N° 4.25. Distribución el 10% de los ingresos	76
Tabla N° 4.26. Separación de gastos.....	78

Tabla N° 4.27. Rentabilidad.....	79
Tabla N° 4.28. Número de pares vendidos	80
Tabla N° 4.29. Costo de producción	81
Tabla N° 4.30. Precio de venta.....	82
Tabla N° 4.31. Ventas mensuales año 2015.....	83
Tabla N° 4.32. Ventas mensuales año 2016.....	84
Tabla N° 4.33. Nivel de rentabilidad	85
Tabla N° 4.34. Entrevista	86
Tabla N° 4.35. Datos para el cálculo de la rentabilidad año 2015	88
Tabla N° 4.36. Datos para el cálculo de la rentabilidad año 2016	88
Tabla N° 4.37. Cálculo de la rentabilidad año 2015 y 2016	89
Tabla N° 4.38. Verificación de hipótesis	91
Tabla N° 4.39. Pruebas de chi-cuadrado.....	92
Tabla N° 5.1. Modelo de estrategia agresiva de financiamiento.....	99

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico N° 1.1. Tamaños de empresas 2014.....	3
Gráfico N° 1.2. Sector manufacturero por industria	4
Gráfico N° 1.3. Número de establecimientos por provincia	5
Gráfico N° 1.4. Ingresos por ventas de bienes según principales	7
Gráfico N° 1.5. Árbol de problemas	9
Gráfico N° 2.1. Categorías fundamentales.....	27
Gráfico N° 2.2. Subordinación variable independiente	28
Gráfico N° 2.3. Subordinación variable dependiente.....	29
Gráfico N° 4.1. Género	55
Gráfico N° 4.2. Edad	56
Gráfico N° 4.3. Tiempo del negocio	57
Gráfico N° 4.4. Recursos económicos	58
Gráfico N° 4.5. Proveedores	59
Gráfico N° 4.6. Crédito proveedores.....	60
Gráfico N° 4.7. Plazo de pago.....	61
Gráfico N° 4.8. Financiamiento	62
Gráfico N° 4.9. Capital.....	63
Gráfico N° 4.10. Historia crediticia año 2015.....	64
Gráfico N° 4.11. Historia crediticia año 2016.....	65
Gráfico N° 4.12. Factores importantes en el financiamiento	66
Gráfico N° 4.13. Plazo de la deuda	67
Gráfico N° 4.14. Deuda a corto plazo	68
Gráfico N° 4.15. Deuda a largo plazo	69
Gráfico N° 4.16. Destino del financiamiento.....	70
Gráfico N° 4.17. Monto de capital	71
Gráfico N° 4.18. Inventario.....	72
Gráfico N° 4.19. Conversión del inventario.....	73
Gráfico N° 4.20. Ventas a crédito	74
Gráfico N° 4.21. Pago clientes.....	75

Gráfico N° 4.22. Distribución de los ingresos	76
Gráfico N° 4.23. Separación de gastos.....	78
Gráfico N° 4.24. Rentabilidad.....	79
Gráfico N° 4.25. Número de pares vendidos	80
Gráfico N° 4.26. Costo de producción	81
Gráfico N° 4.27. Precio de venta	82
Gráfico N° 4.28. Ventas mensuales año 2015.....	83
Gráfico N° 4.29. Ventas mensuales año 2016.....	84
Gráfico N° 4.30. Nivel de rentabilidad	85

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por objeto analizar el financiamiento como factor de la rentabilidad del sector productor de calzado del centro comercial Juan Cajas; se desarrolló en base a fundamentos teóricos y utilizando dos herramientas importantes para la recolección de la información, a continuación los capítulos expuestos dentro del trabajo:

Capítulo I: En este capítulo se analiza la problemática del sector productor de calzado, a través del árbol de problemas, además se justifica esta investigación y por consiguiente surgen los objetivos que se pretenden alcanzar en este trabajo investigativo.

Capítulo II: Contiene el marco teórico que sustentará cada una de las variables en estudio, a través de antecedentes investigativos y fundamentación científica; con ello se establece la hipótesis de investigación que será justificada posteriormente.

Capítulo III: Abarca la metodología a investigar en este proyecto, el cual establece un enfoque cualitativo y cuantitativo, éste se llevó a cabo a través de la investigación bibliográfica y de campo. De la misma manera se fija la población con la que se trabajará, se constituye la operacionalización de variables y con ello se realiza un estudio profundo donde se detalla el contenido de las variables investigadas.

Capítulo IV: En este capítulo se muestran los principales resultados y su interpretación, seguido del detalle de las limitaciones de estudio.

Capítulo V: para finalizar en el último capítulo de este trabajo se dan a conocer las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado con el proceso de investigación y se deja plasmada la propuesta.

CAPÍTULO I

1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

“El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato”.

1.2. Descripción y formulación del problema

1.2.1. Contextualización

Macro

Las microempresas adquieren lugar en todo el mundo puesto que es lo más factible para iniciar un negocio o emprendimiento que genere una utilidad con el transcurso del tiempo, son las generadoras de ingresos dentro de un país, pero existen limitaciones que impiden que estos microempresarios crezcan en el mercado así lo explica en un reportaje la OIT “En América Latina y el Caribe las micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo, pese a dificultades para formalizarse y la falta de financiamiento” (Diario El universo, 2015).

La creación de microempresas en Ecuador va aumentando cada vez más, ya que existen personas que de una u otra manera buscan la forma de obtener un ingreso económico para la familia; haciendo lo que está a su alcance.

Existen 704.556 empresas a nivel nacional de las cuales el 89.6% son microempresas según la información recopilada por el INEC y la Senplades (INEC, 2014). A continuación el gráfico muestra lo antes detallado:



Gráfico N° 1.1. Tamaños de empresas 2014
Fuente: INEC

Ecuador un país privilegiado por sus recursos; en donde se puede obtener fácilmente materias primas que ayudan a la elaboración de un sinnúmero de artículos para su comercialización, tanto interna como internacionalmente. Según un estudio realizado por el INEC (2010) “encuentran a un Ecuador distinto que se caracteriza por ser altamente comercial”, analizando las principales actividades económicas descritas en el siguiente cuadro:

Tabla N° 1.1. Principales actividades económicas

TIPO DE NEGOCIO	PORCENTAJES
Comercio	54,94%
Actividades de servicio	12,61%
Industria manufacturera	8,20%
Actividades de alojamiento y de servicio de comida	8,10%

Fuente: INEC

Elaborado por: Castro. S, (2017)

La industria manufacturera es una de las principales actividades económicas de los ecuatorianos aportando con el 8,20%; dentro de éste se encuentra el sector calzado, que es una de las fuentes más importantes de ingreso para los habitantes del país. Para ratificar lo antes mencionado se puede observar el siguiente gráfico publicado en el

Diario El Universo (2011), donde se ilustran los ingresos de cada uno de los sectores con más peso en el Ecuador y dentro de ellos se encuentra la fabricación de textiles y productos de cuero.



Gráfico N° 1. 2. Sector manufacturero por industria
Fuente: BCE

Ecuador ha venido creciendo económicamente con la ayuda de diferentes actividades que muestran grandes ingresos para el país, es así como según el Ministerio de Industrias y Productividad (2012) en una de sus publicaciones menciona que la Ministra Verónica Sión expresa “el crecimiento manufacturero alcanza un 6,8% en el 2012”. Lo cual demuestra un crecimiento a nivel nacional.

El apoyo a esta evolución se debe también a las reformas que el gobierno ha realizado en el año 2010 con la puesta en marcha de una política arancelaria mixta, la misma que consiste en cobrar un arancel por cada par de zapatos que ingresa de otros países. Con el fin de fortalecer a la producción nacional y ser competitivos frente a otros países en lo que se refiere a calidad del producto.

Según el director del Departamento de Investigación del IDE Business School, Julio Prado citado en Diario El Universo (2011) expresa que otro factor que contribuyó al

sector manufacturero fue la dinamización de los créditos en bancos y cooperativas.

Si el sector calzado crece a nivel nacional e internacional, se emplean a más personas y la producción aumenta, con ello se generan ingresos superiores. Por esto es que el gobierno incentiva y apoya a los productores ecuatorianos con capacitación, crédito y condiciones favorables para importar la materia prima y bienes de capital. Realizan ferias de calzado a la cual asisten varios empresarios extranjeros en donde se puede buscar nichos de mercado internacional. Según el BP.133 del Ministerio de Industrias y Productividad (2015).

Meso

Cuando se menciona a Tungurahua se habla de una provincia industrializada, especialmente en producción carrocera, textil y cuero. Esta provincia es altamente comercial gracias a su ubicación; se encuentra en el centro por donde fluyen los productos provenientes de otras provincias paralelas a ésta. Aquí existe gente trabajadora y emprendedora en todo tipo de negocio.

Tungurahua se encuentra en el tercer lugar entre las provincias con mayor número de establecimientos en el año 2010 con 3.818 según los datos de la publicación 6 de Infoeconomía INEC (2012).

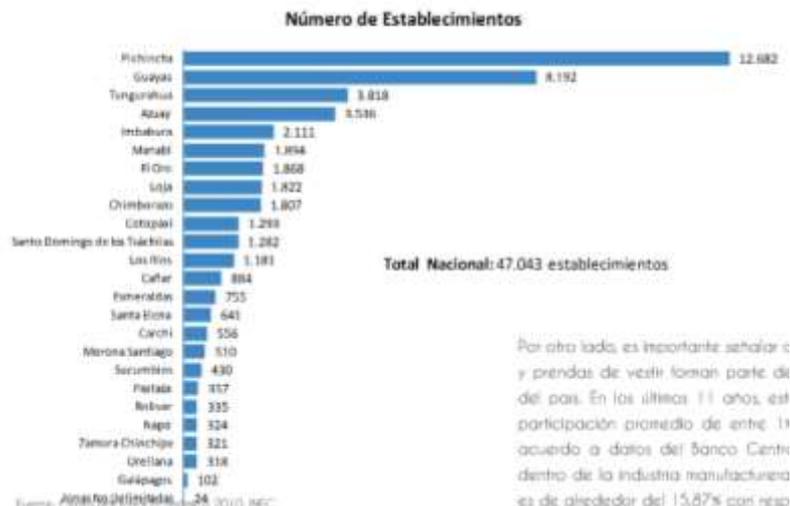


Gráfico N° 1.3. Número de establecimientos por provincia
Fuente: INEC

El sector calzado es una de las actividades trascendentales, ya que en la región Sierra específicamente en la provincia de Tungurahua se encuentran las curtiembres; de donde se obtiene la materia prima ya procesada para la elaboración de calzado de cuero con calidad certificada.

“Lilia Villavicencio, presidenta de la Cámara Nacional de Calzado, mencionó que en el país se producen 35 millones de calzado, de esta cantidad, el 50% se produce en Tungurahua”. Así lo expone el (Diario La Hora, 2015).

Parte de sus pobladores se dedican a la producción de este calzado artesanal y lo hacen en talleres y fábricas ubicados en las diferentes parroquias rurales. Existen micro, pequeñas y medianas empresas dedicadas a elaborar y comercializar el producto, como menciona el analista económico Diego Proaño, el 44% de la producción a nivel nacional deriva de esta provincia. Según el Banco Central la industria manufacturera participa en la producción total de Tungurahua con el 43%, y el sector constituye el 1,09% del PIB del Ecuador. (El Heraldo, 2010)

Las microempresas son artesanales pero con esfuerzo y firmeza han ido ganando un importante lugar en el mercado, el calzado que se elabora en esta provincia es reconocido en varias partes del país y se puede llegar a otros lugares del mundo con ayuda por parte del gobierno y de asociaciones de calzado como CALTU, ésta Cámara Nacional de Calzado de Tungurahua certifica que brinda apoyo a empresas en lo que se refiere a innovación del conocimiento en el área, y planean continuar realizando varias ferias de calzado como se lo ha venido ejecutando del mismo modo por parte del gobierno para exhibir el producto. (Diario La Hora, 2016)

Micro

Ambato es la capital de la provincia de Tungurahua siendo ésta una ciudad dedicada a todo tipo de negocio donde se observa un gran movimiento económico. Ambato posee varias parroquias rurales de donde proviene gente dispuesta con manos hábiles para trabajar y ganarse el pan de cada día. La elaboración de calzado nace desde las parroquias como Ambatillo, Quisapincha, Huachi, Izamba, Martínez y Totoras; sus

pobladores forman sus microempresas de manera muy artesanal para fabricar zapatos de buena calidad y reconocidos en otros lugares del país. Por esto es que “después de haber realizado el V Foro Latinoamericano del Calzado en esta ciudad se le denominó la capital mundial del calzado” (Diario El Herald, 2010).

El cantón Ambato es un lugar comercial e importante en lo que se refiere a la elaboración de calzado por este motivo es que los ingresos por ventas son mayores por parte de este sector; así se muestra en el gráfico siguiente según el (INEC, 2011):



Gráfico N° 1.4. Ingresos por ventas de bienes según principales industrias de Manufactura en el cantón Ambato
Fuente: INEC, 2011

Es así como se han ido formando asociaciones para brindar apoyo a los productores microempresarios que radican en esta ciudad. El centro comercial Juan Cajas está ubicado en Ingahurco al norte de Ambato y es uno de los lugares comerciales de calzado más grandes de Tungurahua y de la región centro.

Aquí se asocian varios productores y comerciantes de calzado desde hace 25 años aproximadamente, que diariamente buscan el sustento de su familia. Existe gran variedad en modelos y tallas para diferentes gustos de los consumidores. Muchas personas se dirigen a este lugar para adquirir el producto al por mayor o menor con la ventaja que los vendedores ofrecen el calzado a precio de productor.

Estas microempresas se han ido formando con la visión de crecer en el mercado, para esto se necesita de financiamiento, ya que en un mercado competitivo se requiere efectuar cambios de estrategias como ampliar la producción, aumentar su rentabilidad y ser eficientes para así entrar en mercados nuevos y madurar como empresa. Muchos de ellos fabrican artesanalmente ya que no poseen la tecnología adecuada por falta de capital, esto dificulta su visión de crecer y obtener un incremento en la rentabilidad.

1.2.2. Árbol de problemas

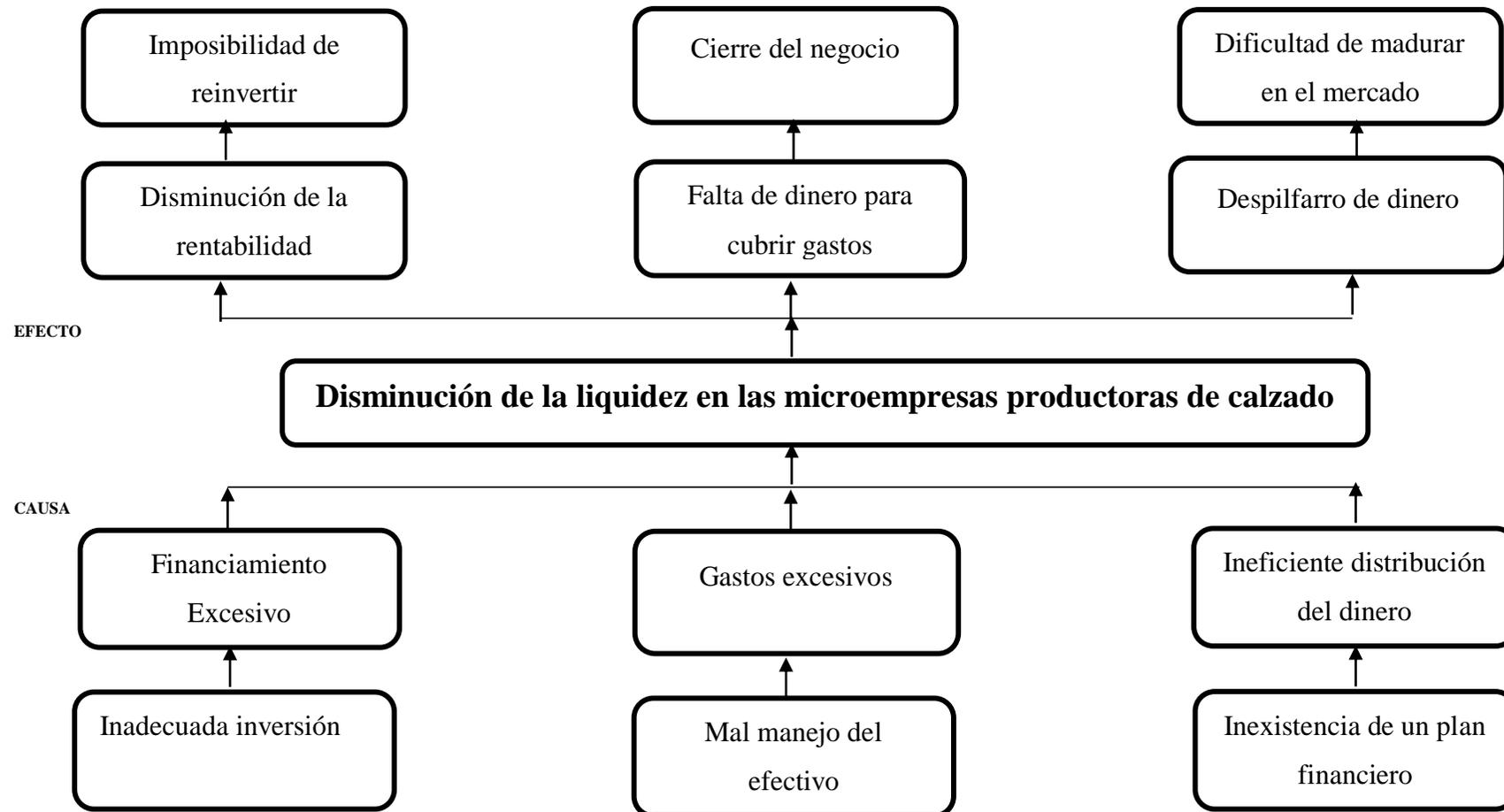


Gráfico N° 1.5. Árbol de problemas
Elaborado por: Castro, S, (2017)

1.2.3. Análisis crítico

El financiamiento es la parte esencial dentro de un negocio; para iniciar una actividad económica o para crecer como empresa a lo largo del tiempo. Pero la inadecuada inversión provoca que se recurra al financiamiento excesivo, esto acarrea que gran parte de los ingresos se destinen a la cancelación de créditos lo cual genera que la rentabilidad baje, y por ende no permite reinvertir en el negocio.

La manera en que se administre el efectivo forma parte de obtener utilidades. El mal manejo del efectivo en las microempresas genera gastos excesivos los cuales no se pueden cancelar, ya que no se destina el suficiente dinero para ellos y puede ocasionar hasta el cierre del negocio.

La inexistencia de un plan financiero; de una planificación de ingresos y egresos para el giro del negocio se ve reflejada en una ineficiente distribución del dinero, ocasionando un despilfarro del mismo y dificultando a las microempresas madurar en el mercado.

1.2.4. Prognosis

Al no encontrar una solución para la disminución de la liquidez en las microempresas productoras de calzado del centro comercial Juan Cajas, estos negocios no podrán invertir y se les dificultará afrontar costos y gastos importantes para el desarrollo del producto, no tendrán la oportunidad de expandir su microempresa con la adquisición de activos, en efecto no podrán hacer frente a sus obligaciones en un corto plazo. Todo esto conllevaría a los microempresarios a endeudarse más para cubrir otras deudas. Es así, como la manera de manejar los recursos financieros se refleja en la disminución de liquidez, importante para el giro del negocio.

Al no contar con una buena administración de recursos, no dispondrán de un buen desarrollo en su actividad y estos negocios no crecerán. Cuando los recursos que se obtiene no se los invierte correctamente, dicha inversión no será beneficiosa, por ende, no podrían compensar el endeudamiento y recurrirían a otra deuda como ya se

mencionó anteriormente; por lo que la rentabilidad bajaría. Muchas de las ocasiones las microempresas se liquidarán al no tener otra opción, con ello el desempleo para estas personas será evidente ya que una gran parte de ellas tienen esta actividad como única forma de subsistencia.

1.2.5. Formulación del problema

¿De qué manera el financiamiento afecta la rentabilidad de las microempresas productoras de calzado Juan Cajas?

Preguntas directrices

- ¿Las fuentes de financiamiento a las que recurren las microempresas productoras de calzado son adecuadas?
- ¿Cuál es el grado de rentabilidad que alcanzan los productores de calzado?
- ¿Poseen estrategias de financiamiento que permitan mejorar la rentabilidad?

Delimitación

Campo: Económica-Financiera

Área: Finanzas

Aspecto: Financiamiento y rentabilidad

Espacial: Este proyecto se llevará a cabo en el centro comercial Juan Cajas de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua.

Temporal: La investigación se efectuará en el período de 2015 - 2016

Poblacional: Los elementos de investigación constituyen las microempresas de las asociaciones productoras de calzado Juan Cajas.

1.2.6. Justificación

El presente proyecto de investigación es de interés para los administrativos de las microempresas productoras de calzado que se asocian en el centro comercial Juan Cajas, es necesario estudiar este tema, porque las decisiones que se toman a diario

dentro del negocio afectan directamente a los resultados de las operaciones que vienen realizando. Es importante para las microempresas obtener financiamiento para facilitar la elaboración del calzado, comercializarlo y para crecer en el mercado; saber de qué manera invertirlo es imprescindible, es decir utilizar de mejor manera el capital con el que se financian y el lugar perfecto para recurrir al financiamiento.

El recurso con el que se adquiere la materia prima, la utilización de los mismos y la forma en la que se administre el capital vienen siendo factores clave para obtener rentabilidad. El conocimiento de la gestión financiera ayuda a controlar y administrar los recursos financieros de manera eficiente y eficaz, con el propósito de obtener mayores beneficios.

Las ventajas de este proyecto de investigación acerca del financiamiento y la rentabilidad es que se conocerá la manera en el que se maneja el efectivo en este sector y los microempresarios podrán aplicarlo para medir la eficiencia con la que están utilizando los recursos financieros de su negocio. El financiamiento para las empresas tiene ventajas; a corto plazo es menos costoso y más flexible. El financiamiento a largo plazo es estable, es decir no necesita estar buscando a menudo financiamiento, otra ventaja es que la tasa de interés es fija y es fácil de presupuestar los ingresos que se requieren para los pagos. Financiamiento con el patrimonio es ventajoso porque no se realizan pagos como en una deuda y no está atado a proyectos y plazos específicos.

Todo esto favorece a las microempresas y a los clientes de estos artículos; en su calidad y precio, ya que son características significativas dentro de un mercado tan competitivo. A la sociedad, en general es obligatoria una buena administración del patrimonio porque para lograr objetivos o metas en cualquier ámbito se debe planear, organizar, dirigir y controlar cada paso para así obtener resultados satisfactorios ya sean a corto o largo plazo. Con ello ayuda al crecimiento económico de los habitantes de la ciudad porque una gran parte de ellos se dedican a la elaboración y comercialización de calzado.

Esta investigación se elaborará con datos e información proporcionada por parte de los productores de calzado que radican en el comercial Juan Cajas, comprendiendo la

realidad que viven día tras día, llegar a conocer la forma en la que ellos se financian y como utilizan este dinero, y su efecto en los niveles de rentabilidad.

1.2.7. Objetivos

Objetivo general

Analizar de qué manera el financiamiento de las microempresas productoras de calzado incide en la rentabilidad para demostrar el manejo del dinero.

Objetivos específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento a las que recurren las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas para determinar si son las adecuadas.
- Medir la rentabilidad alcanzada por los productores de calzado para conocer el manejo del dinero financiado.
- Proponer una estrategia de financiamiento que permita mejorar la rentabilidad en las microempresas productoras de calzado del comercial Juan Cajas.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

Para esta investigación se ha tomado en cuenta varios trabajos que se han realizado siendo éstos de similar índole, a continuación mencionaré los que más sobresalen por su importancia como fundamento para esta investigación, citando sus puntos de vista. Las microempresas en la actualidad han crecido en número indistintamente el país en donde nacen y la actividad en la que se desarrollan, sin embargo, casi siempre son las entidades más afectadas por no recibir ayuda para su crecimiento en el desenvolvimiento de su actividad.

Tomando en consideración a (Hernández, Portillo, Crissien, Guillermo, & Velandia, 2016) con el tema “La microempresa en Barranquilla: una aproximación a su comportamiento”, este trabajo se llevó a cabo mediante un enfoque epistemológico y un estudio descriptivo, con la ayuda de varias universidades del país. Utilizaron la encuesta como técnica para recabar información. Uno de los objetivos de esta investigación es determinar los mecanismos de financiación de las microempresas y los ingresos que percibe la unidad familiar. Al final se tiene como resultado las conclusiones siguientes:

“Las microempresa en Barranquilla para iniciar su operación en el mercado, emplean como fuente principal los ahorros propios del fundador o de sus familiares, es decir, recurren a la autofinanciación”.

“Una vez constituidas las pequeñas y medianas empresas, la principal fuente de financiamiento son los recursos propios y el de sus proveedores, y en raras ocasiones hacen uso de otras fuentes diferentes de financiación”.

“Por otra parte, en materia de financiación, tanto el Gobierno colombiano como la banca pública y privada deberán desarrollar estrategias en pro del financiamiento a

este tipo de organizaciones, subsidios y préstamos con intereses bajos, que permitan la creación y mantenimiento de las microempresas, pues éstas hacen un aporte significativo a la estructura económica del país. Lo anterior se traduce en reconocer el potencial de estas organizaciones. Así, el banco debe convertirse en un asesor financiero y no solo en su prestatario”.

Este artículo es de ayuda para esta investigación en lo que respecta a la fuente de financiamiento más utilizada por este tipo de empresas, dependiendo el tiempo que la empresa tenga en el mercado, y a la importancia del financiamiento en las microempresas al iniciar el emprendimiento y cuando ya está en marcha el negocio por varios años.

En el artículo científico de (Matíz & Naranjo, 2013) con el tema “La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda”, en este artículo se puede evidenciar las necesidades de los emprendedores, actualmente existe muchos emprendimientos que solo se quedan en ideas porque no se tiene la financiación adecuada para desarrollar dichos proyectos, en el estudio realizado se ha llegado a las siguientes conclusiones:

“De acuerdo a los resultados de la presente investigación, que para la gran mayoría de emprendedores colombianos la existencia de una cadena de financiación y por ende de instrumentos financieros diseñados y ajustados de acuerdo a sus necesidades y las de sus modelos de negocio es aún una propuesta inexistente, los esfuerzos de un importante número de instituciones tanto públicas como privadas durante los últimos años en la generación de la industria venture capital (Capital de riesgo) colombiano si bien han sido realmente importantes y han determinado un salto en la evolución aún carecen de la difusión necesaria.”

“Solo en las soluciones crediticias ofertadas por el mercado bancario es que los emprendedores colombianos encuentran una opción alternativa a los recursos propios o de inversionistas informales de sus círculos cercanos, instrumentos financieros que se caracterizan principalmente por ser productos no especializados, diseñados para esquemas de consumo y no para las necesidades de un proceso empresarial, es otra de las dificultades para superar la puesta en marcha de los emprendimientos.”

Este artículo es de ayuda y fundamento para esta investigación ya que muestra la importancia de conocer las fuentes de financiamiento que existen en un país no solo las tradicionales sino las nuevas fuentes financieras que se han ido implantando según las necesidades empresariales, describe que el acceso a las fuentes de financiamiento radica a nivel nacional, hablando de Colombia pero se puede mencionar que este problema no solo es en este país sino en muchos de los países del mundo, pues, para poner en marcha un negocio no todos cuentan con un capital propio. Por último ayudan en lo que respecta a lo importante que es investigar acerca de las fuentes que existen ya que por situaciones de comunicación no se ha realizado publicidad de algunas que son de mucha ayuda, quizá por parte del gobierno de nuestro país. Las personas se dejan llevar por las fuentes que son más conocidas como las instituciones bancarias y al no poder acceder a dicho financiamiento en ellas, mencionan que es difícil obtener capital y deciden abortar la idea.

De acuerdo al trabajo de Ayala & Navarrete (2004) con el tema “Efectos tamaño y sector sobre la rentabilidad, endeudamiento y coste de la deuda de las empresas familiares riojanas”, los estados financieros son la fuente de donde se basa esta investigación de 721 empresas familiares; con análisis de varianza, se concluye que:

“Otra causa que podría aplicar el por qué las microempresas no se endeudan en períodos de expansión económica, puede ser las dificultades que se les presentan para conseguir financiación ajena, lo que provoca que los períodos de crecimiento económico no se manifiestan en tiempo real sino con un cierto retardo, hecho que también sucede en épocas de desaceleración.”

“Por otra parte, la evolución de las rentabilidades de las microempresas, en comparación con las pequeñas, medianas y grandes, parece estar indicando que las primeras sufren más en profundidad las crisis económicas, aunque también son capaces de reaccionar y adaptarse a las mismas más rápidamente.”

Los autores mencionados, aportan a esta investigación de manera positiva porque muestran que las microempresas dependen de las decisiones que tomen sus gerentes financieros para cumplir con sus objetivos y tener éxito, pues, todo depende de cómo

se manejen las finanzas para obtener buenos resultados en la rentabilidad. El tamaño de la empresa; sea grande o pequeña no influye en adaptarse a todo cambio económico, lo sustancial es la persona quien administra los recursos de la organización.

En el artículo científico de (Barona & Rivera, 2013) con el tema “Financiación de nuevas empresas: Comparación de las fuentes de financiación en Colombia y Chile”, se puede observar que en la metodología de esta investigación se formuló varias hipótesis ya que realiza una comparación del financiamiento de organizaciones colombianas y chilenas; de acuerdo con ello dividen a las compañías conforme a sus años en el mercado, se tiene; empresas infantiles, adolescentes, jóvenes de mediana edad y empresas maduras. Van desde cero a dos años, de tres a cuatro, de cinco a veinte y cuatro, de veinte y cinco años en adelante, respectivamente. Se aplicó t- student y un modelo de regresión múltiple lineal, para sujetar a prueba las hipótesis y la identificación de las variables. Conclusiones:

“En Chile y Colombia las empresas con edad entre 5 y 24 años, se financiaron en el año estudiado principalmente con tres tipos de recursos; fuentes internas o utilidades retenidas, préstamos bancarios y crédito de proveedores. Empero, se hallan diferencias en cuanto a la importancia de algunas de estas fuentes: en Chile, la financiación mediante fuentes internas fue más importante que en Colombia; en contraste, este último país utilizó más intensivamente el crédito de proveedores o anticipos de clientes.”

“El mayor uso relativo en Colombia de la financiación provista por crédito de proveedores o anticipo de clientes y por fuentes informales, puede originarse en una ineficiencia operativa de las empresas o en políticas de menor retención de utilidades, como, también, en que el sistema bancario no este asumiendo los servicios requeridos por este sector empresarial en cantidades adecuadas y a tasas razonables.”

Resumiendo a Barona & Rivera, el costo de financiación se puede evidenciar mediante los resultados que es más alto para Colombia que para Chile. El mercado bursátil de Colombia no es tan desarrollado, entes bancarios están en manos de pocas familias; es por esto que se presume que las empresas colombianas no pueden acceder fácilmente

a créditos a largo plazo. Y son pocas las organizaciones que recurren a estas fuentes de financiamiento.

Este trabajo ayuda a la investigación en lo que concierne a los tipos de fuentes utilizadas en las empresas de dos países importantes, sus diferencias en cuanto al mercado financiero de cada país y como las empresas se desenvuelven de acuerdo a esta característica. El escenario en donde se crea una empresa es fundamental.

En la investigación de la revista de Ciencias Sociales de (De la Hoz Suárez, Ferrer, & De la Hoz Suárez, 2008) con el tema “Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo”, esta investigación tiene como objetivo analizar cuáles son las herramientas para que las empresas tomen decisiones que aporten de manera significativa en la empresa; y concluye que:

“Dichos indicadores forman parte de un sistema que muchos autores han denominado sistema de control de gestión, el cual constituye una ayuda para empujar a las empresas hacia sus objetivos de largo plazo, concentrándose principalmente en la implantación de estrategias. En cualquiera de los casos, los indicadores son importantes herramientas de gestión que permiten proporcionar información sobre aspectos críticos o de vital importancia para el manejo de la empresa.”

“Por otro lado, las empresas objeto de estudio consideran las tres medidas de rentabilidad más comunes, para obtener información financiera, a saber: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y margen de utilidad (bruta y operacional); siendo la primera la más utilizada, por lo que proporciona datos relacionados con el porcentaje sobre cada unidad monetaria de ventas o ingresos, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos.”

Este trabajo de investigación científica, es importante para tener una base dentro de esta investigación en lo que se refiere a la toma de decisiones y la rentabilidad; los ratios con los que se la puede medir. Dependiendo la empresa, utilizan diferentes ratios para medir la eficiencia de la organización Si se mide constantemente la rentabilidad

se llega a conocer el estado de la empresa conforme a la competencia y a la realidad del país en donde operan. Todas las empresas miden su rentabilidad porque vienen siendo uno de los objetivos de las organizaciones.

En el artículo de la revista de Ciencias Sociales de (Boscán, Romero, & Sandrea, 2007) con el tema “Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos del estado Zulia”, el objetivo es determinar las fuentes de financiamiento públicas y privadas que utilizan las empresas productoras de lácteos a través de una entrevista a los gerentes, mediante una investigación descriptiva y de campo. Actualmente las empresas se enfrentan a un entorno globalizado lo que hace necesario el financiamiento. Esta investigación hace referencia al pasivo de las empresas ya que el financiamiento a través del patrimonio es poco utilizado, llegando entre otras a las siguientes conclusiones:

“De las fuentes públicas existentes y utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos en el estado Zulia, se determinó que el 75% de los gerentes entrevistados, afirmó haber utilizado el crédito otorgado por el Fondo de Crédito Industrial (FONCREI), aprovechando alguno de los diferentes programas que ofrece. De igual forma, las fuentes de financiamiento de origen privado empleadas por las empresas del sector analizado, en orden de importancia figuran con un 62,5% de los casos, el crédito ofrecido por los proveedores, mientras que el restante 37,5% de los gerentes utiliza como primera opción el crédito otorgado por la banca privada nacional. Lo que implica que estas empresas utilizan una mezcla de financiamiento de origen público y privado.”

“La variable más importante para tomar la decisión de solicitar créditos de fuentes públicas es la tasa de interés, la cual es más baja que las ofrecidas por la banca, así lo confirma el 87,5% de los gerentes entrevistados. Mientras que en las fuentes privadas el aspecto que tiene mayor relevancia al momento de escoger este tipo de fuente de financiamiento, es el monto del crédito.”

Este artículo contribuye de manera importante en este trabajo de investigación en lo que se refiere a la manera de financiarse de las empresas y las causas por las que optan

por estas fuentes. La importancia que tiene esta decisión dentro de un negocio hoy en día ya que toda empresa requiere de financiamiento.

Tomando en consideración a Rengifo (2011) con su artículo denominado “El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto”, como objetivo de esta investigación menciona, analizar la incidencia del crédito en la rentabilidad de las microempresas comerciales en el distrito de Tarapoto, utilizando una muestra de estudio por conglomerados, teniendo información primaria mediante una encuesta a los microempresarios. Las conclusiones sobresalientes de este artículo son:

“La información contable y financiera de las microempresas comerciales es inexistente, deficiente y desordenado, lo que imposibilita determinar los ratios clásicos de rentabilidad. Sin embargo, bajo el enfoque del margen de utilidad sobre ventas, encontramos que el 40,7% de las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto poseen un margen de utilidad menores al 20% mientras que el 53,4% ostentan un margen mayores que oscila entre 20 y 40% y el 5,9% tienen márgenes superiores al 40%. Las cuantías de los márgenes de utilidad se explican por el lado de los precios y no propiamente por los niveles de eficiencia de las microempresas.”

“El nivel de capacitación de los microempresarios comerciales del distrito de Tarapoto medido por el grado de educación alcanzado y su participación en eventos de gestión empresarial; el 34,8% posee educación empresarial; el 34,8% posee educación de nivel escolar (primaria y secundaria), el 36,4% nivel superior no universitaria y el 28,8% superior universitaria; en tanto que el 73,7% manifiesta no haber asistido a ningún evento de capacitación durante los últimos dos años, revistiendo especial importancia en materia de gestión empresarial, dado su incidencia en la productividad y competitividad, que se convierten ahora en herramientas determinantes de la rentabilidad y el crecimiento de las empresas.”

Este trabajo aporta en su metodología a esta investigación ya que las microempresas no poseen la información financiera y contable necesaria siendo el limitante para calcular la rentabilidad por medio de ratios, es así que utiliza el margen de utilidad sobre ventas para medir la rentabilidad de estos negocios.

En la investigación realizada por (Toledo & Segura, 2003) con el tema: “Tamaño, estructura y coste de financiación de las empresas manufactureras españolas”, la metodología utilizada en este trabajo es, con un análisis descriptivo para una primera evaluación del comportamiento financiero y las diferencias entre las empresas acorde a su tamaño. En segundo lugar se realiza un análisis que difieren la igualdad de media entre grupos de tamaño, mediante regresiones de las medias de cada variable de tamaño y sector, aplicando esto se concluye que:

“En lo que respecta a la estructura financiera, se observa que las empresas industriales españolas depende en mayor medida de la financiación ajena que de los recursos propios, representando la primera un 59,9% del pasivo en promedio. En cuanto a la composición del endeudamiento, este es fundamentalmente a corto plazo...”

“Hay evidencia sólida de que el tamaño es una de las variables que las entidades de crédito tienen en cuenta al determinar la prima sobre el tipo de interés interbancario.”

“Estos hechos indican que las empresas más pequeñas tienen que hacer frente a un coste de la deuda mayor por dos razones: por una parte, porque presentan una estructura financiera caracterizada por un endeudamiento mayor a plazos más largos, lo cual contribuye a elevar el coste del mismo; y, por otra parte, por su tamaño, que aproxima variables inobservables para el financiador.”

Este artículo es importante y de ayuda en el proyecto de investigación, en lo que se refiere al tamaño de las empresas, esto influye en la composición de la estructura financiera de las mismas lo cual es considerado imprescindible al momento de conceder créditos por parte de las entidades financieras.

En el artículo científico de (Baños, García, & Martínez, 2014) con el tema “Estrategias de financiación de las necesidades operativas de fondos y rentabilidad de la empresa Universia”, la deuda a corto plazo tiene ventajas como, su coste que es menor comparado con la deuda a largo plazo, este trabajo tiene como objetivo corroborar la relación que existe entre la financiación de las NOF y la rentabilidad financiera de la empresa. Aplicando la metodología se llega a las conclusiones, entre las más importantes las siguientes:

“Los resultados obtenidos en este trabajo ponen de manifiesto la importancia de una adecuada estrategia de las NOF. Durante un período de expansión económica, las empresas que financian un gran porcentaje de sus NOF con deuda a corto plazo (estrategias agresivas) y las que utilizan este tipo de recursos de forma reducida (estrategias conservadoras) presentan, en media, una mayor rentabilidad financiera. Sin embargo, aquellas empresas que siguen políticas de financiación intermedias consiguen, en promedio, mayor rentabilidad.”

“Los resultados del trabajo presentan importantes implicaciones para la gestión empresarial. En este sentido, los directivos deben prestar atención a la forma en que financian sus necesidades operativas de fondos ya que el establecimiento de una estrategia adecuada puede mejorar la rentabilidad financiera de sus empleados.

Además, dicha estrategia estará condicionada por el ciclo económico.”

Este artículo científico es de suma ayuda en esta investigación ya que se refiere a cómo financiar a la empresa mediante estrategias, de esto depende la rentabilidad al final del período. De la manera en que se manejen estas estrategias, van a darse los resultados de la empresa tomando en cuenta el ciclo económico, lo cual influye grandemente.

El artículo de (Jaramillo, 2016) con el tema “Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribuciones de químicos en Colombia”, esta investigación realiza el estudio a 48 empresas lo cual comprueba que si existe relación entre cada uno de los elementos del capital de trabajo con la rentabilidad de la empresa, esto lo realiza mediante una regresión descriptiva, un análisis de corrección y análisis de regresión. Las conclusiones sobresalientes son:

“Los resultados evidencian de forma empírica que existe una relación entre los factores del capital de trabajo y la rentabilidad empresarial en la industria de distribución de químicos en Colombia. Se observa una relación significativamente negativa entre los días de cuentas por cobrar y la rentabilidad empresarial GOP, mientras que se evidencia una relación positiva pero no significativa en cuanto a la rentabilidad ROA. Parece ser que los resultados son totalmente dependientes del sector, el país, los hábitos y la cultura.”

“Existe otra razón para dar explicación a este fenómeno, ya que se evidencian dos posibles motivos para extender los días de pago a los proveedores: por un lado, puede deberse al manejo y la optimización del capital de trabajo; por otro, puede ser el resultado de problemas de liquidez y, por ende, las empresas se ven obligadas a extenderse, pues ven en esta práctica una herramienta de financiación a corto plazo. Esto va de la mano del hecho de que las pequeñas empresas del sector cuentan con mayor dificultad para acceder a créditos, por lo cual pueden hacer uso de las cuentas por pagar como créditos atractivos a corto plazo.”

“Es también importante enfatizar sobre variables de control. El indicador de deuda (total de pasivos entre activos) demuestra una relación negativa constante y significativa sobre rentabilidad; es decir, entre más alto sea el nivel de endeudamiento, más afectada se verá la rentabilidad del distribuidor.”

El anterior trabajo investigativo ayuda en este proyecto de investigación en lo que respecta a la gestión del dinero y el ciclo de conversión del efectivo, la manera de administrar influye de manera significativa en la rentabilidad de las empresas. Y en cuanto a la forma de financiarse de una pequeña empresa, ya que para las microempresas es más difícil acudir a una financiación externa por parte de instituciones financieras, por esta razón se financian a corto plazo con sus proveedores, haciendo su período de pago más largo.

2.2. Fundamentación científico- técnica (revisión de la teoría o literatura)

Fundamentación filosófica

Esta investigación se llevará a cabo por medio del paradigma crítico propositivo; ya que se investiga los factores que influyen en las microempresas productoras de calzado para no aumentar la producción, la rentabilidad y por ende no madurar en el mercado, siendo ésta la consecuencia de no obtener un adecuado financiamiento para mejorar en sus procesos. Analizando el entorno externo e interno, dentro de un mercado tan competitivo y cambiante. Aplicar este paradigma conlleva a mencionar las características que posee: epistemológico, ontológico, axiológico y metodológico.

Refiriéndose a lo epistemológico; se realizará esta investigación de manera profunda sobre las fuentes de financiamiento a las que pueden recurrir las microempresas, sus limitantes y cómo influye esto en la rentabilidad de las mismas.

En lo que se refiere a lo ontológico se puede mencionar que el objetivo de la investigación es medir la incidencia de la variable financiamiento en la variable rentabilidad, analizando el entorno del sector calzado donde se pretende investigar.

Desde el punto de vista axiológico, en esta investigación se pretende conocer lo que los involucrados piensan acerca de la problemática en estudio, para ello se tomará en consideración valores como honestidad, seriedad, colaboración y responsabilidad. Dichos valores aportarán con este trabajo de investigación y en el desarrollo de las microempresas.

En lo que respecta a lo metodológico este trabajo investigativo se realizará mediante investigaciones descriptiva, correlacional, bibliográfica y de campo.

Fundamentación legal

Esta investigación tendrá base legal en la **Constitución de la República del Ecuador (2008)** Capítulo cuarto- Soberanía Económica, Sección primera- Sistema Económico y Política Económica,

Art. 284, como uno de los objetivos de la política económica menciona: Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistemáticas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

Según la Sección octava- Sistema Financiero de la constitución del Ecuador,

Art. 308.- Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de perseverar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y

ambientalmente responsable.

El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura.

Y por último dentro de las normativas legales de nuestro país se toma en cuenta el Capítulo sexto- Trabajo y Producción, Sección primera- Formas de organización de la producción y su gestión,

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional (Asamblea Nacional Constituyente, 2008).

Según el **Plan Nacional del Buen Vivir**, se citan los siguientes objetivos de acuerdo a esta investigación:

Objetivo 9: Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.

Política 9.1. Impulsar actividades económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos, y contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos.

Dentro de la política 9.1, uno de los lineamientos es: “Democratizar el acceso al crédito, financiamiento, seguros, activos productivos, bins de capital e infraestructura productiva, entre otros, para fomentar el desarrollo y sostenibilidad de las actividades económicas de carácter asociativo y comunitario y su vinculación a cadenas productivas y mercados”

Objetivo 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva.

Política 10.8. Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la transformación de la matriz productiva.

Como lineamiento importante para esta investigación se menciona: “Impulsar créditos a la producción mediante la profundización de las finanzas populares con pertinencia territorial, como alternativa a la banca privada tradicional” (Senplades, 2013).

Conforme al **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**,

Art. 4–Fines; Entre los principales aportes para esta investigación se considera los siguientes:

- Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria.
- Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y energías alternativas.

Se toma como base legal dentro del título segundo- De la democratización de la Transformación Productiva y el Acceso a los Factores de Producción,

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

El Estado protegerá a la agricultura familiar y comunitaria como garantes de la soberanía alimentaria, así como también a la artesanía, al sector informal urbano y al micro, pequeña y mediana empresa, implementando políticas que regulen sus intercambios con el sector privado (Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, 2013).

2.2.1. Categorías Fundamentales

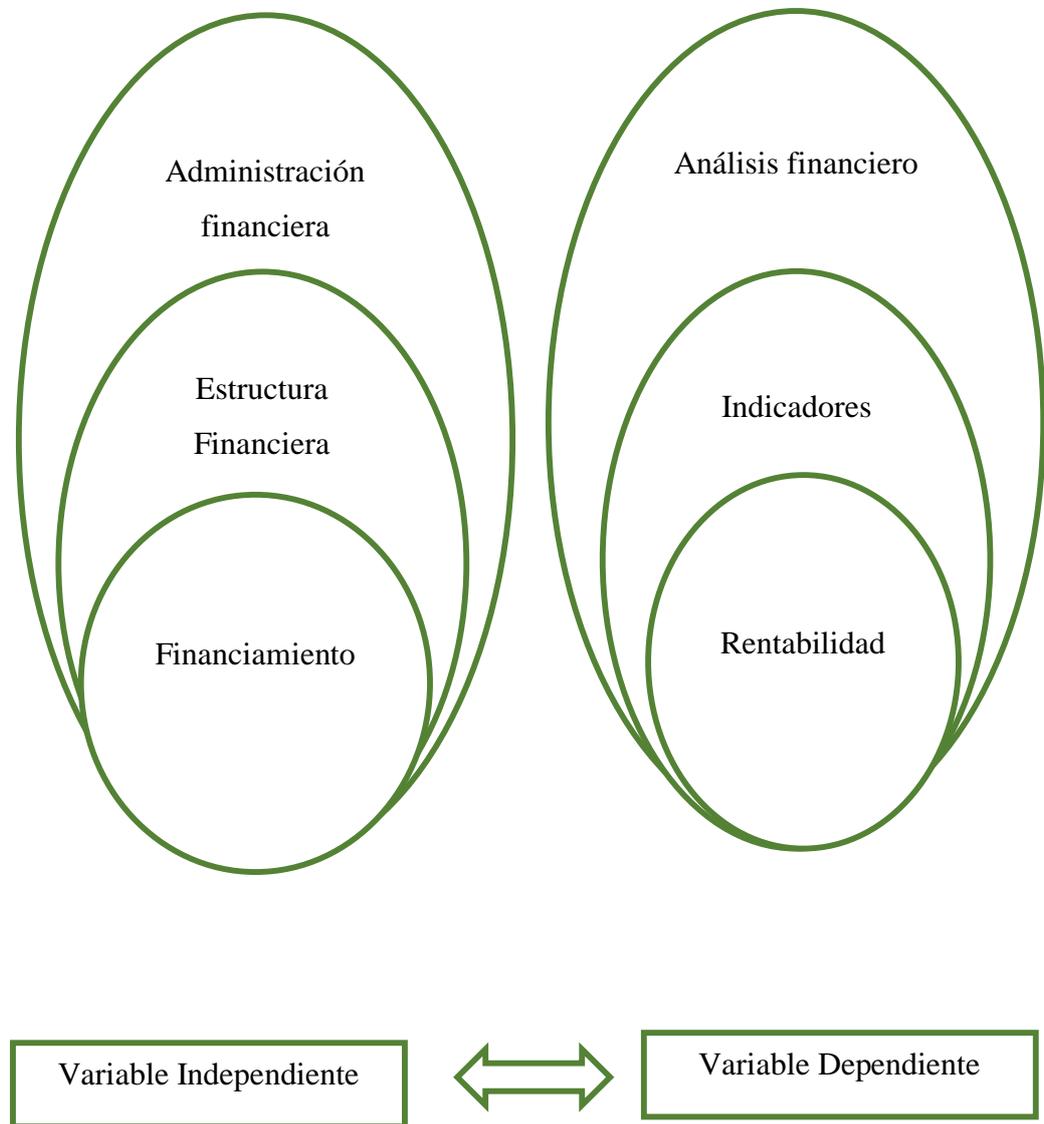


Gráfico N° 2.1. Categorías fundamentales
Elaborado por: Castro. S, (2017)

2.2.2. Subordinación conceptual variable independiente

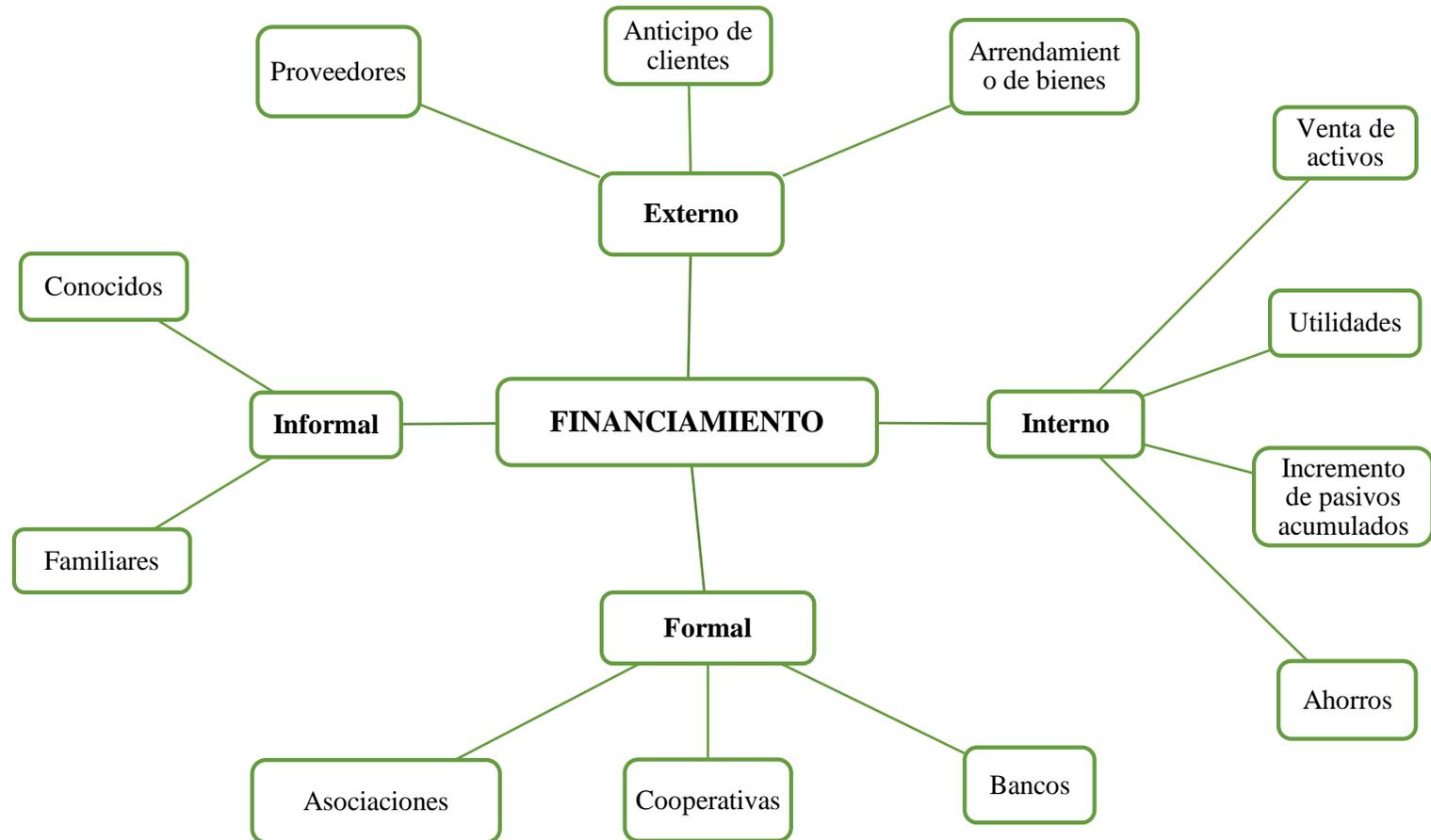


Gráfico N° 2.2. Subordinación variable independiente
Elaborado por: Castro. S, (2017)

2.2.3. Subordinación conceptual variable dependiente

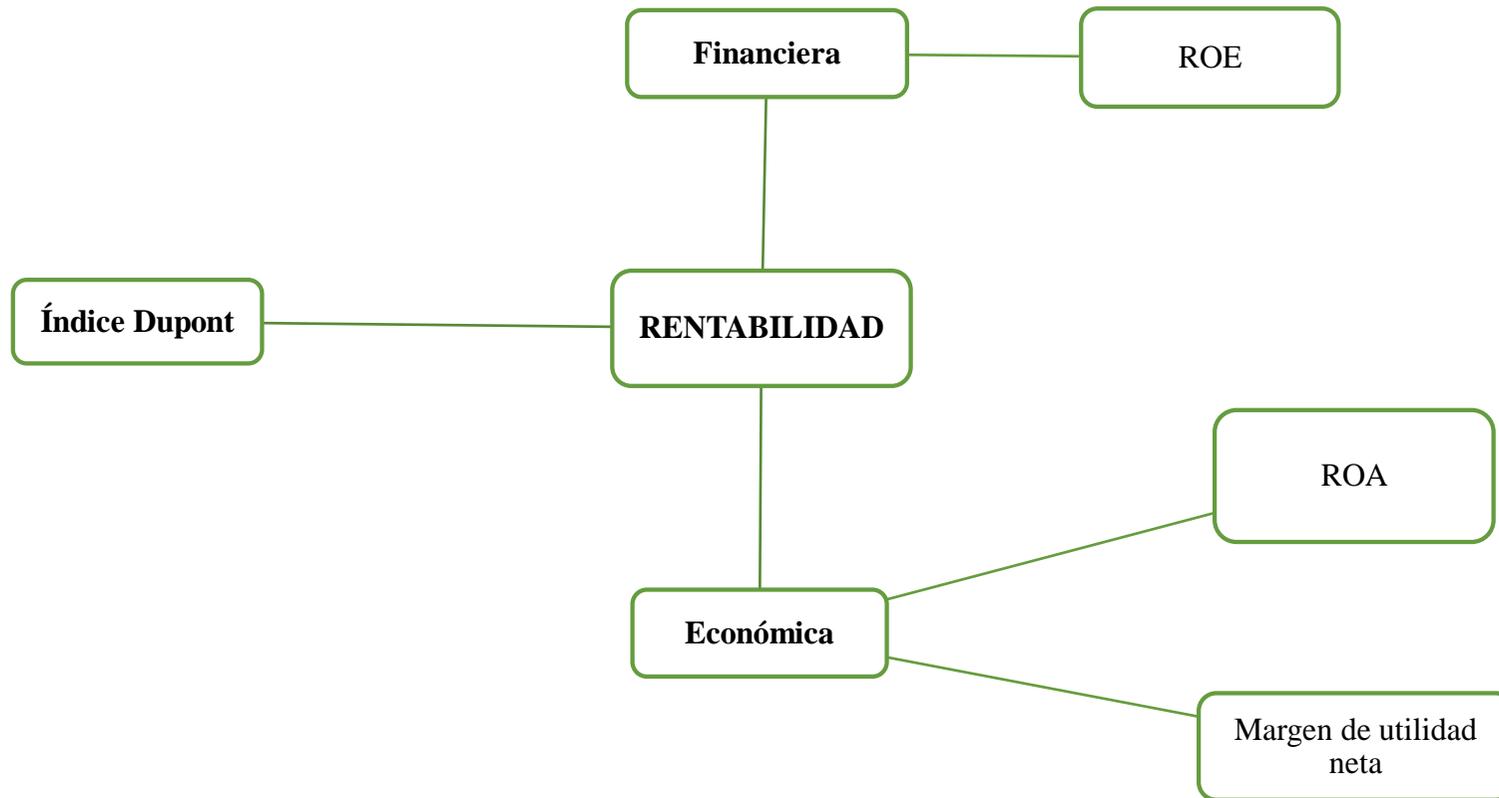


Gráfico N° 2.3. Subordinación variable dependiente
Elaborado por: Castro. S, (2017)

2.2.4. Desarrollo de la variable independiente

Administración financiera

En el libro de Gitman, (2007, pág. 3) menciona, Las finanzas administrativas se ocupan de las tareas del administrador financiero en la empresa de negocios. Los administradores financieros administran activamente los asuntos financieros de cualquier tipo de empresa, financiera o no, privada o pública, grande o pequeña, lucrativa o sin fines de lucro.

El concepto que proponen (Gallagher & Andrew, 2001, pág. 3) menciona que:

La administración financiera básicamente es una composición de contabilidad y economía.

- ✓ En primera instancia, los gerentes financieros manejan información contable, con el propósito de analizar, planear y distribuir adecuadamente los recursos financieros en las empresas.
- ✓ Y emplean los principios económicos como conducto para la toma de decisiones financieras que favorezcan los beneficios de la organización.

Los conceptos antes citados afirman que, el dinero viene a ser la vida de la organización, el cual se debe financiar y administrar eficientemente para cumplir con las metas de la empresa. En sí, un administrador financiero juega un papel fundamental en su rama; la administración financiera. El éxito que han obtenido muchas empresas es gracias a ingenieros financieros que han sabido tomar buenas decisiones en lo que se refiere a planeación y estrategias para llevar a cabo las operaciones del negocio.

Las empresas, sean grandes o pequeñas requieren de una buena administración financiera, en todas las empresas sin importar su tamaño se miden las finanzas y la manera en que se las utiliza para producir y satisfacer tanto a sus accionistas o dueños como a clientes; la sociedad en general. El objetivo del administrador financiero es la plena utilización de los fondos en todo tiempo.

Tareas de un administrador financiero:

- ✓ Planificación
- ✓ Recaudación de dinero para financiar las operaciones de la empresa.

- ✓ Extensión de créditos a clientes
- ✓ Evaluación de fuertes gastos propuestos

Walker (1971, pág. 1), afirma que “El planeamiento financiero consiste en decidir con anticipación acerca de las medidas financieras necesarias para que la empresa alcance su objetivo primordial”.

El objetivo que sobresale en la planificación financiera a largo plazo es de financiamiento para las actividades que realiza la empresa, así lo expresa Johnson (1966, pág. 28), “Lo que primeramente le concierne son los planes a largo plazo para expansiones de la planta, sustitución de maquinaria y equipo...”.

En resumen, una buena planificación conlleva a tener un control eficaz de las finanzas para lograr el éxito del negocio, reduciendo riesgos que se presenten, todo esto es importante para cumplir los objetivos. Es decir para planificar se debe pronosticar, éste llega a ser uno de los elementos principales de este proceso, para predecir problemas y tomar acciones que permitan aliviarlos.

La planeación financiera ayuda a la determinación de la cantidad de dinero o financiamiento que requiere una empresa para que realice sus actividades de expansión u operación. Dentro de esto está incluido el mejor uso que se le va a otorgar al capital ya sea para inversiones en activos fijos u otros activos importantes para la organización.

Es necesario que se ponga en marcha un seguimiento de la información financiera de la empresa para así determinar la estructura de inversión, la estructura financiera y por último recurrir al financiamiento adecuado. Este paso viene siendo una de las funciones básicas de la actividad de las finanzas como lo menciona (Baena, 2010, págs. 4-7).

Extensión de créditos a clientes

El analista financiero evalúa las políticas crediticias con los clientes y analiza si existe

liquidez en la empresa para extender los días de plazo para la cancelación de la deuda, es decir si conviene o no realizar esta función.

Evaluación de fuertes gastos propuestos

Para aplicar esta función de debe realizar una planificación previa y así tener una idea de los ingresos y egresos que se realizarán dentro de la organización. Con esto se conoce si el gasto es necesario que se lo realice, y si la empresa cuenta con dinero suficiente para dichos gastos propuestos.

Estructura financiera

“La estructura de capital de una empresa (o estructura financiera) se refiere a la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que utiliza ésta para financiar sus operaciones” (Ross, Westerfield, & Jordan, 1997, págs. 7-9).

Mientras que Ortiz A. (1994) dice que, “La estructura financiera versa sobre la composición de los canales de financiamiento que respaldan la totalidad de los activos poseídos por cualquier organización productiva...” (pág. 249).

Afirmando lo antes mencionado, la estructura financiera llega a ser compleja dependiendo de las fuentes de financiamiento de la organización, porque incluye un sin número de fuentes y con ellas, viene dado el costo que tiene cada una. En varias ocasiones se relaciona la estructura de capital con el valor que tiene la empresa, es decir que para que dicha entidad tenga mayor valor, el costo de financiamiento debe ser bajo.

Una de las funciones del administrador financiero es conocer cómo obtener financiamiento adecuado para la empresa, y saber administrarlo para invertir el dinero de la mejor manera. En general es el modo en que las empresas se financian realizando una combinación de su deuda con su capital.

Existen varias investigaciones acerca de la estructura óptima de capital pero ninguna

ha corroborado ni ha concluido cuál es la mejor opción, esto va a depender de la necesidad de cada una de las empresas en cuanto a financiamiento se trata.

Lo que aclaran muchos autores es que las empresas no se deben endeudar en exceso, pero ciertas personas no tienen el conocimiento y la información apropiada acerca de finanzas para estructurar de mejor manera su financiación.

Financiamiento

“El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa” (Erossa, 2009, pág. 166).

Línea de crédito

Una línea de crédito según Hitman (1997, pág. 455), es un pacto entre un banco y su cliente, en donde se especifica el monto máximo de crédito sin garantía que la entidad le prestará y la empresa deberá cancelar en un momento específico.

(Richard & Stewart, 1993, págs. 345-402), expresan en su libro que las decisiones de financiamiento son más difíciles que las de inversión ya que existen diversos instrumentos de financiación; para ello es preciso conocer todo acerca de este tema; como las instituciones financieras que proporcionan financiación a empresas.

Y algo imprescindible, familiarizarse con términos de financiación. La fuente más sencilla y de suma importancia para estos autores es el capital propio.

Según Gallagher & Andrew (2001) dentro de la estructura financiera existen dos modalidades de financiamiento:

- Recursos externos, está formado por el pasivo corriente y el pasivo a largo plazo.
- Recursos internos, lo integra el patrimonio.

Otra condición en la que una empresa se puede financiar, dependiendo sus necesidades es:

- Financiamiento de corto plazo, lo integra el pasivo corriente.
- Financiamiento de largo plazo, estructurado por el pasivo a largo plazo y el patrimonio.

En toda empresa se requiere realizar inversiones para el mejoramiento de los procesos productivos para ello se requiere de capital que en muchas ocasiones no es fácil de conseguir. El financiamiento que las empresas requieren pueden ser divididas de diferente manera, se trata de financiación interna (autofinanciación) o externa (préstamos, aportaciones).

Financiación interna

Goffin señala (como se citó en Suárez, 1977, pág. 304), “La autofinanciación de la empresa en el curso de un período representa el beneficio no distribuido y ahorrado en dicho período”.

La financiación interna es para aquellas empresas que han venido trabajando en el mercado y su ganancia han sido retenida, para con ella realizar sus inversiones; en otras palabras este financiamiento viene dado por la misma empresa.

Este financiamiento puede darse por:

- Utilidades
- Incremento de pasivos acumulados
- Ahorros
- Venta de activos

Utilidades

Son las ganancias que obtienen una entidad o un negocio, después de realizar su actividad económica en un período de un año generalmente.

Estas utilidades dependiendo de las políticas de cada empresa se pueden retener, es decir ir acumulando y así reinvertirlas en la organización, ya sea para pagos emergentes, ampliar líneas de productos o incrementar el área de producción.

Incremento de pasivos acumulados

“Implica posponer el pago más allá de la fecha de vencimiento” (Court, 2009, pág. 42).

Esta demora de las cuentas del pasivo genera un financiamiento a corto plazo, este “beneficio” se debe comparar con otros costos como: costo de descuento en efectivo, mora por tardanza en el pago y desventaja en la calificación de crédito.

Ahorros

Estos ahorros corresponden a dinero guardado por el dueño de la empresa, básicamente microempresas; estos negocios no tienen socios que aporten a su capital. El dinero se lo puede usar para el financiamiento de la microempresa y hacer frente a gastos o inversiones de maquinaria dentro de la actividad económica que ejerza.

Venta de activos

Algunas empresas o negocios al no recurrir a préstamos deciden vender sus activos fijos que ya no necesitan para obtener financiamiento, dicho financiamiento es a mediano plazo.

Su ventaja es que pueden recaudar dinero de un activo que ya no utilicen en el negocio, y ese dinero reinvertirlo en la empresa. Así como tiene su ventaja también conlleva dos desventajas como: no es un dinero que se obtiene rápido, es decir una forma interna de financiamiento lenta.

Y algunos negocios no poseen activos fijos que puedan vender.

Ventajas de la autofinanciación

Parafraseando a Suárez (1997), Existen varias ventajas que acarrea la autofinanciación para una empresa, así tenemos, la tranquilidad por parte de los administrativos de la organización por gozar de autonomía y libertad ya que para créditos que vienen desde terceros se necesita de trámites, requisitos, gastos y tiempo para la obtención de estos recursos financieros.

Otra de las ventajas que se puede evidenciar es que la empresa se ahorra de pagar interés a instituciones financieras que brindan dichos préstamos, por lo que la autofinanciación es una fuente de capital financiera que no necesita retribución.

Y por último, para empresas pequeñas la única forma de financiamiento en un plazo mayor a un año prácticamente es utilizando sus propias reservas o utilidades, por la diferencia de las condiciones financieras comparadas con las grandes empresas.

Desventajas de la autofinanciación

- La problemática para los accionistas se ve reflejado en que no podrán recibir utilidades después de un periodo económico y se privan de obtener beneficios que quizá necesiten en ese momento.
- En lo que respecta a la empresa cuando se autofinancia puede tener el riesgo en sus inversiones; alcanzan poca rentabilidad en ellas.
- Las empresas que llevan a cabo el autofinanciamiento, se ven obligadas a subir el precio del producto para así obtener utilidades altas y por lo tanto más reservas acumuladas. Esto afecta las ventas y en un mercado perfecto no se puede dar ese aumento en el coste del producto.
- En muchas de las ocasiones las empresas que practican la autofinanciación lo hacen por evitar pagar los impuestos.

No todas las empresas pueden obtener autofinanciación ya que las utilidades deben ser altas para poder optar por esta forma de financiamiento. Existen monopolios que gozan de utilidades grandiosas y a estas entidades les favorece aplicar este método. Sin embargo esto también puede poner en peligro la estabilidad económica de todo un país.

Financiamiento externo

“Acudir al mercado de capitales y obtener recursos financieros, bien sea en forma de deudas o de nuevas aportaciones de capital” (Suárez, 1977, pág. 305).

Es un compromiso que contrae la compañía para cumplir con los pagos establecidos en el futuro. Incluye:

- Proveedores
- Anticipo de clientes
- Arrendamiento financiero

Proveedores

Esta cuenta registra las obligaciones que se conciben por la compra de materiales para la elaboración del producto; materia prima. Los proveedores son una fuente de financiamiento a corto plazo puesto que esta deuda se la cancela en un plazo menor a un año (Zapata, 2002, pág. 193).

Anticipo de clientes

Esta forma de financiamiento se refiere al dinero que los clientes entregan a la empresa por las compras futuras que se realizarán; este dinero viene a ser efectivo para financiarse a corto plazo, y en un momento determinado el cliente lo devengará.

Arrendamiento de bienes de equipo

En el Ecuador el leasing surgió hace varios años por necesidades de las empresas industriales, y se trata de una actividad por la cual una empresa tiene acceso al uso de un activo fijo durante un determinado período de tiempo.

Para esta investigación se utiliza el nombre de arrendamiento de bienes de equipo ya que algunas de las personas que fabrican el calzado no poseen la suficiente maquinaria

para elaborar el producto y recurren a personas o fabricas que alquilan sus máquinas para que ellos finalicen dicha elaboración.

“En el financiamiento externo los planes corporativos son sometidos más directamente a la ‘disciplina’ del mercado de capitales que en el financiamiento interno” (Bodie & Merton, 1999, pág. 399).

Para acudir a un financiamiento externo se requiere de ciertas exigencias las cuales son controladas al momento de pedir un crédito por ejemplo, mientras que la financiación interna se la realiza siempre y cuando se obtenga ciertas utilidades las misma que se puedan retener y autofinanciarse a futuro.

Esta fuentes externas de financiamiento son de utilidad para la empresa ya que son a corto plazo y en ocasiones no cobran interés como los créditos de una institución financiera, son beneficiosas para la entidad ya que se obtiene el material o la mercadería sin cancelar en ese momento y tiene un plazo determinado para hacerlo. Cada una de estas formas de financiamiento tiene sus ventajas como la facilidad de pago y dar a conocer su calificación crediticia con terceras personas en este caso sus proveedores.

Dentro del financiamiento se puede mencionar dos tipos según el origen:

Financiamiento formal

Para tener un concepto claro del financiamiento formal en el Ecuador, se requiere conocer qué es un sistema financiero:

“Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo el de canalizar el ahorro de las personas. El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos...” (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2009).

“Se considera como formal aquellos servicios financieros regulados y supervisados por alguna autoridad gubernamental normada de las instituciones financieras” (Ramos, 2007, pág. 11).

Crédito: es una operación financiera otorgada por una persona o institución financiera en la cual se adquiere una cierta cantidad de dinero, comprometiéndose a cancelarlo en un determinado tiempo más un porcentaje de interés.

En este caso todo crédito que se haya obtenido por parte de las instituciones antes mencionadas, se considera como un financiamiento formal puesto que están regulados por un ente controlador en el país. Cada uno de estos préstamos se adquiere con un plazo de pago y una tasa de interés.

Financiamiento informal

Informalidad: Según la Organización Internacional del Trabajo (2015), la informalidad, “Hace referencia a todas las actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que en la legislación o en la práctica están insuficientemente cubiertos por sistemas formales o no lo están en absoluto...”.

El (Gran Diccionario de la Lengua Española, 2016) conceptualiza informal como, “Que no es oficial o no sigue normas estrictas”.

“Las personas que habitan en lugares aislados, lejos de instituciones financieras formales, o que requieren productos más flexibles y variados recurren a métodos de financiamiento informales a través de prestamistas, familiares o amigos” (Portal de microfinanzas, s.f.).

En consecuencia con la definición de los dos términos; financiamiento e informal; se puede conceptualizar al financiamiento informal como el abastecimiento de dinero mediante líneas de crédito no oficiales, sin supervisión de alguna autoridad gubernamental y sin normas estrictas, a través de familiares y conocidos. Entendiéndose que las unidades económicas no formales están integradas por

prestamistas, familiares o amigos.

Las personas de las comunidades son las que comúnmente recurren a este tipo de financiamiento que ayuda en sus necesidades financieras de una manera fácil, pero al no contar con alguna estructura o reglas esto puede traer riesgos, llega a ser poco fiable y hasta más costoso.

Condiciones del financiamiento

- Montos
- Plazos
- Garantías

Montos

Es la cantidad de dinero que se otorga como préstamo. El monto se fija de acuerdo a la necesidad del prestatario.

Plazos

Es el tiempo en el que es cancelado un crédito, es decir desde que se le concede el préstamo hasta cuando lo cancela. Depende el contrato, puede descomponerse en varios períodos de pago.

Garantías

Son bienes o propiedades del prestatario para asegurar el crédito concedido. Se las utiliza para cubrir el riesgo de crédito si no se llegara a cumplir con el pago, y deben tener las siguientes características:

- Realizables
- Estables
- Valorables y
- Transferibles

Costo del financiamiento

Según la definición de la Norma Ecuatoriana de Contabilidad 10, “son interés y otros costos incurridos por una empresa en conexión con el préstamo de fondos”. Para

adquirir un financiamiento para la organización es indispensable que su costo sea bajo. Costo financiero: “Costo derivado de la financiación mediante recursos ajenos. Comprende intereses y otro tipo de remuneraciones que deben pagarse al prestamista de los fondos” (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2009b).

Con respecto a lo que dicen los autores antes citados, se puede llegar a observar que el financiamiento también se lo puede clasificar como informal y formal, siendo estas dos formas las más comunes ya que para muchos empresarios es fácil acceder a créditos en entidades reguladas por instituciones legales en nuestro país. Pero para microempresarios a los cuales se refiere dicha investigación no existe una ayuda para este tipo de créditos, quizá porque no tienen la capacidad crediticia que exige un banco o cooperativa. Por esto es que la informalidad es básicamente a lo que pueden acceder, pero no conocen los altos costos y riesgos que esto transfiere.

En las empresas las decisiones importantes son, las de inversión y financiamiento, las cuales ayudan a crecer a la entidad, tanto en valor como en el mercado al que pertenecen y ayudan a convertirse en empresas competitivas. Todo ente económico piensa acerca de invertir pero muchas de las veces no idea como financiarse, por esto es que se puede mencionar que las decisiones de financiamiento son más difíciles de concebir en comparación con las de inversión.

2.2.5. Desarrollo de la variable dependiente

Análisis financiero

“El análisis financiero forma parte de un sistema o proceso de información cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro...” (Gil, 2004, pág. 10).

Un buen análisis de las finanzas dentro de una organización permite tomar decisiones acertadas acerca de su situación económica – financiera, en palabras de Córdoba (2007a), “El análisis financiero no es un fin, es un medio, es un proceso...” para la toma de decisiones.

Un análisis financiero permite ejecutar comparaciones de resultados de una empresa, y además comunica sobre la capacidad de endeudamiento, rentabilidad y las fortalezas o debilidades en cuanto a las finanzas. Según Weston y Copeland (1995), “Los aspectos fuertes deben entenderse y utilizarse para obtener una ventaja significativa, mientras que deben localizarse las debilidades para tomar una acción correctiva” (pág. 215).

Parafraseando a Córdoba (2007b) un análisis financiero involucra analizar la situación de la empresa y obtener un dictamen de la misma para así formular tácticas claves y cumplir con objetivos económicos y financieros. Todo esto conlleva a diseñar procesos de diagnóstico y dar solución a problemas detectados, pues este análisis juega un papel fundamental para examinar los negocios.

En el libro de Villegas & Ortega (1997, pág. 62), expresa “El proceso del análisis e interpretación de estados financieros consiste en aplicar procedimientos analíticos a las cifras de los estados financieros, para tomar medidas...”.

Parafraseando a (Shim & Siegel, 2004), los acreedores, los inversionistas y los directivos son algunas de las personas quienes requieren de un análisis de los estados financieros de su empresa para tener una idea de la situación e imagen de la organización ante la competencia.

Cada uno de los autores que se ha mencionado tienen diferentes puntos de vista, pero al final señalan que el análisis financiero es sustancial en un negocio, en la actualidad se lleva a cabo este paso dentro de la empresa para tener conocimiento de cómo va evolucionando la misma. Esto permite que directivos y administradores de las organizaciones hagan un estudio minucioso de las cifras que se manejan dentro de ella y tengan una clara idea del estado económico y financiero.

Para ello se necesita de herramientas que faciliten este examen, los resultados de aquello vienen a ser las cifras que se deben interpretar para así compararse con la competencia y tomar decisiones, dichas decisiones deben estar orientadas al cumplimiento de sus objetivos y por ende conducirá al éxito deseado de la

organización.

Indicadores financieros

“Indicador Financiero o Índice Financiero, es una relación de cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea acerca del comportamiento de algún aspecto específico de ésta” (León, 2009, pág. 2).

De acuerdo con Córdoba (2007c, pág. 74), “El patrón utilizado con mucha frecuencia es una razón, o índice, que relaciona dos piezas de información financiera entre sí”.

En palabras de Van Horne (1997), El análisis de las razones financieras involucra dos tipos de comparaciones:

- En primer, lugar el analista puede comparar una razón presente con las razones pasadas y futuras esperadas para la misma compañía.
- El segundo método de comparación coteja las razones de una empresa con las de empresas similares o con promedios de la industria en el mismo punto en el tiempo.

Las cifras expresadas en los estados financieros pueden relacionarse unas con otras, tomando cualquiera de ellas; pero el resultado no tendría sentido,

Según expresa Ortiz (2004), Por este motivo se ha seleccionado una serie de razones o indicadores que se pueden utilizar, y dentro de los cuales el analista debe escoger los que más le convengan según su caso. Esto, a su vez, depende de quien esté interesado en los resultados del análisis. Así, el accionista actual o probable se interesa primordialmente por el nivel de utilidades actuales y futuras, mientras que el acreedor está más interesado en la liquidez y capacidad de la compañía para adquirir nuevas obligaciones (pág. 177).

Existen grupos de razones financieras las cuales ayudan a medir el desempeño de la empresa desde diferentes puntos de vista, las razones dan información eficaz si se analiza un grupo completo de ellas para conseguir conclusiones sensatas. Se dividen en cuatro grupos: de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

Indicadores de liquidez

Indica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo, es la destreza de convertir en efectivo activos corrientes. Muestra con qué facilidad o dificultad puede una empresa afrontar sus pasivos corrientes convirtiendo en efectivo los activos corrientes, desde el punto de vista de pago inmediato valoran a una organización. Algunos de ellos, los más importantes son:

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Indicadores de solvencia

Miden el financiamiento de la empresa y el grado en el que sus acreedores participan en ello. En fin evalúan el endeudamiento si es riesgoso y si conviene a los dueños de la organización.

Indicadores de gestión

Con estos indicadores se examina la eficiencia con que la empresa utiliza sus recursos. Los indicadores, entonces, se entienden que son importantes para medir la situación de los negocios, cada uno de ellos evalúa diferentes aspectos y ayudan a la toma de decisiones dentro de la empresa. Los analistas financieros calculan estos índices e interpretan de acuerdo al resultado que se obtiene de ellos, sirven para examinar la liquidez, la solvencia, la eficiencia con que la empresa emplea sus recursos y para medir la rentabilidad que forma parte de uno de los objetivos de la mayoría de las empresas. Todo ente económico se crea con la misión de satisfacer necesidades y al mismo tiempo obtener utilidades; la rentabilidad es la representación de la utilidad de

la empresa dada en porcentaje.

Estos indicadores son la forma más frecuente de un análisis financiero en una empresa, cada una de estas razones financieras no serían útiles si no se comparan con otras, ya sean de la misma empresa o con otras organizaciones del mercado, las empresas con las que se compara deben poseer las mismas características como: tamaño o línea de productos, entre otros. Cada uno de ellos tiene su función e interpretación de acuerdo a los requerimientos de los analistas. La comparación con otras entidades sirve para analizar estrategias y ser más competitivas en el mercado al cual pertenecen.

Rentabilidad

“La rentabilidad, en este contexto, es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas” (Gitman, 2007, pág. 512). El autor también menciona que la rentabilidad se evalúa con respecto a las ventas, activos o la inversión de los propietarios.

Existen diferentes puntos de vista acerca de este término como es la rentabilidad, por ende el siguiente autor define a la rentabilidad como:

Éxito económico (utilidad o beneficio) que proporciona una operación financiera en función del capital invertido (propios y/o ajenos) en un período de tiempo determinado (por lo general un año). Toda empresa que emplea el trabajo y el capital en forma eficiente, facilita su rentabilidad en el curso de la producción y en el resultado de sus transacciones (**Martínez, 2012**).

“Una característica común a todos los índices de rentabilidad contables es que en el numerador tenemos siempre una medida de resultado...” (**Dumrauf, 2003, pág. 67**).

La rentabilidad en una empresa o negocio es importante porque señala la eficiencia de las operaciones empresariales y miden el beneficio de la misma. Actualmente toda organización tiene como objetivo percibir utilidades, y la rentabilidad no es más que eso, la utilidad que se ha generado después de un período de tiempo y se la expresa en porcentaje. En pocas palabras la rentabilidad es el rendimiento de lo que se ha invertido durante un tiempo determinado.

Rentabilidad económica

El objetivo de la rentabilidad económica según el artículo de Sánchez (1994) es “medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador del ratio)”.

Cálculo de la rentabilidad económica

La fórmula que se muestra a continuación del rendimiento de los activos, es la manera más habitual de calcular esta rentabilidad:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta despues de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

Una razón de rentabilidad más específica tenemos:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Indica el porcentaje que representa la utilidad neta sobre las ventas realizadas en un período. “Esta razón muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, pero no los cargos extraordinarios” (Van Horne, 1997, págs. 772-773).

Rentabilidad financiera “es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios” (Oceano Centrum, pág. 921).

Cálculo de la rentabilidad financiera

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}}$$

Nos expone el porcentaje de rendimiento que representa la utilidad neta o final sobre el patrimonio neto.

Índice Dupont

$$\text{Dupont} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \times \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio total}}$$

El primer componente de la ecuación nos dice qué porcentaje de ganancia obtenemos sobre las ventas, el segundo indica la cantidad de veces que se vende el activo total en el año, y el tercero nos indica cuantos pesos hay de activo total por cada peso de patrimonio neto “produciendo” para los accionistas. Al mismo tiempo indica el grado de endeudamiento (apalancamiento) de la compañía (Dumrauf, 2003, págs. 68-70).

Corroborando lo que dice el autor, la rentabilidad económica vienen siendo la que se mide con respecto a los activos de la empresa incluyendo el activo financiado por terceras personas; mientras que la rentabilidad financiera se mide en relación a su capital propio, es decir solo toma en cuenta los recursos de los propietarios del negocio. Cada una de estas rentabilidades se calcula con diferentes fórmulas las cuales demuestran si la situación en la que la empresa se encuentra es la adecuada, por medio de esto se puede tomar decisiones.

Y el índice Dupont es uno de las razones que analiza el desempeño de la empresa financiera y económicamente; activos, capital y apalancamiento.

2.3. Hipótesis

El financiamiento afecta la rentabilidad de las microempresas productoras de calzado de la asociación Juan Cajas.

2.4. Señalamiento de variables

Variable independiente: Financiamiento

Variable dependiente: Rentabilidad

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Enfoque modalidad y nivel de investigación

Enfoque

En esta investigación se aplicará el enfoque cualitativo y cuantitativo, puesto que, En el método cualitativo, de acuerdo a Bonilla y Rodríguez (2000), “Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada” (Bernal, 2010, pág. 60a).

Hernández, Fernández, & Baptista, (2010, pág. 4a) Señalan que, el enfoque cuantitativo “usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”.

Este trabajo investigativo se sustenta en estos dos enfoques, el enfoque cualitativo, puesto que, se basa en identificar las fuentes de financiamiento a las que los microempresarios acceden y el motivo por el que se endeudan, es decir, características comportamentales de la generación de deuda. El enfoque cuantitativo ya que la información que se va a recolectar, contribuye con la obtención de datos con los que se puede probar la hipótesis planteada midiendo la rentabilidad y el endeudamiento que estas microempresas poseen, todo esto tiene base y medición numérica para probar estadísticamente esta teoría; a través de índices financieros de rentabilidad y endeudamiento, montos y porcentajes.

Modalidad básica de investigación

El presente proyecto utilizará la modalidad de investigación bibliográfica y de campo: “La investigación bibliográfica forma parte de la investigación cuantitativa, ya que

contribuye a la formulación del problema de investigación gracias a la elaboración de los aspectos teóricos e históricos” (Méndez, 2008, pág. 22).

Esta investigación es de tipo bibliográfica ya que se procedió a buscar información de fuentes como libros, revistas y periódicos, de los cuales se obtuvo valiosa información teórica que ayudaron al desarrollo de la investigación de este tema.

Investigación de campo, “es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004, pág. 103).

Se basa en esta modalidad, ya que es necesario acudir al lugar de los hechos, en el cual se realizará un estudio minucioso del entorno donde los productores trabajan, y se pueda obtener datos reales acerca de los microempresarios productores de calzado, utilizando la técnica de la encuesta. Esta es una fuente fidedigna ya que se puede observar y obtener evidencias para ratificar el estudio de esta investigación. Para indagar la situación económica de los negocios de calzado y la obtención de datos es necesario la aplicación de una entrevista al señor presidente de la asociación en estudio.

Nivel de investigación

Exploratoria, descriptiva y correlacional:

El objetivo de la investigación exploratoria es, “examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 79).

La problemática de este proyecto es poco investigada, por la dificultad del acceso a información de las microempresas; por lo cual se necesita realizar una investigación profunda acerca de este tema para encontrar las causas del excesivo financiamiento, con el fin de contribuir con estudios posteriores que ayuden al impulso de este tipo de empresas.

El propósito de la investigación descriptiva es “describir la realidad objeto de estudio, un aspecto de ella, sus partes, sus clases, sus categorías o las relaciones que se pueden establecer entre varios objetos, con el fin de esclarecer una verdad, corroborar un enunciado o comprobar una hipótesis” (Niño, 2011, pág. 34).

El tema de esta investigación contiene dos variables; la rentabilidad permite describir las razones financieras de rentabilidad. El financiamiento describe los tipos de financiamiento, los montos, los plazos y las causas por las que los microempresarios requieren de dicho financiamiento.

El propósito del estudio correlacional, es “evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 62c).

El presente proyecto de investigación es de tipo correlacional porque se pretende medir la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las microempresas de la asociación productora de calzado Juan Cajas. Estas dos variables se relacionan ya que con el comportamiento de una variable se puede conocer el proceder de otra.

3.2. Población, muestra, unidad de investigación

Población

Según Fracica (1988), población es “el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación” (Bernal, 2010, pág. 160b).

Esta investigación tiene como población a las microempresas pertenecientes a la asociación de productores de calzado del centro comercial Juan Cajas. Se tomará en cuenta a la asociación de productores Juan Cajas, más no a los comerciantes, según la entrevista realizada al señor presidente de la asociación Nelson Ochoa; son 100 microempresarios dedicados a la elaboración de calzado. Lo que es considerado por la investigadora una población aceptable y no requiere el cálculo de una muestra.

Unidad de investigación: Centro comercial Juan Cajas

3.3. Operacionalización de variables: Financiamiento

Tabla N° 2.1. Operacionalización de la variable independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Financiamiento: es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.</p>	Abastecimiento de dinero	Fuentes Internas	<ul style="list-style-type: none"> • ¿En el desarrollo económico de su microempresa, ha accedido a fuentes de financiamiento? • ¿El capital con el cual se desenvuelve es: capital propio, proveedores, deuda con instituciones financieras o aportación de familiares? 	Encuesta Cuestionario estructurado
		Fuentes Externas	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el destino del financiamiento? • ¿Cuántas veces en el año ha solicitado financiamiento? 	
	Uso eficiente del dinero	<ul style="list-style-type: none"> • Gasto salarios • Compra de materia prima • Pago de deudas • Consumo personal 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo está distribuida la utilización de sus ingresos? 	

Fuente: Marco teórico

Elaborado por: Castro. S, (2017)

3.4. Operacionalización de variables: Rentabilidad

Tabla N° 2.2. Operacionalización de la variable dependiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Rentabilidad: Es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas, la rentabilidad se evalúa con respecto a las ventas, activos o la inversión de los propietarios.</p>	Ingresos	Por ventas	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Sus ventas mensuales aproximadas en el 2015 y 2016 fueron? • ¿Cuál es el precio de venta de un par de zapatos? 	<p>Encuesta</p> <p>Cuestionario estructurado</p> <p>Entrevista</p> <p>estructurada</p>
	Costos	De producción	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el costo de producción de un par de zapatos? • ¿El costo de la materia prima se elevó en el 2016? 	

Fuente: Marco teórico

Elaborado por: Castro. S, (2017)

3.5. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias

Se utilizó fuentes de información, tanto primarias como secundarias para el desarrollo de la investigación, así:

Fue necesario la utilización de fuentes primarias como: periódicos y páginas de las entidades de regulación y control del país. Libros los cuales sirvieron para la elaboración del marco teórico del proyecto de investigación, al mismo tiempo se hizo indispensable basarse en revistas científicas en línea con relación al tema investigado, las mismas han acotado en los antecedentes investigativos de manera significativa.

Por último se basó también en artículos de investigación científica realizados anteriormente con relación a las variables investigadas, toda la información recolectada sirve para dar soporte a este proyecto investigativo.

En lo que se refiere a fuentes secundarias: se puede mencionar que se utilizará la encuesta como técnica para recoger datos con el instrumento cuestionario estructurado, dirigido a los dueños de las microempresas productoras de calzado del centro comercial Juan Cajas, el cual contiene preguntas cerradas y abiertas para la recolección de la información con respecto al financiamiento y la rentabilidad.

Otra técnica que es de utilidad en la indagación de este tema es la entrevista al señor presidente de la asociación de productores, ya que él proporcionará valiosa información acerca de cómo se ha venido desarrollando el sector, en lo que se refiere a las variables en estudio, se utilizará un cuestionario estructurado con preguntas abiertas.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de resultados

Para obtener los resultados se procedió a la aplicación de la encuesta, la misma que fue dirigida a los dueños de las microempresas productoras de calzado del centro comercial Juan Cajas, posteriormente se tabula la información con la ayuda del programa informático SPSS, se diseñó tablas de frecuencia con sus respectivos gráficos porcentuales en pastel y en barras. La entrevista otra de las herramientas que ayudó en este proceso se aplicó al señor presidente de la asociación.

Para el análisis fue necesaria la aplicación de la Estadística descriptiva y para la interpretación de cada uno de los resultados se apoyó en el marco teórico del capítulo II de la investigación.

En lo posterior se aplicó la verificación de hipótesis en el programa SPSS con el objeto de conocer el grado de relación entre las variables de la investigación. La encuesta fue aplicada a 100 personas del sector de producción de calzado.

A continuación, los resultados obtenidos en cada una de las preguntas de la encuesta aplicada:

DATOS INFORMATIVOS

Tabla N° 4.1. Género

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Masculino	23	23	23
Femenino	77	77	100
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

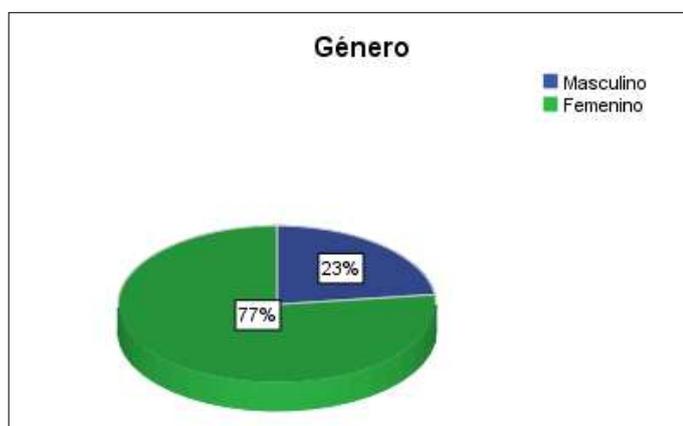


Gráfico N° 4.1. Género

Fuente: Tabla N° 4.1

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

De acuerdo a los datos que arrojan las encuestas se puede observar que la mayor parte de los microempresarios productores de calzado encuestados, son mujeres con un 77% en relación a los hombres con un 23%.

Es importante conocer el tipo de género dentro del tema para descubrir si éste es el conductor de emprendimientos y decisor del endeudamiento en el negocio de calzado.

Tabla N° 4.2. Edad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De 18-35 años	8	8,0	8,0
De 36-50 años	50	50,0	58,0
De 51-65 años	42	42,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

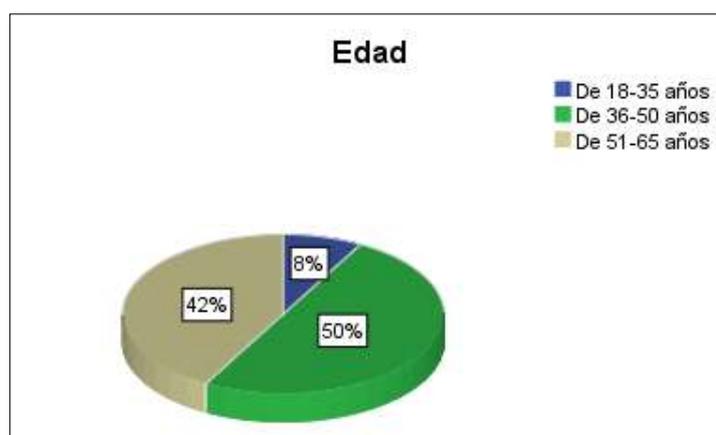


Gráfico N° 4.2. Edad

Fuente: Tabla N° 4.2

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Se puede apreciar que la producción de calzado lo realizan en mayor parte personas que van desde los 36 hasta los 50 años, seguido de las personas que tienen de 51 a 65 años, tan solo el 8% pertenece a las personas jóvenes desde 18 a 35 años y el 0% a personas mayores a 65 años.

Se puede mencionar que antiguamente lo primero que se aprendía era el oficio para tener una manera de sustentarse en el futuro, mencionadas personas tienen la suficiente experiencia en la elaboración de calzado ya que las personas adultas desde edades tempranas han tenido el conocimiento de esta labor como forma de subsistencia. Lo que se puede decir que la mayor parte de su vida ha tenido ingresos por este trabajo.

PREGUNTA N° 1. ¿QUÉ TIEMPO TIENE SU NEGOCIO EN EL MERCADO?

Tabla N° 4.3. Tiempo del negocio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Entre 1-10 años	8	8,0	8,0
Entre 11-20 años	37	37,0	45,0
Entre 20-30 años	46	46,0	91,0
Más de 30 años	9	9,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

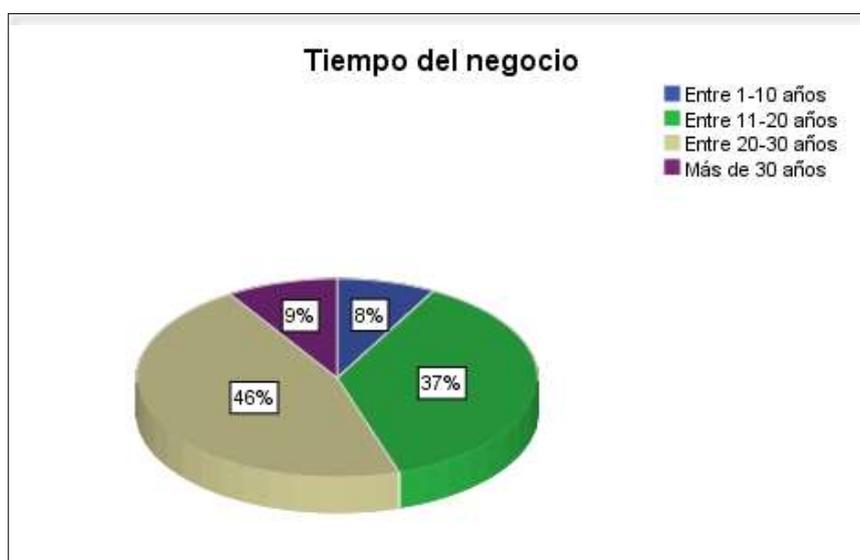


Gráfico N° 4.3. Tiempo del negocio

Fuente: Tabla N° 4.3

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Las encuestas arrojan que del total encuestados el 46% de las personas tienen entre 20 y 30 años su negocio en el mercado, seguido del 37% entre 11 y 20 años, 9% más de 30 años y el 8% entre 1 y 10 años.

Los años en el mercado evidencian el fortalecimiento de la actividad productiva, por ende es factible conocer la experiencia de las personas en este mercado de producción y comercialización de calzado donde se han venido desempeñando.

PREGUNTA N° 2. ¿CUENTA CON SUFICIENTES RECURSOS ECONÓMICOS PARA EL GIRO DE SU NEGOCIO?

Tabla N° 4.4. Recursos Económicos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SÍ	29	29,0	29,0
No	71	71,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

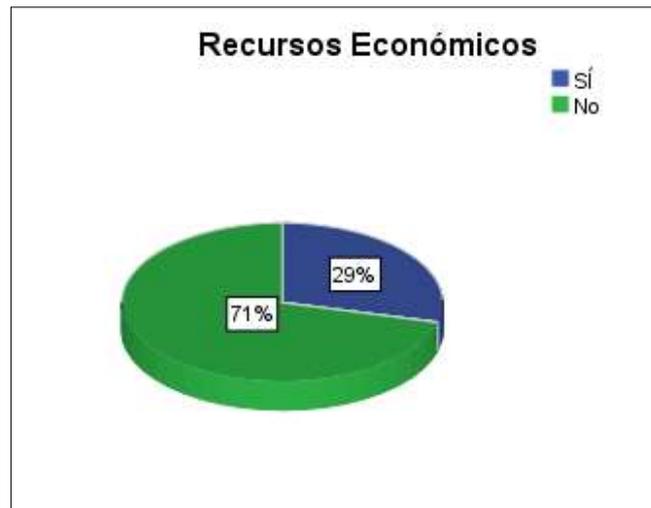


Gráfico N° 4.4. Recursos económicos

Fuente: Tabla N° 4.4

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

La mayoría de los encuestados representados por el 71% han respondido que no tienen suficientes recursos económicos para el giro de su negocio, mientras que el 29% corresponde a los encuestados que respondieron que sí cuentan con los recursos económicos suficientes.

Los recursos económicos son los que facilitan la producción del calzado si no cuentan con lo suficiente se ven obligados a buscar financiamiento y obtener dinero para el giro de su negocio.

PREGUNTA N° 3. ¿CUÁNTOS PROVEEDORES UD. MANEJA EN EL AÑO?

Tabla N° 4.5. Proveedores

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Proveedores	100 100	5	3,77	,973

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

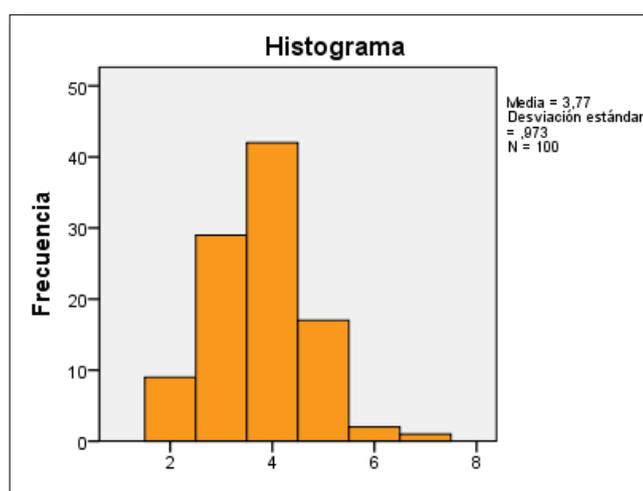


Gráfico N° 4.5. Proveedores

Fuente: Tabla N° 4.5

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Los productores de calzado manejan frecuentemente en promedio 4 proveedores en el año con una tendencia a variar por debajo o por encima de dicho número en 1, y la diferencia entre los microempresarios que manejan un mayor número de proveedores y los que manejan menos proveedores es 5.

El número de proveedores que frecuentemente manejan los productores de calzado permite distinguir como se lleva a cabo la actividad productiva de los microempresarios, ya que gracias a sus proveedores ellos producen y comercializan el producto a los diferentes clientes.

PREGUNTA N° 4. ¿SUS PROVEEDORES LE DAN CRÉDITO?

Tabla N° 4.6. Crédito proveedores

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	50	50,0	50,0
No	50	50,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

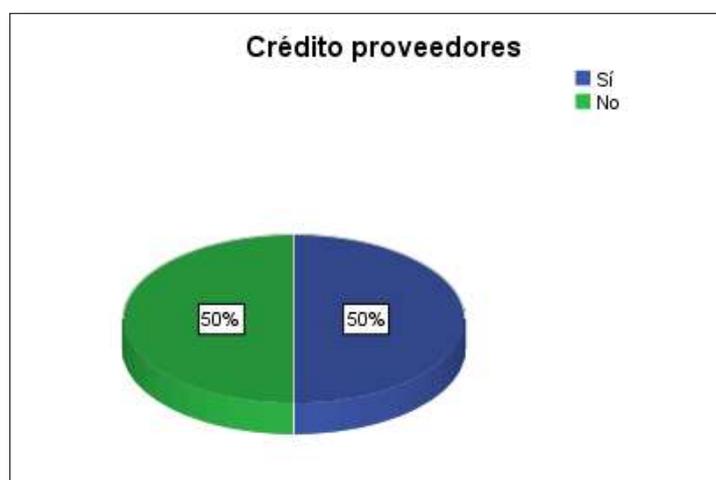


Gráfico N° 4.6. Crédito proveedores

Fuente: Tabla N° 4.6

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Se puede notar en la gráfica anterior que el 50% de los encuestados respondieron que sus proveedores si les dan crédito y el otro 50% respondió que no.

Operar con dinero ajeno para las empresas resulta beneficioso porque con el dinero financiado se puede obtener activos o materiales que generan una alta rentabilidad, aquí la adquisición de pasivos es una excelente idea llamado también apalancamiento financiero. El crédito de los proveedores es una facilidad de pago para las empresas donde se otorgan días de plazo para el pago y no tiene costo.

**PREGUNTA N° 5. ¿CADA CUÁNTOS DÍAS LES CANCELA A SUS
PROVEEDORES?**

Tabla N° 4.7. Plazo de pago

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Cada 30 días	36	36,0	36,0
Cada 60 días	8	8,0	44,0
Cada 90 días	1	1,0	45,0
No se endeudan con proveedores	55	55,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)



Gráfico N° 4.7. Plazo de pago

Fuente: Tabla N° 4.7

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Del 100% de las encuestas el 55% no tiene deudas con sus proveedores, el 36% mencionan que cada 30 días pagan a sus proveedores, el 8% cada 60 días y el 1% cancela cada 90 días.

El plazo que conceden los proveedores pasa a formar parte del ciclo de efectivo de la organización. Trabajar con dinero ajeno para los microempresarios es importante y beneficioso, ya que pueden disponer del valor de la venta durante un período adicional de tiempo; esto se da cuando la empresa cobra antes de tener que pagar a sus proveedores, que sería lo ideal.

PREGUNTA N° 6. ¿EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE SU MICROEMPRESA, HA ACCEDIDO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO?

Tabla N° 4.8. Financiamiento

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	69	69,0	69,0
No	31	31,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)



Gráfico N° 4.8. Financiamiento

Fuente: Tabla N° 4.8

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Observando los resultados se puede evidenciar que el 69% de las personas que producen calzado han accedido a fuentes de financiamiento, mientras que el 31% restante ha respondido que no lo ha hecho.

Las personas requieren de financiamiento para expandir su negocio o para poder producir y seguir comercializando su producto, con ello se logra ventajas competitivas en lo que se refiere a precios. El financiamiento continuo tiene ventajas para los negocios sean grandes o pequeños porque trae la oportunidad de trabajar con dinero ajeno el cual genera más rentabilidad que el dinero propio, realizando una actividad que en el futuro le otorgue altos beneficios.

PREGUNTA N° 7. EL CAPITAL CON EL CUAL SE DESENVUELVE ES:

Tabla N° 4.9. Capital

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Capital propio	32	32,0	32,0
Proveedores	45	45,0	77,0
Deuda a instituciones financieras	22	22,0	99,0
Aportación de familiares	1	1,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

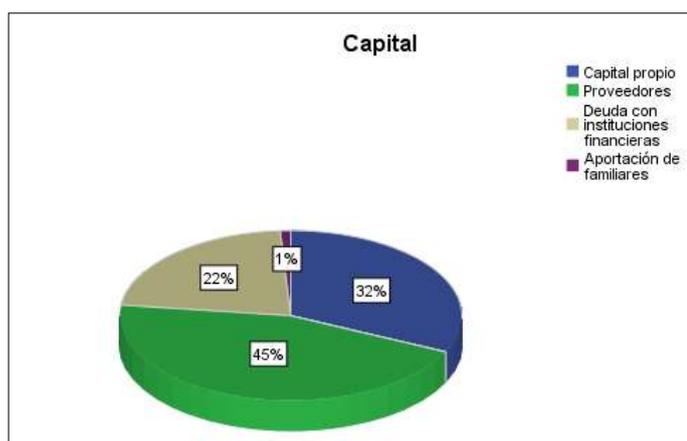


Gráfico N° 4.9. Capital

Fuente: Tabla N° 4.9

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

El 45% de la población encuestada responde que el capital con el que se desenvuelven es capital ajeno; dinero de proveedores, seguido por el 32% que dice que es capital propio, el 22% responde que son deudas con instituciones financieras y no apenas el 1% menciona que es aportación de familiares.

Es imprescindible conocer el tipo de financiamiento, es decir, de donde proviene el capital de estos productores, porque este financiamiento tiene un costo; dicho costo mientras más bajo sea es mejor. Muchas de las ocasiones el endeudamiento es la mejor opción aunque resulte un tanto costoso, si la rentabilidad de la inversión en el futuro es más alta que el costo del financiamiento no cabe duda que es una decisión acertada. Existe financiamiento que no tiene costo; el de los proveedores.

PREGUNTA N° 8. ¿CUÁNTAS VECES EN EL AÑO 2015 HA SOLICITADO FINANCIAMIENTO?

Tabla N° 4.10. Historia crediticia año 2015

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Historia crediticia 2015	68 68	47	6,23	6,300

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

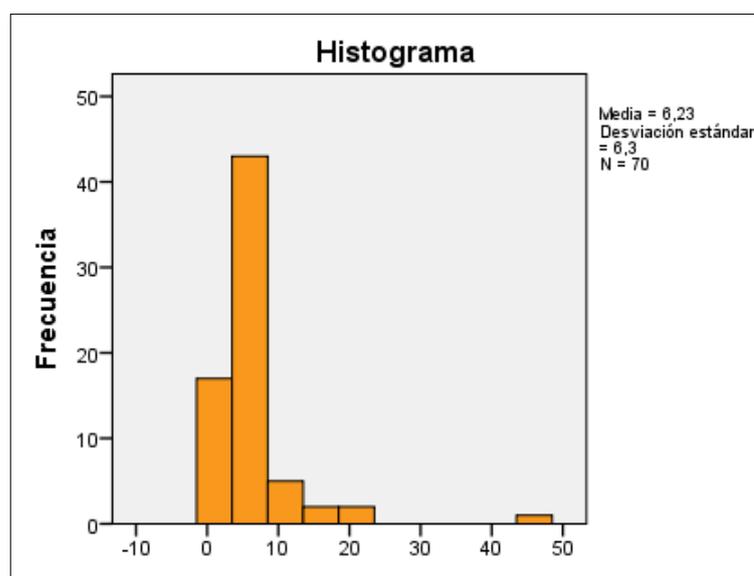


Gráfico N° 4.10. Historia crediticia año 2015

Fuente: Tabla N° 4.10

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

En esta pregunta se toma en cuenta a 68 personas las cuales se han endeudado en el año 2015. En promedio 6 veces los productores de calzado han solicitado crédito en el año 2015 con una tendencia a variar por debajo o por encima de dichas veces en 6, y la diferencia entre las personas que han solicitado más veces financiamiento y las personas que han solicitado menos veces financiamiento es 47.

Las veces que se ha acudido al financiamiento, nos da a conocer el historial crediticio de la microempresa, es decir los créditos que ha tomado durante un periodo de tiempo ya sea con entidades financieras u otro tipo de fuente.

PREGUNTA N° 8. ¿CUÁNTAS VECES EN EL AÑO 2016 HA SOLICITADO FINANCIAMIENTO?

Tabla N° 4.11. Historia crediticia año 2016

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Historia crediticia 2016	68	47	7,27	8,330
	68			

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

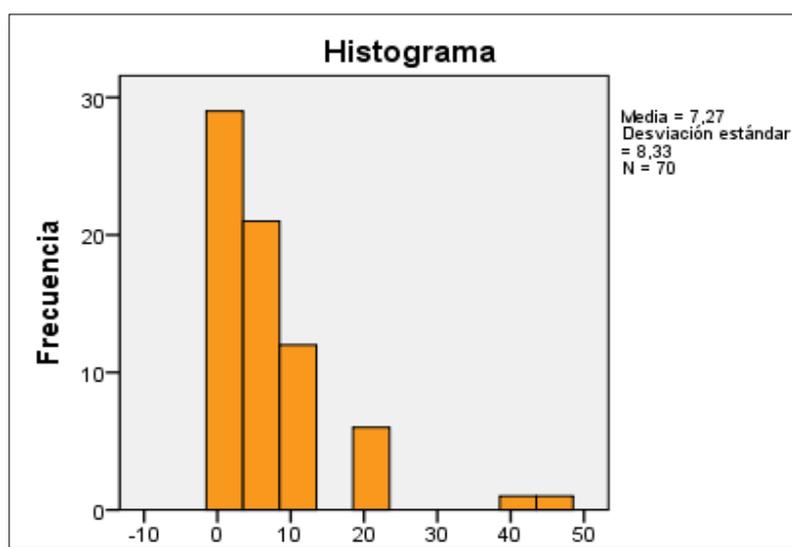


Gráfico N° 4.11. Historia crediticia año 2016

Fuente: Tabla N° 4.11

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

En esta pregunta se toma en cuenta a 68 personas las cuales se han endeudado en el año 2016. En promedio 7 veces los productores de calzado han solicitado crédito en el año 2016 con una tendencia a variar por debajo o por encima de dichas veces en 8, y la diferencia entre las personas que han solicitado más veces financiamiento y las personas que han solicitado menos veces financiamiento es 47.

Las veces que se ha acudido al financiamiento, nos da a conocer el historial crediticio de la microempresa, es decir los créditos que ha tomado durante un periodo de tiempo ya sea con entidades financieras u otro tipo de fuente.

PREGUNTA N° 9. ¿AL ELEGIR LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO QUÉ FACTORES SON MÁS IMPORTANTES?

Tabla N° 4.12. Factores importantes en el financiamiento

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Tasa de interés	18	18,0	18,0
Ampliación en montos	2	2,0	20,0
Grado de atención	7	7,0	27,0
Plazo de pago	41	41,0	68,0
No se endeudaron	32	32,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

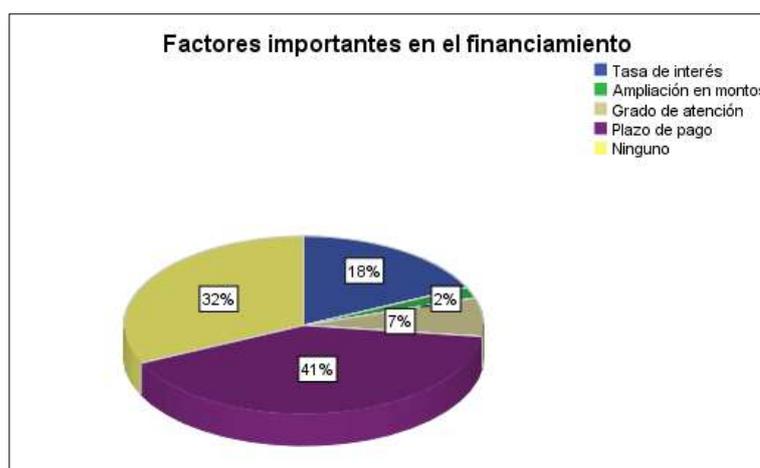


Gráfico N° 4.12. Factores importantes en el financiamiento

Fuente: Tabla N° 4.12

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Del 100% de las encuestas el 41% dice que el factor más importante en el financiamiento es el plazo de pago, el 32% no se endeuda, el 18% dice que es la tasa de interés, el 7% el grado de atención y el 2% la ampliación en montos.

El factor más importante en el financiamiento determina la fuente, los microempresarios escogen el lugar, es decir la fuente apropiada a donde recurren para endeudarse.

PREGUNTA N° 10. ¿A QUÉ PLAZO SE ENDEUDA?

Tabla N° 4.13. Plazo de la deuda

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Corto plazo	46	46,0	46,0
Largo plazo	22	22,0	68,0
No se endeuda	32	32,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)



Gráfico N° 4.13. Plazo de la deuda

Fuente: Tabla N° 4.13

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

En el gráfico se puede apreciar que el 46% respondió que cuando se endeuda lo hace a corto plazo, mientras que el 32% dijo que no se endeuda y el 22% respondió que se endeuda a largo plazo.

Se considera el tiempo de proveedores para cuadrar el tiempo de cobro con el tiempo de pago; en el momento que se dé el flujo de efectivo de cobro se da el de pago. Se puede mencionar que los proveedores les dan crédito a corto plazo sin interés.

**PREGUNTA N° 11. SU DEUDA A CORTO PLAZO EN DÓLARES ESTÁ
ENTRE LOS RANGOS:**

Tabla N° 4.14. Deuda a corto plazo

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De 0 a 1.000	33	33,0	33,0
De 1.500 a 2.500	10	10,0	43,0
De 3.000 a 4.000	1	1,0	44,0
Deuda a largo plazo	24	24,0	68,0
No se endeuda	32	32,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

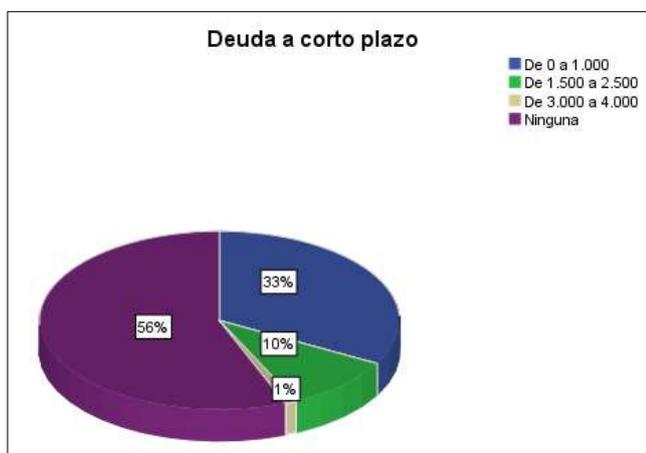


Gráfico N° 4.14. Deuda a corto plazo

Fuente: Tabla N° 4.14

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

El 24% no se endeudó corto plazo sino a largo plazo, el 32% mencionó que no tiene deuda, el 33% dijo que su deuda a corto plazo está entre 0 a 1.000 dólares, el 10% entre 1.500 a 2.500 dólares y el 1% entre 3.000 a 4.000 dólares. Nadie respondió que posee deuda de más de 4.000 dólares.

El endeudamiento a corto plazo es beneficioso para los negocios ya que son créditos por parte de sus proveedores, los cuales no tienen un tipo de interés y dan oportunidad a las microempresas de aligerar sus operaciones de comercio. Existen también créditos bancarios a corto plazo que son menos costosos que los de largo plazo.

**PREGUNTA N° 12. SU DEUDA A LARGO PLAZO EN DÓLARES ESTÁ
ENTRE LOS RANGOS:**

Tabla N° 4.15. Deuda a largo plazo

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De 1.000 a 4.000	16	16,0	16,0
De 4.000 a 7.000	7	7,0	23,0
De 7.000 a 10.000	1	1,0	24,0
Deuda a corto plazo	44	44,0	68,0
No se endeuda	32	32,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)



Gráfico N° 4.15. Deuda a largo plazo

Fuente: Tabla N° 4.15

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

La mayoría de personas encuestadas dice que no posee deuda a largo plazo el 44% y el 32% no se endeudó, el 16% posee deudas entre los rangos 1.000 a 4.000 dólares, el 7% entre los rangos de 4.000 a 7.000 dólares y el 1% de 7.000 a 10.000 dólares.

El financiamiento a largo plazo las conforman las deudas con instituciones financieras y las deudas con familiares, este tipo de endeudamiento es a más de un año y tiene un costo que es el interés. Las principales ventajas de este tipo de financiamiento son: ofrece mayor estabilidad financiera para un futuro y brinda mayor financiación que las deudas de corto plazo.

PREGUNTA N° 13. EL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO ES PARA:

Tabla N° 4.16. Destino del financiamiento

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Gastos administrativos	6	6,0	6,0
Pago a proveedores	16	16,0	22,0
Compra de materia prima	46	46,0	68,0
No se endeuda	32	32,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

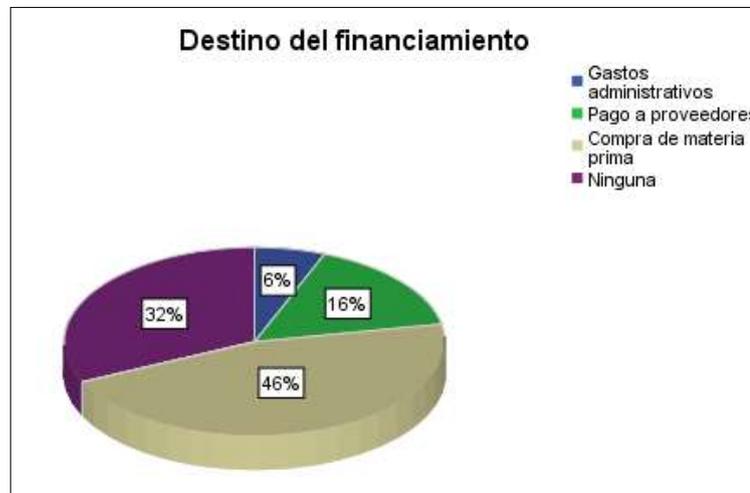


Gráfico N° 4.16. Destino del financiamiento

Fuente: Tabla N° 4.16

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Del total de los encuestados el 46% utiliza el financiamiento para comprar materia prima, el 32% no se endeuda, el 16% para pagar a sus proveedores y el 6% para gastos administrativos.

El financiamiento al no ser utilizado de manera correcta se puede ver afectada la rentabilidad del negocio, el destino del mismo es necesario conocerlo dentro de la microempresa ya que debe ser para producir el calzado netamente.

PREGUNTA N° 14. ¿PARA PRODUCIR EN EL AÑO 2015 NECESITÓ MÁS CAPITAL QUE EN EL AÑO 2016?

Tabla N° 4.17. Monto de capital

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	80	80,0	80,0
No	20	20,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta
 Elaborado por: Castro, S. (2017)

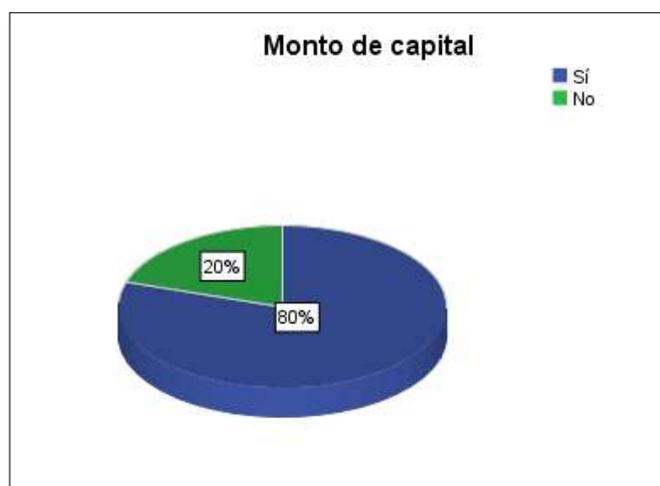


Gráfico N° 4.17. Monto de capital
 Fuente: Tabla N° 4.17
 Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Del 100% de la población el 80% menciona que si necesitó más dinero para producir en el año 2015 que en el año 2016 y el 20% restante responde que no.

El mayor monto de capital de años anteriores refleja que existió más ventas por ende más producción de calzado. El año 2015 fue mejor en relación al año 2016 en lo que respecta a ventas.

PREGUNTA N° 15. ¿POSEE INVENTARIO EN BODEGA EN LA ACTUALIDAD?

Tabla N° 4.18. Inventario

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	100	100,0	100,0

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

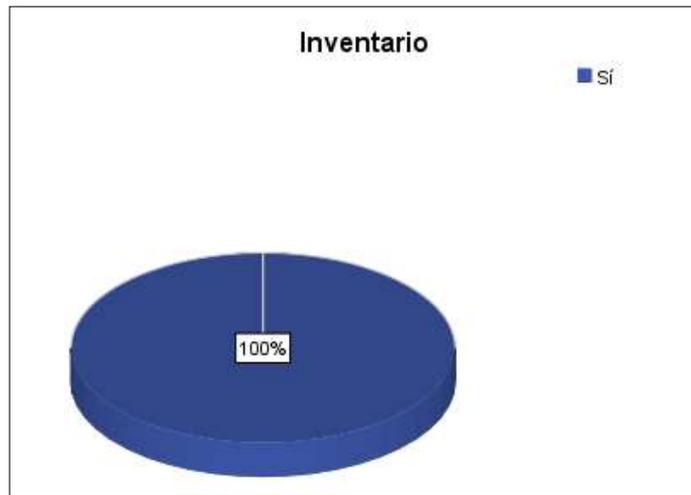


Gráfico N° 4.18. Inventario

Fuente: Tabla N° 4.18

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Todas las personas encuestadas dueños de los negocios de calzado respondieron que si poseen inventario en bodega, es decir este resultado afirmativo representa el 100%.

Ciertos negocios obligatoriamente deben tener inventario para venderlo pero el exceso del mismo y el tiempo en que se lo tiene guardado no es recomendable para obtener un buen nivel de liquidez.

PREGUNTA N° 16. AL TENER INVENTARIO EN BODEGA, ES:

Tabla N° 4.19. Conversión del inventario

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Oportunidad de vender después	40	40,0	40,0
Un mal cálculo de inversión	2	2,0	42,0
Pérdida en el negocio	58	58,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

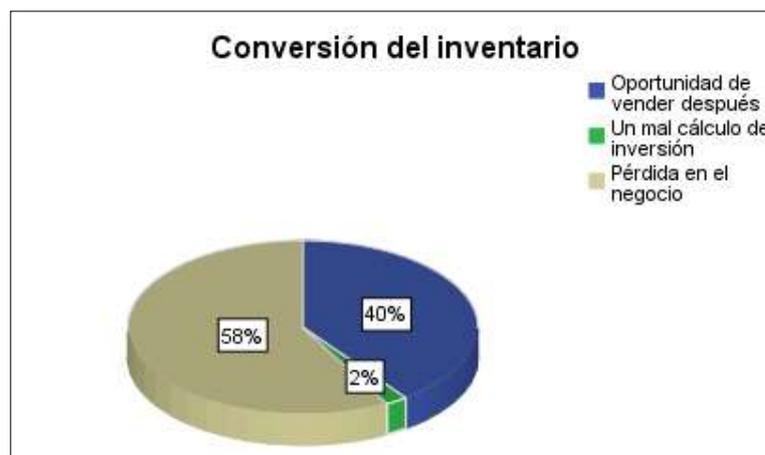


Gráfico N° 4.19. Conversión del inventario

Fuente: Tabla N° 4.19

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

La mayor parte de las personas el 58% han mencionado que tener el inventario guardado es una pérdida en el negocio, el 40% que es una oportunidad de vender después, el 2% que es un mal cálculo de inversión y nadie mencionó que es un gasto en exceso.

Si poseen inventario por mucho tiempo estos productos pasan de moda y al final para poder venderlo se lo remata a precios bajos incluso menores al de su costo, y en ocasiones no se puede ni venderlos.

PREGUNTA N° 17. ¿REALIZA VENTAS A CRÉDITO?

Tabla N° 4.20. Ventas a crédito

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	82	82,0	82,0
No	18	18,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

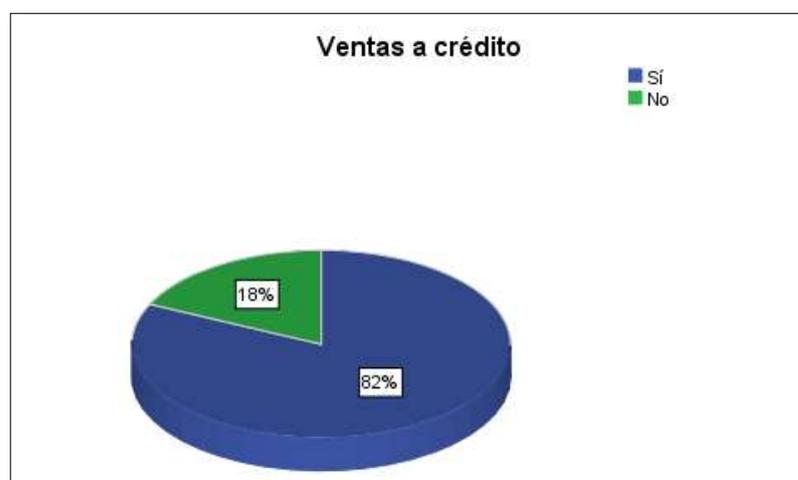


Gráfico N° 4.20. Ventas a crédito

Fuente: Tabla N° 4.20

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

La mayor parte de los encuestados realizan ventas a crédito lo cual está representado por el 82% y el resto representado por el 18% no realiza ventas a crédito.

Las ventas a crédito ayudan a fidelizar al cliente y aseguran compras futuras de mayor valor, la competencia en el mercado también obliga a dar facilidad de pago.

PREGUNTA N° 18. ¿CADA CUÁNTOS DÍAS LE PAGAN SUS CLIENTES?

Tabla N° 4.21. Plazo de cobro

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Pago clientes	82	45	30,00	12,910

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

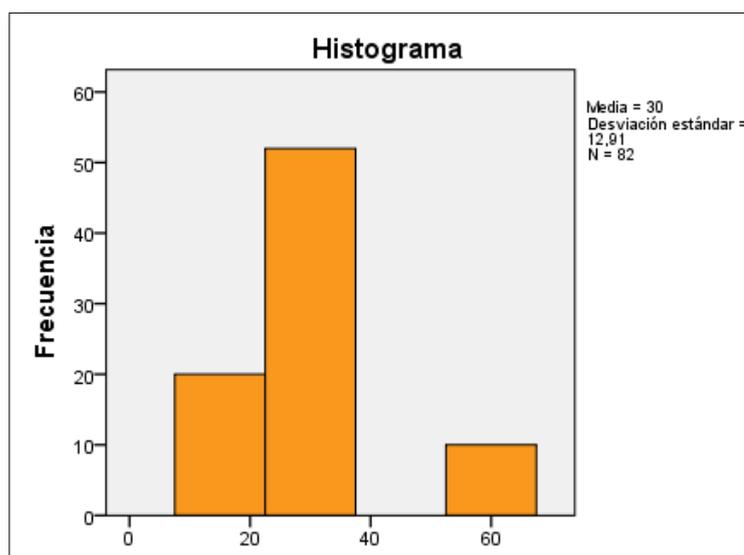


Gráfico N° 4.21. Pago clientes

Fuente: Tabla N° 4.21

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

En esta pregunta se toma en cuenta solo a las personas que venden a crédito que son 82. Los clientes de los productores de calzado les pagan en promedio cada 30 días con una tendencia a variar por debajo o por encima de dichos días en 13, y la diferencia entre los clientes que se demoran más días en cancelar que los que cancelan en menos días es 45.

El número de días que se le otorga de plazo al cliente es importante tenerlo en cuenta porque para cancelar las deudas de la empresa primero se debe tener dinero de las ventas a crédito, es importante que el periodo de cobro sea menor que el periodo de pago en todo negocio.

PREGUNTA N° 19. ¿CÓMO ESTÁ DISTRIBUIDA LA UTILIZACIÓN DE SUS INGRESOS?

Tabla N° 4.22. Distribución el 50% de los ingresos

Descripción	Frecuencia
Pago de deudas	58

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Tabla N° 4.23. Distribución el 35% de los ingresos

Descripción	Frecuencia
Compra de materia prima	20

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Tabla N° 4.24. Distribución el 5% de los ingresos

Descripción	Frecuencia
Gasto salarios	2

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Tabla N° 4.25. Distribución el 10% de los ingresos

Descripción	Frecuencia
Consumo personal	20

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

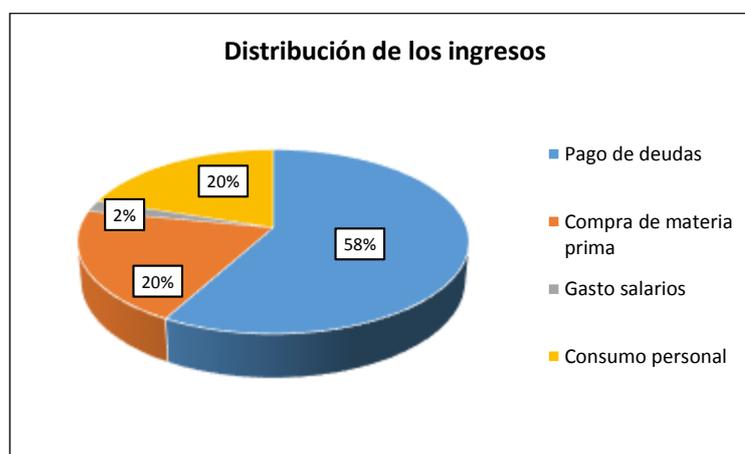


Gráfico N° 4.22. Distribución de los ingresos

Fuente: Tablas N° 4.22, 4.23, 4.24 y 4.25

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

El 58% de los productores de calzado mencionaron que el 50% de los ingresos lo destinan para el pago de deudas, el 20% de los encuestados dice que el 35% de los ingresos lo utilizan para la compra de materia prima, el 20% de los microempresarios manifiesta mediante la encuesta que el 10% de sus ingresos lo destinan al consumo personal y tan solo el 2% de los encuestados mencionan que el 5% de los ingresos son para el gasto de salarios.

La distribución de los ingresos en la empresa es un punto clave para saber el grado de administración de la misma, por esta razón se analiza los ingresos y el porcentaje que se destina para la utilización de cada uno de los ítems señalados; pago de deudas, compra de materia prima, gasto salarios y consumo personal. Estos ítems son los más relevantes en los productores de calzado.

PREGUNTA N° 20. ¿SEPARA SUS GASTOS PERSONALES CON LOS DEL NEGOCIO?

Tabla N° 4.26. Separación de gastos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	17	17,0	17,0
No	83	83,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

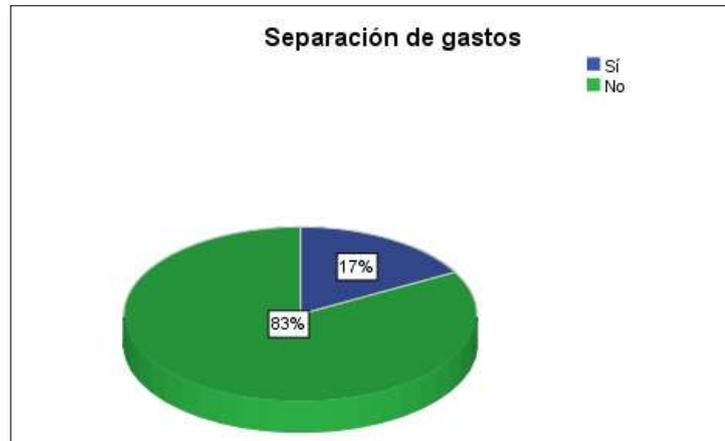


Gráfico N° 4.23. Separación de gastos

Fuente: Tabla N° 4.26

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Se puede evidenciar en los resultados que la mayor parte de personas siendo el 83% no separan sus gastos personales con los del negocio pero el 17% si lo hacen.

La administración de una microempresa se relaciona con separar los gastos del negocio con los personales ya que esto acarrea riesgo y problemas financieros, se puede llegar al punto de cerrar la empresa por una mala administración.

PREGUNTA N° 21. ¿UD. CONOCE EL NIVEL DE RENTABILIDAD DE SU MICROEMPRESA AL FINALIZAR UN MES?

Tabla N° 4.27. Rentabilidad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	33	33,0	33,0
No	67	67,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

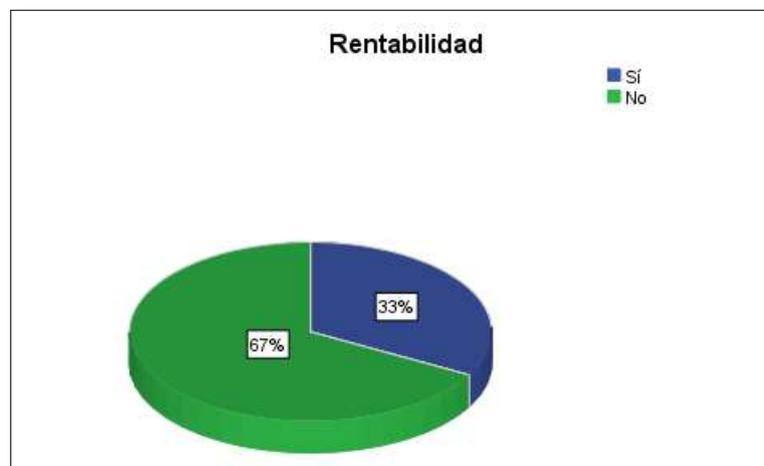


Gráfico N° 4.24. Rentabilidad

Fuente: Tabla N° 4.27

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

El 67% de los encuestados responden que no conocen la rentabilidad de su microempresa al finalizar un mes mientras que el 33% responden que sí.

La rentabilidad en un negocio es la razón de ser del mismo si no se lleva cuentas claras acerca de cuánto gana no se podrá saber cuánto endeudarse, llevar un control de ingresos y egresos en pequeños negocios es fundamental para tener éxito.

PREGUNTA N° 22. ¿CUÁL ES EL NÚMERO DE PARES VENDIDOS EN UN SÁBADO?

Tabla N° 4.28. Número de pares vendidos

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Pares vendidos	100 100	116	37,67	25,823

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

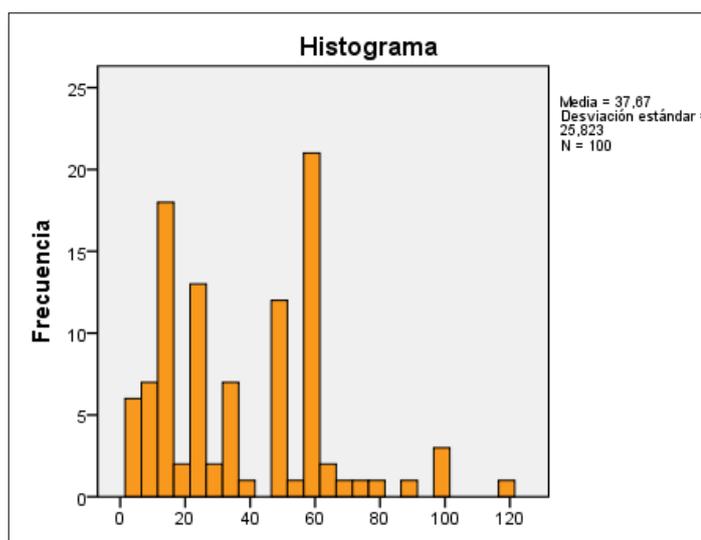


Gráfico N° 4.25. Número de pares vendidos

Fuente: Tabla N° 4.28

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Los pares de zapatos vendidos en un sábado, en promedio son 38 con una tendencia a variar por debajo o por encima de dicho número de pares en 26 y la diferencia entre los encuestados que han vendido más pares en un sábado y las personas que han vendido menor cantidad es 116.

Para conocer la rentabilidad de los microempresarios productores es necesario averiguar en promedio cuantos pares pueden vender en un sábado y así tener una idea de sus ventas semanales.

PREGUNTA N° 23. ¿CUÁL ES EL COSTO DE PRODUCCIÓN DE UN PAR DE ZAPATOS?

Tabla N° 4.29. Costo de producción

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Costo de producción	100 100	8,00	9,0050	1,64569

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

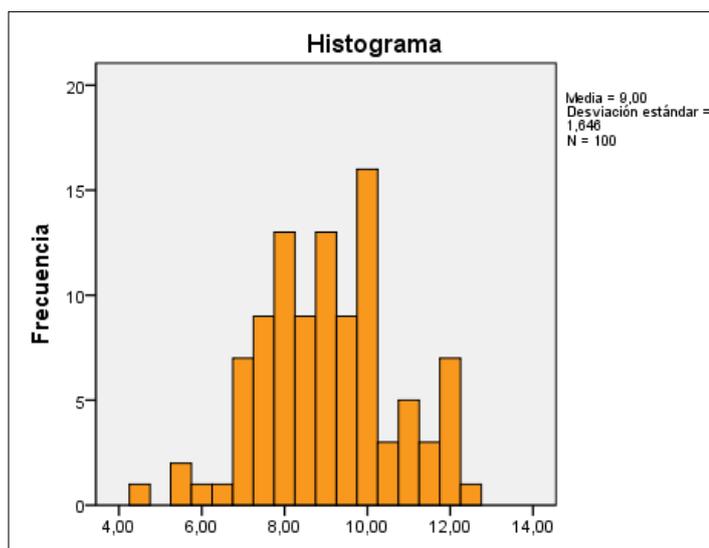


Gráfico N° 4.26. Costo de producción

Fuente: Tabla N° 4.29

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Los productores de calzado dan a conocer que el costo promedio de producción por un par de calzado es 9,00 dólares, con una tendencia a variar por debajo o por encima de dicho precio en 2,00 dólares y la diferencia entre el mayor costo de producción de un par de zapatos y el menor costo de producción es 8,00 dólares.

El costo de producción por cada par de zapatos es lo que define el precio en el que se lo vende a los clientes, este costo contiene el precio de los materiales, la mano de obra y todo lo que compete al proceso de producción.

PREGUNTA N° 24. ¿CUÁL ES EL PRECIO DE VENTA DE ESTE PRODUCTO?

Tabla N° 4.30. Precio de venta

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Precio de venta	100 100	10,00	10,0150	1,95590

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

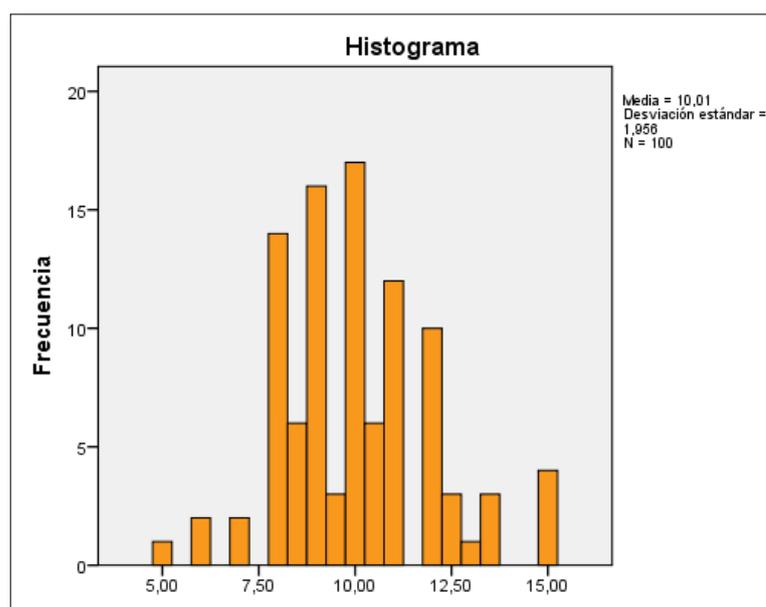


Gráfico N° 4.27. Precio de venta

Fuente: Tabla N° 4.30

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

El precio al público promedio de este sector es de 10,00 dólares con una tendencia a variar por debajo o por encima de dicho precio en 2,00 dólares y la diferencia entre el precio de venta más alto y el precio de venta menor es 10,00 dólares.

El costo y el precio de venta al público permiten evaluar la utilidad del negocio, transformado en porcentaje tenemos como resultado la rentabilidad de este sector que se dedica a la producción y comercialización de calzado.

PREGUNTA N° 25. ¿SUS VENTAS MENSUALES EN DÓLARES EN EL AÑO 2015 FUERON?

Tabla N° 4.31. Ventas mensuales año 2015

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Ventas mensuales 2015	100 100	1300,00	775,8000	262,88677

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

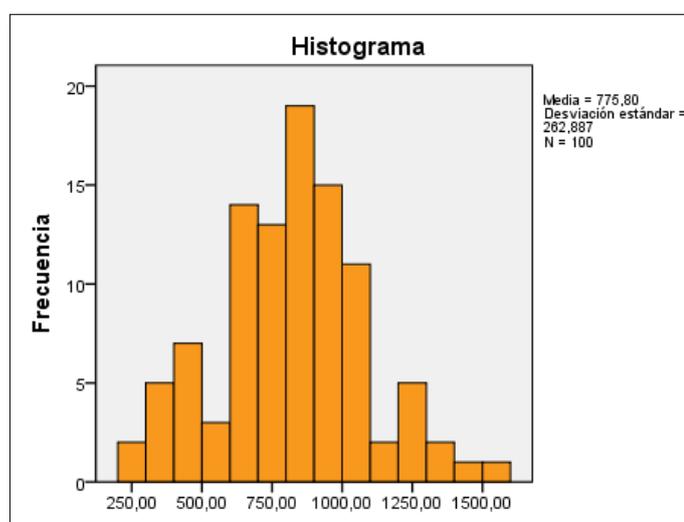


Gráfico N° 4.28. Ventas mensuales año 2015

Fuente: Tabla N° 4.31

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Las ventas mensuales en dólares del sector en el año 2015 en promedio fueron de 776,00 dólares con una tendencia a variar por debajo o por encima de dicho porcentaje en 263,00 dólares y la diferencia entre las mayores ventas y las ventas más bajas es 1.300,00 dólares.

Para conocer la rentabilidad o utilidad del sector es necesario demostrar las ventas mensuales que cada uno de los microempresarios ha tenido durante el año 2015.

PREGUNTA N° 25. ¿SUS VENTAS MENSUALES EN DÓLARES EN EL AÑO 2016 FUERON?

Tabla N° 4.32. Ventas mensuales año 2016

Descripción	N	Rango	Media	Desviación estándar
Ventas mensuales 2016	100 100	1200,00	537,7000	221,44546

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

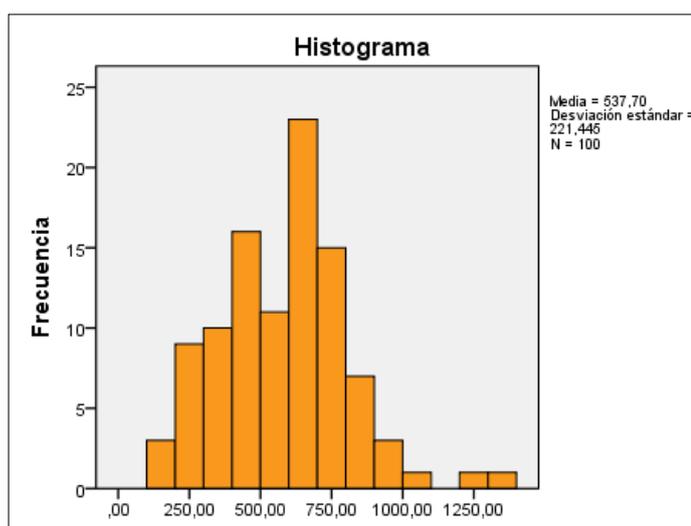


Gráfico N° 4.29. Ventas mensuales año 2016

Fuente: Tabla N° 4.32

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Las ventas mensuales en dólares del sector en el año 2016 en promedio fueron de 538,00 dólares con una tendencia a variar por debajo o por encima de dicho porcentaje en 221,00 dólares y la diferencia entre las ventas más altas y las menores ventas es 1.200,00 dólares.

Para conocer la rentabilidad o utilidad del sector es necesario demostrar las ventas mensuales que cada uno de los microempresarios ha tenido durante el año 2016.

PREGUNTA N° 26. ¿EL NIVEL DE RENTABILIDAD DE SU MICROEMPRESA ES?

Tabla N° 4.33. Nivel de rentabilidad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	2	2,0	2,0
Bajo	5	5,0	7,0
Medianamente aceptable	26	26,0	33,0
Desconoce	67	67,0	100,0
Total	100	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro, S. (2017)

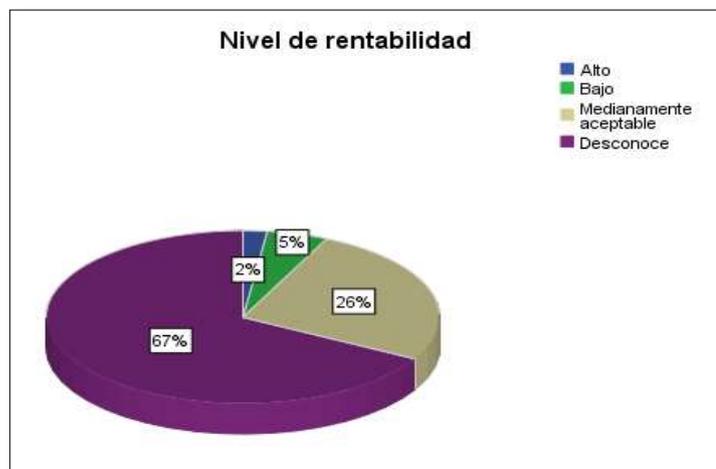


Gráfico N° 4.30. Nivel de rentabilidad

Fuente: Tabla N° 4.33

Elaborado por: Castro, S. (2017)

Análisis e interpretación

Del total de los encuestados el 67% desconoce la rentabilidad de su microempresa, mientras que el 26% responde que el nivel de rentabilidad es medianamente aceptable, el 5% dice que es bajo y tan solo el 2% menciona que es alto.

El nivel de rentabilidad mide la eficiencia con la que los microempresarios utilizan sus recursos; la rentabilidad es relevante dentro de toda organización ya que con ella se evalúan los retornos del negocio en un determinado periodo.

Tabla N° 4.34. Entrevista

Objetivo: Indagar la situación económica de los negocios de calzado del sector.	Entrevistado: Sr. Nelson Ochoa
Tiempo: 7 minutos con 48 segundos	Entrevistadora: Srta. Sandra Castro
PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Por qué la mayoría de personas recurre al financiamiento de sus proveedores, es decir, a corto plazo?	Para que no suba mucho el precio y poder también uno competir con los diferentes compañeros.
2. ¿El número de proveedores que Uds. manejan depende de: el tipo de materia prima, la disponibilidad de la materia prima o el costo de la materia prima?	Tiene que ser casi por las tres, una por modelo, el costo y el trabajo.
3. ¿Considera que la selección del proveedor es importante en qué sentido o en qué se fijan al seleccionar el proveedor?	En que el terminado de la materia prima sea elegante para poder vender.
4. ¿Ud. considera que el tiempo de cobro con el tiempo de pago al ser los mismos afecta el negocio?	Sí, claro porque no se puede uno comprar y vender y pagar siempre hay que pedir un plazo.
5. ¿Le parece que es estrecho el margen de cobro y el margen de pago como para aprovechar un tiempo para invertir ese dinero? Por ejemplo ustedes venden crédito a 30 días y también tienen que pagar a sus proveedores a 30 días.	Sí, es que nosotros tenemos que darle al cliente menos para poder cubrir ese, y con ese mismo dinero poder pagar a nuestros proveedores.
Entonces, en algunas ocasiones no tienen esos días de plazo para poder invertir el dinero en otras cosas, ¿no cierto?	Pues, no.
6. ¿El nivel de financiamiento del año 2015 subió, bajó o se mantuvo en el 2016? ¿Por qué?	El nivel de financiamiento del año 2015 si subió un poco. Porque hubo un poquito más de comercio, hubo negocio y el 16 no. El 16 fuimos mejor de bajada.
7. ¿Estamos diciendo que el año 2015 fue mejor que el año 2016?	Sí, claro. Las ventas en el 2015 fueron un 20% más aproximadamente.
8. ¿Por qué la compra de materia prima es el principal destino del financiamiento de las personas de aquí?	La materia prima, es lo principal, es que para confeccionar el calzado necesitamos hablar de la materia prima y sin esto no podemos fabricar el calzado.
9. ¿El mayor porcentaje de sus ingresos se los utiliza para pagar las deudas?	En esa parte si pues porque tenemos que estar al día con los proveedores y de igual forma si en alguna semanita nos ha ido muy bien, entonces tenemos que destinar ese dinero de la ganancia pagando algunas otras deudas que tengamos.

<p>10. ¿Por qué los microempresarios no separan su contabilidad personal con la de su empresa?</p>	<p>Le diré que por lo que tienen menos personal, porque microempresa es un taller pequeño. Porque dese cuenta no hay mucha ganancia.</p>
<p>11. ¿Por qué en el año 2015 se necesitó más capital?</p>	<p>Porque como le dije hace un instante, si se vendía, si hubo un poquito de venta, entonces, tocó incrementar el capital para producir un poquito más.</p>
<p>12. ¿Ud. Considera que el inventario en exceso les ha perjudicado? ¿Por qué?</p>	<p>Sí, porque al menos en el calzado uno no se puede hacer trabajar bastante porque ahora debemos estar con los modelos al día, y si nosotros trabajamos un modelo eso se nos va a quedar estancado. Hay que estar con los modelos continuamente, semana tras semana.</p>
<p>13. ¿El costo de la materia prima se elevó en el 2016?</p>	<p>A elevarse unos centavos si, por el 14% que puso el gobierno; del 12 al 14, si se elevó unos centavos.</p>
<p>14. ¿Cuáles fueron las causas del incremento del precio de calzado en el año 2016?</p>	<p>El incremento del calzado del 2016 como le digo es el IVA del 14, pero los compañeros no pudieron subir el precio y ellos asumieron el 2% más.</p>
<p>Estamos hablando que la materia prima costó más pero ustedes no pudieron subir el precio.</p>	<p>No pudimos subir porque nos quedábamos con todo.</p>
<p>15. Ambato es conocida por la producción de calzado a nivel nacional, ¿Ud. cree que estos microempresarios deberían continuar con sus negocios?</p>	<p>Yo sí, y pido que se tome una consideración con los talleres artesanales, porque hay muchos talleres que trabajan poco y a ellos también se les debe ayudar para continuar creciendo en esto.</p>
<p>16. Al pasar el tiempo algunos de ellos se han dedicado ya solo a comercializar y ya no a producir, ¿este cambio por qué se da?</p>	<p>Como le decía el cambio se dio, porque muchos talleres artesanales prefieren cerrar su tallercito y dedicarse al comercio; más tranquilo, por cuanto había muchos impuestos para un taller; que debía asegurarle al operario, se debía pagar los décimos, utilidades y tantas cosas más, entonces, ellos no se vieron competentes para tener para pago de todo eso. Entonces tuvieron que cerrar el taller y dedicarse al comercio.</p>
<p>17. Anteriormente, existían más productores de calzado, ¿en la actualidad alrededor de cuántos productores hay solo en esta asociación Juan Cajas?</p>	<p>En la asociación Juan Cajas yo cuento cerca de unos 100 compañeros productores. El resto, bueno ya nos dedicamos al comercio como le dije hace instantes, tuvimos que cerrar porque no tenemos para pagar tantos impuestos.</p>

Fuente: Entrevista

Elaborado por: Castro. S, (2017)

Cálculo de la rentabilidad del sector

Tabla N° 4.35. Datos para el cálculo de la rentabilidad año 2015

AÑO 2015						
POR UNIDAD		PARES VENDIDOS EN UN MES	TOTAL MENSUAL	UTILIDAD MENSUAL	GASTOS IMPUESTOS MENSUALES	UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS
Costo	\$ 9,00	182 *	\$ 1.638,00	\$ 182,00	\$ 15,00 *	\$ 167,00
Precio de venta	\$ 10,00	182	\$ 1.820,00			

* Pares vendidos en un mes: Se considera el 20% más ventas que el año 2016. Fuente: entrevista

* Gastos impuestos mensuales: \$15,00 declaraciones, pago impuestos.

Fuente: Encuesta y entrevista

Elaborado por: Castro. S, (2017)

Tabla N° 4.36. Datos para el cálculo de la rentabilidad año 2016

AÑO 2016						
POR UNIDAD		PARES VENDIDOS EN UN MES	TOTAL MENSUAL	UTILIDAD MENSUAL	GASTOS IMPUESTOS MENSUALES	UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS
Costo	\$ 9,18 *	152	\$ 1.395,36	\$ 124,64	\$ 10,00 *	\$ 114,64
Precio de venta	\$ 10,00	152	\$ 1.520,00			

* Costo: Se considera el 2% más que el año 2015. Fuente: entrevista

* Gastos impuestos mensuales: \$10,00 declaraciones.

Fuente: Encuesta y entrevista

Elaborado por: Castro. S, (2017)

Tabla N° 4.37. Cálculo de la rentabilidad año 2015 y 2016

2015		2016	
Margen de utilidad neta =	$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas}}$	Margen de utilidad neta =	$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas}}$
Margen de utilidad neta =	$\frac{\$ 167,00}{\$ 1.820,00}$	Margen de utilidad neta =	$\frac{\$ 114,64}{\$ 1.520,00}$
Margen de utilidad neta =	9,18%	Margen de utilidad neta =	7,54%

Fuente: Tablas N° 4.35 y 4.36

Elaborado por: Castro. S, (2017)

Interpretación

El margen de utilidad neta del año 2015 fue 9,18%, mientras que en el 2016 fue 7,54%. Cada uno de los datos obtenidos para el cálculo de la rentabilidad de los dos años en análisis provienen de la encuesta y la entrevista; herramientas utilizadas en esta investigación. El costo de producción del año 2015 se obtuvo de la encuesta mientras que el costo de producción del año 2016 se obtuvo de la entrevista siendo esta un 2% más que el año anterior. Las ventas mensuales del año 2015 tuvieron un incremento de un 20% a las del 2016, según la entrevista, y las ventas del 2016 se obtuvieron por medio de la encuesta. Los gastos impuestos son cifras calculadas por la investigadora gracias a la información proporcionada por parte de los productores del sector.

La razón de la disminución de este porcentaje se debe en parte a aspectos macroeconómicos del país, Ecuador enfrentaba una serie de dificultades que se generó a nivel mundial y afectó directamente a países en vías de desarrollo. La sobre producción de petróleo provocó una baja en su precio a partir del año 2014, la devaluación de la moneda en países vecinos también se convirtió en un dolor de cabeza para el actual gobierno, una fuerte caída del valor de las exportaciones y el bajo precio del petróleo. La economía ecuatoriana es directamente dependiente de lo que ocurra con el precio del petróleo a nivel mundial; muchos pueden afirmar que durante los primeros 8 años de gobierno se vivió el segundo despunte petrolero en el cual el precio llegó hasta los \$ 97,00 o en el mejor de los casos \$ 100,00.

El Ecuador se volvió extremadamente dependiente de los ingresos petroleros sin contar que su precio llegaría a niveles muy inferiores a lo planificado.

Según el Econ. Rafael Correa Delgado es difícil sacar adelante una economía que depende de sus ingresos petroleros, los cuales para el año 2015 llegaron a venderse \$ 30, 00 el barril siendo el costo de producción de \$ 39,00; para evitar una catástrofe mayor el estado inicia negociaciones con países asiáticos a quienes se les inició a destinar la venta del oro negro a un precio más razonable para el Ecuador.

En el transcurso de este tiempo las medidas correctivas económicas del gobierno no se hicieron esperar, se buscó el financiamiento internacional buscando como aliado principal a China, país que se ha convertido en el salvavidas de la economía ecuatoriana.

Para el año 2015 y 2016 Perú y Colombia devalúan sus monedas muy por debajo de lo imaginando por todos, de igual manera los países vecinos se vieron afectados por el bajón en el precio del petróleo, las disminución de exportaciones y la falta de inversión extranjera.

La situación para el Ecuador se vuelve más difícil al tener que tomar medidas correctivas ante estos efectos negativos de economías vecinas, a un ecuatoriano le resultaba más conveniente ir a realizar sus comprar en los países vecinos antes que en su ciudad; el ecuatoriano gozó de gran poder adquisitivo frente a monedas tan devaluados como el peso y el sol.

Para el país esto se complicó aún más, el circulante de dinero se estaba siendo llevado a otra economía, representando un costo adicional para el estado al tener que solucionar la falta de dólares en el Ecuador.

Las medidas que tomó el actual gobierno fue la creación de salvaguardias desde marzo del 2015 a varios productos de fácil adquisición en las fronteras, disminuyendo la afluencia a países vecinos y controlando que el dinero se quede dentro del país.

El sector textil y calzado se vio afectado en gran manera ya que el productor ecuatoriano conseguía suelas, plantillas y accesorios del calzado en países vecinos; ya que la oferta de estas materias primas es insuficiente en nuestro país. La dependencia de insumos importados del sector encarece la producción y reduce sus posibilidades de competitividad y con esto disminuyeron sus ventas drásticamente.

Las importaciones se redujeron como resultado de las salvaguardas de la balanza de pagos pero esto no alcanzó para compensar la disminución del valor de las exportaciones a raíz de la caída del precio del petróleo. Otra de las causas que complicó el panorama del país fueron los efectos del terremoto en abril del 2016. Y las medidas tomadas por el Gobierno que fue el incremento del IVA del 12% al 14% que se mantiene hasta la actualidad.

4.1.1. Verificación de la hipótesis en SPSS

Tabla N° 4.38. Verificación de hipótesis

			Nivel de rentabilidad				Total
			Alto	Bajo	Medianamente aceptable	Desconoce	
Destino del financiamiento	Gastos administrativos	Recuento	0	0	0	6	6
		Recuento esperado	,1	,3	1,6	4,0	6,0
Pago a proveedores	Pago a proveedores	Recuento	0	0	6	10	16
		Recuento esperado	,3	,8	4,2	10,7	16,0
Compra de materia prima	Compra de materia prima	Recuento	1	4	19	22	46
		Recuento esperado	,9	2,3	12,0	30,8	46,0
Ninguna	Ninguna	Recuento	1	1	1	29	32
		Recuento esperado	,6	1,6	8,3	21,4	32,0
Total	Total	Recuento	2	5	26	67	100
		Recuento esperado	2,0	5,0	26,0	67,0	100,0

Fuente: Software SPSS

Elaborado por: Castro. S, (2017)

Tabla N° 4.39. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	22,402	9	<u>,008</u>
Razón de verosimilitud	28,393	9	,001
Asociación lineal por lineal	1,146	1	,284
N de casos válidos	100		

Fuente: Software SPSS

Elaborado por: Castro. S, (2017)

Interpretación

Después de realizar el análisis y comprobación de hipótesis se llega a obtener el valor del chi-cuadrado de Pearson que es 0,008 siendo este menor a 0,05, en consecuencia, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, es decir; “El financiamiento afecta la rentabilidad de las microempresas productoras de calzado de la asociación Juan Cajas”.

4.1.2. Principales resultados

El 69% de los productores de calzado de la asociación Juan Cajas escoge como mejor opción el endeudamiento en el desarrollo económico de su negocio, es por esto que el 58% de ellos destinan el 50% de sus ingresos para el pago de deudas, y si en ocasiones obtienen más ganancia eso lo utilizan también para pagos. Cabe recalcar que ellos se endeudan para la compra de materia prima que es esencial en la fabricación del producto, es por esto que de este porcentaje la mayoría se endeuda con sus proveedores, específicamente el 45%.

En promedio el plazo de cobro que le otorgan a sus clientes es de 30 días siendo igual al plazo que ellos obtienen de parte de sus proveedores, es por esta razón que el 41% de las personas consideran que el plazo de pago es el factor más importante, sin embargo no tienen un margen de cobro establecido con el cual se manejen.

En promedio los microempresarios de este sector se endeudan 6 veces en el año 2015

y 7 veces en el año 2016; realizando una comparación de las ventas de estos dos años, en el 2015 fueron un 20% más que en el 2016, por ende, la rentabilidad fue más alta en el año 2015. Por ello se menciona que en el año 2015 se necesitó más capital para producir pero se desenvolvían con el mismo dinero que entraba por sus ventas.

Los cambios económicos en el país contribuyeron al aumento del precio de la materia prima para este sector, por lo que el costo de cada par de zapatos también incrementó aproximadamente un 2%, siendo esto una desventaja para los productores ya que el precio del calzado no pudieron aumentarlo, pues ellos perdían sus ventas por unos centavos más en el precio de su producto. La ganancia por cada par de zapatos es mínima el costo de producción en promedio es de \$9,00 y el precio de venta en promedio es de \$10,00.

Del total de los encuestados, el 67% no conoce la rentabilidad mensual de su negocio, esto refleja la administración de cada uno de ellos, ya que al ser microempresarios no tienen la obligación de realizar balances y la ganancia es mínima, esto es ocasionado por no separar sus gastos personales con los de su negocio, el 83% de ellos no realizan este proceso porque en muchos de los casos se ven obligados a sacar los recursos de sus ahorros personales para cubrir gastos del negocio ya que la situación del mismo no deja los réditos económicos esperados.

El margen de utilidad neta del año 2015 fue 9,18%, mientras que en el 2016 fue 7,54%. La razón de la disminución de este porcentaje se debe en parte a aspectos macroeconómicos del país.

4.2. Limitaciones del estudio

Una de las limitaciones que surgió en el desarrollo de esta investigación fue que, al ser microempresas no llevan libros contables por ende no poseen balances financieros en los cuales se pueda analizar la rentabilidad, por lo que la formulación de la encuesta fue un punto clave para el análisis de las dos variables.

Otra limitación de la investigación fue en el punto de la aplicación de la encuesta, el

sector calzado es competitivo y las personas que se dedican a este trabajo tienen reserva en la información por temor a la misma competencia y a leyes tributarias que rigen en la actualidad en nuestro país.

Un limitante también fue el tiempo, puesto que los productores de calzado tienen un día específico en la semana en el cual venden su producto. El día sábado es cuando estos microempresarios traen su producción y la comercializan, no lo hacen todos los días como las demás personas del centro comercial Juan Cajas. Por este motivo la aplicación de la encuesta se tornó complicada, tardando todo el día, considerando que en este día de trabajo ellos realizan sus actividades normales y se encontraban vendiendo.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- ✓ Se puede determinar que la mayoría de los microempresarios productores de calzado de este sector se financian más con capital ajeno que con su propio dinero, dentro de las fuentes que más utilizan son: proveedores e instituciones financieras; estos negocios son manejados con dinero financiado a corto plazo para la elaboración del calzado, pero al no contar con los suficientes réditos para cancelar sus deudas, recurren a financiarse con instituciones financieras, esto se transforma en un inconveniente, ya que para cubrir deudas a corto plazo se financian a largo plazo siendo éstas más costosas que aprovechar el plazo sin cargos adicionales de sus proveedores. Además se concluye que el flujo de caja en este sector es limitado debido a que el margen de cobro y margen de pago son los mismos, como consecuencia de ello obstaculiza que el dinero se pueda invertir. El costo que se genera en este caso es no tener dinero por el atraso de clientes y el coste de oportunidad.
- ✓ El nivel de rentabilidad del sector es medianamente aceptable, considerando aspectos económicos del país y la manera en que los administradores del negocio manejan el dinero financiado, por lo tanto el destino del financiamiento es imprescindible al momento de analizar la rentabilidad. Los productores de calzado se endeudan para adquirir la materia prima del zapato, pero al producir en exceso y tener en inventario una cantidad considerable, su rentabilidad no es la esperada y en algunos de los casos no llegan a obtener ganancia. En este sector el manejo del efectivo no tiene una estructura es por esto que en ocasiones se genera iliquidez y acuden al endeudamiento más costoso; a largo plazo.
- ✓ Se ha llegado a identificar que en este sector no poseen un modelo de estrategia financiera, el cual permita aprovechar los recursos pequeños de estas

microempresas y con ello mejorar la rentabilidad de estos negocios. Esta estrategia financiera debe estar ligada al cumplimiento de los objetivos de la microempresa. La manera en que administran el efectivo incluye la eficiencia en sus cobros y pagos dentro del giro del negocio.

5.2. Recomendaciones

- ✓ Cubrir el requerimiento de efectivo a corto plazo con endeudamiento menor a un año, pues, este endeudamiento se puede reembolsar de la misma manera, con el rendimiento de las ventas a crédito canceladas en un corto plazo. Es recomendable recortar el tiempo de cobro a sus clientes por ventas a crédito, y extender su pago con proveedores; esto beneficiará a las microempresas ya que podrán usar ese dinero pronto y no tendrán la incertidumbre de recibir o no los pagos de sus clientes a tiempo para cancelar sus deudas.

- ✓ Utilizar el financiamiento a largo plazo solo para la adquisición de activos fijos, ya que la maquinaria utilizada para la producción del calzado, como su activo fijo más importante, genera rendimiento en un largo plazo, con esta ganancia se puede cancelar la deuda del mismo modo; en un plazo mayor a un año. En este tipo de negocios es un punto clave la correcta utilización del capital financiado.

- ✓ Diseñar un modelo de estrategia de financiamiento, que incluya tener una estructura financiera sólida a largo plazo, considerando el nivel de capacidad de endeudamiento.

5.3. Propuesta

5.3.1. Tema

Modelo de estrategia agresiva de financiamiento para mejorar el nivel de rentabilidad del sector de producción y comercialización de calzado de la asociación Juan Cajas. Parfraseando a Gitman, la estrategia agresiva de financiamiento es aquella donde las

empresas se financian a corto plazo para cubrir necesidades temporales y con deuda a largo plazo para atender necesidades permanentes.

5.3.2. Objetivos

Objetivo general

Diseñar un modelo de estrategia agresiva de financiamiento para mejorar el nivel de rentabilidad del sector de producción de calzado de la asociación Juan Cajas.

Objetivos específicos

- ✓ Analizar los movimientos de efectivo que se desarrollan en las cuentas del activo corriente en una de las microempresas del sector, de tal manera que se permita determinar la disponibilidad inmediata de efectivo.
- ✓ Analizar los movimientos que se generan en las cuentas por pagar a corto plazo y a largo plazo, para poder determinar los indicadores de operación que se relacionan con la rotación de efectivo.
- ✓ Evaluar los costos implícitos de necesidades de financiamiento a largo plazo para estructurar una línea de crédito coherente con la actividad financiera de la empresa.
- ✓ Establecer un escenario financiero sano en relación al endeudamiento a largo plazo y a corto plazo, de tal manera que se mejore los indicadores de rentabilidad y de liquidez.
- ✓ Realizar una evaluación financiera de los escenarios simulados que permitan tomar decisiones oportunas a la gerencia financiera o administrativa, de tal manera que el desarrollo financiero del negocio sea satisfactorio en el corto plazo.

5.3.3. Justificación

Los negocios de este sector no poseen políticas establecidas, es por ello que actúan de manera espontánea al realizar su actividad de comercio; el motivo de establecer un

modelo de estrategia agresiva de financiamiento es relevante en estas microempresas productoras de calzado, porque la administración del dinero se ve reflejada en la rentabilidad de la microempresa y la planificación del endeudamiento junto con el motivo por el que se financian es un punto clave de los retornos a percibir.

La planificación dentro del negocio es sustancial para conocer los ingresos y egresos que se tendrán en el futuro, con ello se tiene en cuenta el dinero que se necesitará para cubrir deudas a tiempo. Además se podrá tomar decisiones efectivas acerca de las fuentes adecuadas de financiamiento para el negocio.

El modelo de estrategia agresiva de financiamiento propuesto es una de las más adecuadas para este tipo de negocios, que se llevará a cabo a un largo plazo; éste servirá para tomar decisiones acertadas, mantener un buen nivel de liquidez e incrementar la rentabilidad.

En evaluación y control se constatará si se lleva a cabo conforme a lo planificado, y se verificará cada uno de los objetivos planteados, de ser necesario se efectuarán cambios corrigiendo errores. Las fases y actividades que ayudarán en este modelo planteado se resumen en la siguiente matriz:

Tabla N° 5.1. Modelo de estrategia agresiva de financiamiento

ETAPAS	OBJETIVOS	RECURSOS	RESULTADOS
Evaluación del activo	<ul style="list-style-type: none"> Analizar los movimientos de efectivo que se desarrollan en las cuentas del activo corriente en una de las microempresas del sector, de tal manera que se permita determinar la disponibilidad inmediata de efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> Estado de Situación Financiera Balance de resultados Indicadores Financieros 	<ul style="list-style-type: none"> Informe del manejo del efectivo
Evaluación del pasivo	<ul style="list-style-type: none"> Analizar los movimientos que se generan en las cuentas por pagar a corto plazo y a largo plazo, para poder determinar los indicadores de operación que se relacionan con la rotación de efectivo. 		<ul style="list-style-type: none"> Informe del manejo del pasivo
Políticas de manejo del efectivo	<ul style="list-style-type: none"> Evaluar los costos implícitos de necesidades de financiamiento a largo plazo para estructurar una línea de crédito coherente con la actividad financiera de la empresa. 		<ul style="list-style-type: none"> Manual de políticas de manejo del efectivo en el proceso de financiamiento
Escenarios	<ul style="list-style-type: none"> Establecer un escenario financiero sano en relación al endeudamiento a largo plazo y a corto plazo, de tal manera que se mejore los indicadores de rentabilidad y de liquidez. 		<ul style="list-style-type: none"> Informe de escenarios simulados
Evaluación y control	<ul style="list-style-type: none"> Realizar una evaluación financiera de los escenarios simulados que permitan tomar decisiones oportunas a la gerencia financiera o administrativa, de tal manera que el desarrollo financiero del negocio sea satisfactorio en el corto plazo. 		<ul style="list-style-type: none"> Informe de evaluación financiera simulada

Fuente: Investigación

Elaborado por: Castro. S, (2017)

Referencias bibliográficas

- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución De la República del Ecuador*.
- Ayala, J., & Navarrete, E. (mayo de 2004). *Efectos tamaño y sector sobre la rentabilidad, endeudamiento y coste de la deuda de las empresas familiares riojanas*. Recuperado el 7 de noviembre de 2016, de <http://www.aref.es/sites/default/files/archivos/21.pdf>
- Baena, D. (2010). *Análisis Financiero* (Primera ed.). Bogotá: Kimpres Ltda.
- Baños, S., García, P., & Martínez, P. (octubre-diciembre de 2014). Estrategias de financiación de las necesidades operativas de fondos y rentabilidad de la empresa Universia. *Revista Business Review en línea*. Recuperado el 17 de enero de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43332746006>
- Barona, B., & Rivera, J. (2013). Financiación de nuevas empresas: Comparación de las fuentes de financiación en Colombia y Chile. *Redalyc*, 26(46), 11-35. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20527100001>
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. En O. Fernández (Ed.). Colombia.
- Bodie, Z., & Merton, R. (1999). *Finanzas* (Primera ed.). México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Boscán, M., Romero, J., & Sandrea, M. (Enero-Abril de 2007). Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos del estado Zulia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve) en línea*. Recuperado el 14 de enero de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28013110>
ISSN 1315-9518
- Campus virtual. (s.f.). *La planificación financiera*. Obtenido de <http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/admonf1/8.pdf>
- Córdoba, M. (2007). *Gerencia Financiera Empresarial*. Bogotá: Ecoe Ediciones Ltda.
- Court, E. (2009). *Aplicaciones para Finanzas Empresariales* (Primera ed.). México: Litográfica Ingramex S.A.
- De la Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De la Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: Herramientas para la toma de decisiones financieras de categoría media ubicados en Maracaibo hoteles. *Revista de Ciencias Sociales on line*, 14(1). Obtenido de http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-

95182008000100008&lng=es&nrm=iso

Dumrauf, G. (2003). *Guía de finanzas*. (R. Franco, Ed.) Buenos Aires, Argentina: Grupo guía S.A.

El Herald. (19 de agosto de 2010). Ecuador produce 28 millones de pares de zapatos al año. Recuperado el 31 de octubre de 2016, de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=132341

El Universo. (18 de enero de 2011). *Calzado, entre lo que más crece en industrias*. Recuperado el 29 de octubre de 2016, de <http://www.eluniverso.com/2011/01/18/1/1356/calzado-lo-mas-crece-industrias.html>

Erossa, V. (s.f.). *Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo, y su costo*. Obtenido de <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20ii%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/administracion%20financiera%20capitulo%206.pdf>

Gallagher, T., & Andrew, J. (2001). *Administración financiera* (Segunda ed.). Bogotá.

Gil, A. (2004). *Introducción al análisis financiero* (Tercera ed.). San Vicente.

Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.

Gran Diccionario de la Lengua Española. (2016). *The free dictionary*. Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/informal>

Hernández, L., Portillo, R., Crissien, T., Guillermo, L., & Velandia, G. (2016). *La Microempresa en Barranquilla: Una aproximación a su comportamiento* (Primera ed.). Barranquilla, Colombia: Universitaria de la Costa EduCosta. Recuperado el 25 de enero de 2017, de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/808/La%20microempresa%20en%20Barranquilla%20una%20aproximaci%C3%B3n%20a%20su%20comportamiento.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Fundamentos de metodología de la investigación. En J. Cejudo (Ed.). España.

Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoría de la investigación científica*. Quito, Ecuador.

- INEC. (2010). *Una nueva radiografía económica del país*. Recuperado el 29 de octubre de 2016, de http://www.inec.gob.ec/nuevo_inec/items/censos_2010/cenec/3_cenec.pdf
- INEC. (16 de octubre de 2012). *Infoeconomía*. Recuperado el 31 de octubre de 2016, de Análisis sectorial: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info6.pdf>
- Jaramillo, S. (8 de Julio-Diciembre de 2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribuciones de químicos en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica en línea*. Recuperado el 18 de enero de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323547319006>
- Johnson, R. (1966). *Administración financiera*. (A. Vasseur, Trad.) México: Allyn & Bacon.
- La Hora. (17 de julio de 2015). Ecuador: La producción de cuero disminuye en un 50%. (E. productor.com, Ed.) Recuperado el 31 de octubre de 2016, de <http://elproductor.com/2015/07/17/ecuador-la-produccion-de-cuero-disminuye-en-un-50/>
- León, Ó. (2009). *Administración financiera-fundamentos y aplicaciones*. Recuperado el 24 de octubre de 2016, de <http://www.oscarleongarcia.com/site/documentos/complem02ed4revisiodelosEEFF.pdf>
- Martínez, P. (2012). *Diccionario Práctico de Términos Económicos Financieros*. Ecuador: Grafitext Cia. Ltda.
- Matíz, F., & Naranjo, G. (2013). La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda. *Universidad EAN*. doi:<http://dx.doi.org/10.21158/01208160.n70.2011.538>
- Méndez, A. (2008). *La investigación en la era de la información* (Primera ed.). México: Trillas Ediciones.
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad . (29 de diciembre de 2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2012). *Sector manufacturero industrial*

- aporta al crecimiento economico del pais*. Recuperado el 29 de octubre de 2016, de <http://www.industrias.gob.ec/sector-manufacturero-industrial-aporta-al-crecimiento-economico-del-pais/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2015). *BP. 133 – Calzado ecuatoriano aspira seguir creciendo e internacionalizarse con apoyo gubernamental*. Recuperado el 29 de octubre de 2016, de <http://www.industrias.gob.ec/bp-133-calzado-ecuatoriano-aspira-seguir-creciendo-e-internacionalizarse-con-apoyo-gubernamental/>
- Niño, V. (2011). Metodología de la investigación. Colombia: Ediciones de la U.
- Oceano Centrum. (s.f.). *Enciclopedia Práctica de la pequeña y mediana empresa Pyme*. (L. Borrás, Ed.) España.
- Ortiz, A. (1994). *Gerencia Financiera Un enfoque estratégico*. (M. Suárez, Ed.) Bogotá, Colombia.
- Ortiz, H. (2004). *Análisis financiero aplicado*. Bogotá.
- Portal de microfinanzas. (s.f.). *Financiamiento informal*. Obtenido de <https://www.microfinancegateway.org/es/temas/financiamiento-informal>
- Ramos, A. (2007). *Estudio de caso: Caja de ahorros de la ciudad de Oaxaca*. (Eumed.net, Editor) Recuperado el 6 de diciembre de 2016, de www.eumed.net/libros/2007c/314/
- Rengifo, M. (2011). El crédito y la rentabilidad de las microempresa comerciales del distrito de Tarapoto. *Revista Hilea Amazónica, I(1)*. Recuperado el 16 de enero de 2017, de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/51-169-1-PB.pdf>
- Richard, B., & Stewart, M. (1993). *Principios de Finanzas Corporativas* (Segunda ed.). (M. Norte, Ed.) Madrid, España.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (1997). *Fundamentos de finanzas corporativas* (Segunda ed.). (J. C. Pando, Trad.) McGraw-Hill/Interamericana De España S.A.U./IRWIN.
- Sánchez, A. (enero-marzo de 1994). La Rentabilidad Económica y Financiera de la Gran Empresa Española. Análisis de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad, XXIV(78)*, 161. Obtenido de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicayFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122.pdf>
- Senplades. (2013). Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017. Obtenido de

www.buenvivir.gob.ec

- Shim, J., & Siegel, J. (2004). *Dirección Financiera* (Segunda ed.). (S. Figueras, Ed.) España, España.
- Suárez, A. (1997). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa* (Segunda ed.). España.
- Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2009). *Sistema financiero*. Obtenido de Glosario de términos financieros: http://www.superbancos.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=1&vp_tip=11&vp_lang=1&vp_busr=11#132
- Toledo, L., & Segura, J. (enero de 2003). Tamaño, estructura y coste de financiación de las empresas manufactureras españolas. *Investigaciones económicas en línea, XXVII*. Recuperado el 16 de enero de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17327102>
- Van Horne, J. (1997). *Administración financiera*. México.
- Villegas, E., & Ortega, R. (1997). *Administración de inversiones*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Walker, E. (1971). *Planeamiento y control financiero*. (Prentice-Hall, Ed., & J. Thomas, Trad.) Buenos Aires, Argentina: "El Ateneo" Pedro García S.A.
- Weston, F., & Copeland, T. (1995). *Finanzas en Administración* (Vol. I). (J. Gómez, Trad.) México.
- Zapata, P. (2002). *Contabilidad General* (Cuarta ed.). (E. Ariza, Ed.) Bogotá, Colombia.

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
ENCUESTA

La siguiente encuesta va dirigida a los dueños de las microempresas productoras de calzado de la asociación Juan Cajas de la ciudad de Ambato.

Objetivo

Analizar de qué manera el financiamiento de las microempresas productoras de calzado incide en la rentabilidad para demostrar el manejo del dinero de las mismas.

Nota: Agradezco su colaboración y garantizo absoluta reserva de la información.

Instrucciones:

Lea detenidamente cada pregunta y marque una sola respuesta.

Datos informativos:

Género:

Masculino

Femenino

Edad:

De 18 a 35

De 36 a 50

De 51 a 65

Más de 65

1. ¿Qué tiempo tiene su negocio en el mercado?

Entre 1-10 años

Entre 11-20 años

Entre 20-30 años

Más de 30 años

2. ¿Cuenta con suficientes recursos económicos para el giro de su negocio?

Sí

No

3. ¿Cuántos proveedores Ud. maneja en el año?

.....

4. ¿Sus proveedores le dan crédito?

Sí

No

5. ¿Cada cuántos días les cancela a sus proveedores?

Cada 30 días

Cada 60 días

Cada 90 días

Más de 90 días

6. ¿En el desarrollo económico de su microempresa, ha accedido a fuentes de financiamiento?

Sí

No

7. El capital con el cual se desenvuelve es:

Capital propio

Proveedores

Deuda a instituciones financieras

Aportación de familiares

8. ¿Cuántas veces en el año ha solicitado financiamiento (incluido proveedores)?

Año 2015	Año 2016
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. ¿Al elegir la fuente de financiamiento que factores son más importantes?

Tasa de interés

Ampliación en montos

Grado de atención

Plazo de pago

10. Cuando Ud. se endeuda lo hace a:

Corto plazo (menor a 1 año)

Largo plazo (mayor a 1 año)

11. Su deuda a corto plazo en dólares (menor a un año) está entre los rangos:

De 0 a 1.000

De 1.500 a 2.500

De 3.000 a 4.000

Más de 4.000

- 12. Su deuda a largo plazo en dólares (mayor a un año) está entre los rangos:**
- De 1.000 a 4.000
 - De 4.000 a 7.000
 - De 7.000 a 10.000
 - Más de 10.000

- 13. El destino del financiamiento es para:**
- Gastos administrativos
 - Pago a proveedores
 - Compra de materia prima
 - Compra de maquinaria

- 14. ¿Para producir en el año 2015 necesitó más capital que en el año 2016?**
- Sí
 - No

- 15. ¿Posee inventario en bodega en la actualidad?**
- Sí
 - No

- 16. Al tener inventario en bodega, es:**
- Oportunidad de vender después
 - Un mal cálculo de inversión
 - Un gasto en exceso
 - Pérdida en el negocio

- 17. ¿Realiza ventas a crédito?**
- Sí
 - No

- 18. ¿Cada cuántos días le pagan sus clientes?**
-

- 19. ¿Cómo está distribuida la utilización de sus ingresos?**
- Pago de deudas
 - Compra materia prima
 - Gasto salarios
 - Consumo personal

- 20. ¿Separa sus gastos personales con los del negocio?**
- Sí
 - No

- 21. ¿Ud. conoce el nivel de rentabilidad (ganancia) de su microempresa al finalizar un mes?**
- Sí
 - No

- 22. ¿Cuál es el número de pares vendidos en un sábado?**
-

- 23. ¿Cuál es el costo de producción de un par de zapatos?**
-

- 24. ¿Cuál es el precio de venta de este producto?**
-

- 25. Sus ventas mensuales en dólares aproximadas fueron:**

Año 2015	Año 2016
\$	\$

- 26. ¿El nivel de rentabilidad de su microempresa es?**
- Alto
 - Bajo
 - Medianamente aceptable
 - Desconoce



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
ENTREVISTA

La siguiente entrevista va dirigida al señor presidente de la asociación de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato.

Objetivo:

Indagar la situación económica de los negocios de calzado del sector.

ENTREVISTADORA: muy buenas tardes señor Nelson Ochoa, el motivo de mi entrevista es para ratificar las encuestas que ya realicé aquí en la asociación de productores Juan Cajas, no sé si me podría ayudar con algunas preguntitas.

ENTREVISTADO: si, con gusto estoy para colaborar en las preguntas que usted desea.

ENTREVISTADORA: muy bien, la primera pregunta; ¿Por qué la mayoría de personas recurre al financiamiento de sus proveedores, es decir, a corto plazo?

ENTREVISTADO: para que no suba mucho el precio y poder también uno competir con los diferentes compañeros.

ENTREVISTADORA: claro, ¿El número de proveedores que Uds. manejan depende de: el tipo de materia prima, la disponibilidad de la materia prima o el costo de la materia prima?

ENTREVISTADO: tiene que ser casi por las tres, una por modelo, el costo y el trabajo.

ENTREVISTADORA: ah ya, ¿Considera que la selección del proveedor es importante en qué sentido o en qué se fijan al seleccionar el proveedor?

ENTREVISTADO: ósea, en que tenga primero un bonito zapato, que su terminado sea elegante para poder vender.

ENTREVISTADORA: ya, ¿Ud. considera que el tiempo de cobro con el tiempo de pago al ser los mismos afecta el negocio?

ENTREVISTADO: bueno, ahí si pues eh claro porque no se puede uno comprar y vender y pagar siempre hay que pedir un plazo.

ENTREVISTADORA: claro, y ¿Le parece que es estrecho el margen de cobro y el margen de pago como para aprovechar un tiempo para invertir ese dinero? Por ejemplo ustedes venden crédito a 30 días y también tienen que pagar a sus proveedores a 30 días.

ENTREVISTADO: sí, es que nosotros tenemos que darle al cliente menos para poder cubrir ese, y con ese mismo dinero poder pagar a nuestros proveedores.

ENTREVISTADORA: claro, entonces, en algunas ocasiones no tienen esos días de plazo para poder invertir el dinero en otras cosas, ¿no cierto?

ENTREVISTADO: no pues, no, no, no.

ENTREVISTADORA: ¿El nivel de financiamiento del año 2015 subió, bajó o se mantuvo en el 2016?

ENTREVISTADO: bueno el nivel de financiamiento del año 2015 si subió un poco.

ENTREVISTADORA: ya ¿por qué?

ENTREVISTADO: porque hubo un poquito más de comercio, hubo negocio y el 16 no. El 16 fuimos mejor de bajada.

ENTREVISTADORA: ¿estamos diciendo que el año 2015 fue mejor que el año 2016?

ENTREVISTADO: sí, claro. Las ventas en el 2015 fueron un 20% más aproximadamente.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué la compra de materia prima es el principal destino del financiamiento de las personas de aquí?

ENTREVISTADO: ósea, en esto de la materia prima, es lo principal, es que para confeccionar el calzado entonces necesitamos hablar de la materia prima y sin la materia prima no podemos fabricarle el calzado o cualquier otra actividad.

ENTREVISTADORA: eso sí. ¿El mayor porcentaje de sus ingresos se los utiliza para pagar las deudas?

ENTREVISTADO: en esa parte sí pues porque tenemos que estar al día con los proveedores y de igual forma si en alguna semanita nos ha ido muy bien, entonces tenemos que destinar ese dinero de la ganancia pagando algunas otras deudas que tengamos.

ENTREVISTADORA: claro, ¿Por qué los microempresarios no separan su contabilidad personal con la de su empresa?

ENTREVISTADO: ósea, en esa si pues, yo le diré que por lo que tienen menos

personal, porque microempresa es como digamos un taller pequeño.

ENTREVISTADORA: ya entonces no, ¿no pueden separar sus gastos de la empresa con sus gastos personales?

ENTREVISTADO: no pues, es que, no, no se puede, porque dese cuenta no hay mucha ganancia no hay mucho, en esas partes.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué en el año 2015 se necesitó más capital?

ENTREVISTADO: porque como le dije hace un instante de que si se vendía, si hubo un poquito de venta, entonces, tocó incrementar el capital porque para producir un poquito más.

ENTREVISTADORA: a ya, ¿Ud. Considera que el inventario en exceso les ha perjudicado?

ENTREVISTADO: sí.

ENTREVISTADORA: ya ¿por qué?

ENTREVISTADO: porque dese cuenta uno no, a lo menos en el calzado uno no se puede hacer trabajar bastante porque ahora debemos estar con los modelos al día, y si nosotros trabajamos un modelo eso se nos va a quedar estancado. Hay que estar con los modelos continuamente, semana tras semana.

ENTREVISTADORA: ¿El costo de la materia prima se elevó en el 2016?

ENTREVISTADO: a elevarse unos centavos si, por el 14% que puso el gobierno; del 12 al 14, si se elevó unos centavos.

ENTREVISTADORA: ya, ¿Cuáles fueron las causas del incremento del precio de calzado en el año 2016?

ENTREVISTADO: ósea, el incremento del calzado del 2016 como le digo es el IVA del 14, pero los compañeros no pudieron subirle el precio y ellos se asumieron el 2% más.

ENTREVISTADORA: claro, estamos hablando que la materia prima costó más pero ustedes no pudieron subir el precio.

ENTREVISTADO: no pudimos subir. No, no, no podemos porque no quedábamos con todo.

ENTREVISTADORA: claro, ya. Ambato es conocida por la producción de calzado a nivel nacional, ¿Ud. cree que estos microempresarios deberían continuar con sus negocios?

ENTREVISTADO: yo sí. Yo si pido de que estos microempresarios, y de igual esto

también se tome una consideración con los talleres artesanales, porque hay muchos talleres artesanales que trabajan poco y a ellos también se les debe ayudar y debe continuar ir creciendo en esto.

ENTREVISTADORA: ya. Al pasar el tiempo algunos de ellos se han dedicado ya solo a comercializar y ya no a producir, ¿este cambio por qué se da?

ENTREVISTADO: como le decía de que el cambio se dio, porque muchos talleres artesanales prefieren cerrar su tallercito y dedicarse al comercio; más tranquilo, por cuanto de que había muchos impuestos para un taller; que debía asegurarle al operario, se debía pagar los décimos, utilidades y tantas cosas más, entonces, ellos no se vieron competentes para tener para pago de todo eso. Entonces tuvieron que cerrarle el taller y dedicarse al comercio.

ENTREVISTADORA: a ya, Anteriormente, existían más productores de calzado, ¿en la actualidad alrededor de cuántos productores hay solo en esta asociación Juan Cajas?

ENTREVISTADO: bueno, en la asociación Juan Cajas yo cuento cerca de unos 100 compañeros productores. El resto bueno ya nos dedicamos al comercio como le dije hace instantes, tuvimos que cerrar porque no tenemos para pagar tantos impuestos.

ENTREVISTADORA: claro, bueno le agradezco mucho por su tiempo, por haber respondido a las preguntas. Muchas gracias.

ENTREVISTADO: a ustedes mejor gracias y no se preocupe cualquier cosita estamos para ayudarle.

ENTREVISTADORA: ya muchas gracias.

FIRMA



Sr. NELSON OCHOA
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN
DE PRODUCTORES JUAN CAJAS