

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA:

“LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN EL ENDEUDAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DE LA ASOCIACIÓN 17 DE OCTUBRE DE LA NAVE “B”, DEL MERCADO MAYORISTA AMBATO.”

AUTOR: AMORES PÉREZ PEDRO MAURICIO

TUTOR: ING. MARIO RUBIO

AMBATO – ECUADOR  
2015

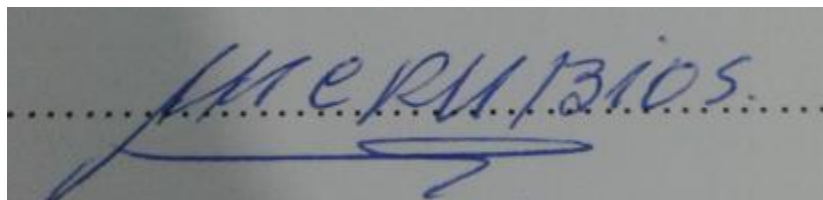
## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo Ing. Mario Rubio, en mi calidad de Tutor del Trabajo de graduación sobre el tema: “LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN EL ENDEUDAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DE LA ASOCIACIÓN 17 DE OCTUBRE DE LA NAVE”B”, DEL MERCADO MAYORISTA DE AMBATO”, desarrollado por el Sr. Amores Pérez Pedro Mauricio, estudiante de la carrera de Economía; considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Seminarios 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 la Comisión de Calificadores designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 01 de Abril del 2015.

EL TUTOR

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a white background. The signature is written in a cursive style and reads "MARIO RUBIO". The signature is positioned above a horizontal dotted line.

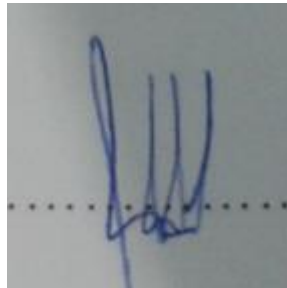
Ing. Mario Rubio

## **AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN**

Yo, Amores Pérez Pedro Mauricio, con C.I. 180307099-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: “LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN EL ENDEUDAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DE LA ASOCIACIÓN 17 DE OCTUBRE DE LA NAVE”B”, DEL MERCADO MAYORISTA DE AMBATO”, es original, autentico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad de la autora y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 01 de Abril del 2015.

AUTOR

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a document. The signature is stylized and appears to be 'AMORES PÉREZ PEDRO MAURICIO'. The signature is written over a horizontal dotted line.

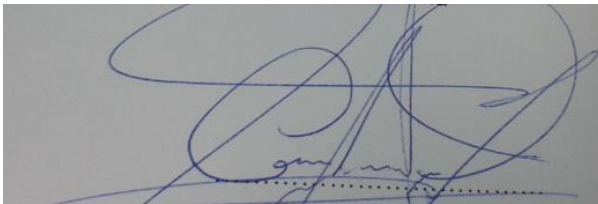
AMORES PÉREZ PEDRO MAURICIO

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema: “LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN EL ENDEUDAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DE LA ASOCIACIÓN 17 DE OCTUBRE DE LA NAVE”B”, DEL MERCADO MAYORISTA DE AMBATO”, elaborado por: Viera Pozo Enrique Antonio, estudiante de la carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

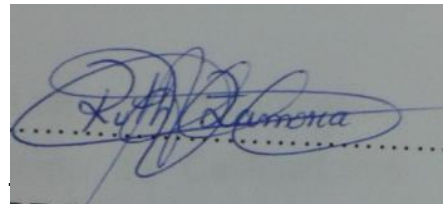
Ambato, 9 de Abril del 2015.

Para constancia firma

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a document. The signature is highly stylized and cursive, appearing to be 'David Narváez'.

**PROFESOR CALIFICADOR**

Ab. David Narváez.

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a document. The signature is cursive and appears to be 'Ruth Zamora'.

**PROFESOR CALIFICADOR**

Lic. Ruth Zamora.

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a document. The signature is cursive and appears to be 'Diego Proaño'.

**Econ. Diego Proaño, Mg.**

## DEDICATORIA

A Dios, a mis Padres, Hermanos, Familiares y Amigos.

***“Camina serenamente entre el ruido y la agitación, piensa que puede haber paz en el silencio. Hasta donde sea posible sin rendirte, trata de estar en buenos términos con todo el mundo.”***

**(Desiderata)**

## **AGRADECIMIENTOS**

El más sincero de los agradecimientos, van dirigidos a MIS PADRES, HERMANOS, FAMILIARES Y AMIGOS; quienes me apoyaron en todo momento.

También agradezco, a los comerciantes de la ASOCIACIÓN “17 DE OCTUBRE” y a la EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL MERCADO MAYORISTA DE AMBATO (EP-EMA); quienes brindaron toda la apertura para que se realice el presente trabajo investigativo.

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN .....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE GRÁFICOS .....	x
INDICE DE TABLAS .....	xi
INDICE DE CUADROS .....	xii
INTRODUCCIÓN .....	xiii
CAPÍTULO I .....	1
EL PROBLEMA.....	1
1.1. TEMA.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2.1. Contextualización .....	1
1.2.2. Análisis crítico .....	12
1.2.3. Prognosis .....	15
1.2.4. Formulación del problema .....	15
1.2.5. Interrogantes .....	16
1.2.6. Delimitación del objetivo de investigación .....	16
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	17
1.4. OBJETIVOS .....	19
1.4.1. Objetivo General.....	19
1.4.2. Objetivo Específico.....	19
CAPITULO II .....	20

MARCO TEÓRICO .....	20
2.1. ANTECEDENTES.....	20
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSOFICA.....	25
2.2.1. Fundamentación Epistemológica .....	25
2.2.2. Fundamentación Axiológica .....	26
2.2.3. Fundamentación Económica .....	26
2.2.4. Fundamentación ontológica .....	26
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL .....	27
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	29
2.5. HIPOTESIS .....	43
2.6. SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES .....	43
CAPÍTULO III .....	44
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	44
3.1. ENFOQUE .....	44
3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	44
3.2.1. De campo .....	44
3.2.2 Bibliográfica o documental .....	45
3.3. NIVEL O TIPO DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
3.3.1. Exploratorio .....	45
3.3.2. Descriptivo.....	45
3.3.3. Correlacional .....	46
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	46
3.4.1. Población.....	46
3.4.2. Muestra .....	46
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	48
3.5.1 Matriz de operacionalización de la variable independiente: Gestión Administrativa.....	48
3.5.2 Matriz de operacionalización de la variable dependiente: Endeudamiento .....	49
3.6. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	50



3.7. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN .....	53
3.7.1 Procesamiento .....	53
CAPÍTULO IV.....	54
ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	54
4.1. Análisis de resultados.....	54
4.2. Interpretación de Datos .....	54
4.3. Verificación de Hipótesis .....	69
CAPITULO V.....	73
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	73
5.1. CONCLUSIONES .....	73
5.2. RECOMENDACIONES.....	74
CAPÍTULO VI.....	76
PROPUESTA.....	76
6.1. Datos informativos .....	76
6.2. Antecedentes de la propuesta .....	77
6.3. Justificación .....	77
6.4. Objetivos.....	78
6.4.1. Objetivo General.....	78
6.4.2. Objetivos Especifico .....	78
6.5. Análisis de factibilidad .....	79
6.6. Fundamentación Científica Teórica .....	80
6.7. Modelo Operativo .....	89
6.8. Administración Propuesta.....	101
6.9. Plan de Evaluación y Monitoreo de la Propuesta .....	101
BIBLIOGRAFÍA.....	104
ANEXOS.....	110

## **INDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico N° 1: El Árbol de problemas.....	12
Gráfico N° 2: Categorías Fundamentales.....	29
Gráfico N° 3: Lluvia de Ideas Variable Independiente.....	30
Gráfico N° 4: Lluvia de Ideas Variable Dependiente.....	31
Grafico N°5 Tiempo en que clientes cancelan deudas.....	54
Grafico N° 6 Dinero necesario para trabajar diariamente.....	55
Grafico N° 7 Recurrencia a los créditos.....	56
Grafico N° 8 Créditos realizados en el año.....	57
Gráfico N° 9 Promedio de ventas diarias.....	58
Grafico N° 10 Suele hacer provisiones de dinero.....	59
Grafico N° 11 Tiempo del crédito.....	60
Grafico N° 12 Destina dinero de las obligaciones, a comprar mercadería.....	61
Grafico N° 13 Exceso en el abastecimiento de mercadería.....	62
Grafico N° 14 Se planifica el presupuesto.....	63
Grafico N° 15 Dinero pagado en créditos.....	64
Grafico N°16 Suelen acordar un precio.....	65
Grafico N° 17 Seguimiento a clientes.....	66
Grafico N° 18 Se hacen comparaciones entre ingresos y gastos.....	67
Grafico N° 19 Sabe cuántos sacos se debe vender para recuperar la inversión.....	68

Grafico N° 20 Distribución T de Student.....	71
Grafico N° 21 Distribución T de Student (Prueba de Hipótesis).....	72

## **INDICE DE TABLAS**

Tabla N° 1 Naves y productos principales del Mercado Mayorista.....	3
Tabla N°2 Productos principales y precios referenciales del Mercado Mayorista del 27 de octubre 2014.....	5
Tabla N° 3 Tiempo en que clientes cancelan deudas.....	54
Tabla N° 4 Dinero necesario para trabajar diariamente.....	55
Tabla N° 5 Recurrencia a los créditos.....	56
Tabla N° 6 Créditos realizados en el año.....	57
Tabla N° 7 Promedio de ventas diarias.....	58
Tabla N° 8 Suele hacer provisiones de dinero.....	59
Tabla N° 9 Tiempo del crédito.....	60
Tabla N° 11 Exceso en el abastecimiento de mercadería.....	61
Tabla N° 10 Destina dinero de las obligaciones, a comprar mercadería.....	62
Tabla N° 12 Se planifica el presupuesto.....	63
Tabla N° 13 Dinero pagado en créditos.....	64
Tabla N° 14 Suelen acordar un precio.....	65
Tabla N° 15 Seguimiento a clientes.....	66
Tabla N° 16 Se hacen comparaciones entre ingresos y gastos.....	67
Tabla N° 17 Sabe cuántos sacos se debe vender para recuperar la inversión.....	68

Tabla N° 18 Modelo Operativo.....	94
-----------------------------------	----

## **INDICE DE CUADROS**

Cuadro No 1: La Gestión administrativa. ....	48
Cuadro No 02: Endeudamiento. ....	49
Cuadro No 03: Plan de recolección de información. ....	52
Cuadro No 04: Análisis FODA. ....	90
Cuadro N° 05: Plan de Capacitación. ....	94
Cuadro N° 06 Matriz de Involucrados.....	95
Cuadro N° 07Fuerzas de Porter. Antes de la Capacitación.....	99
Cuadro N° 08 Fuerzas de Porter. Después de la Capacitación.....	100
Cuadro N° 09 Horario de Capacitación.....	101

## INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se detalla de forma resumida los aspectos más importantes:

**Capítulo I.-** Se enfoca en la problemática de la Asociación 17 de Octubre, y se lo relaciona de manera macro, meso y micro; a través; de la elaboración de un árbol de problemas que se determina causas y efectos, las cuales sirven para realizar el análisis crítico.

**Capítulo II.-** Se desarrolla el marco teórico; a través; de los antecedentes. Por otra parte se determina la fundamentación filosófica y legal que respalda el desarrollo de la investigación.

**Capítulo III.-** Abarca la metodología de la investigación a través del enfoque, modalidad y tipos de investigación. Se determina la población para ejecutar el trabajo de campo del próximo capítulo, además se realiza la operacionalización de las variables para conocer a quién, dónde y cómo se va investigar.

**Capítulo IV.-** En este capítulo se ejecuta la tabulación de los resultados obtenidos a través de las técnicas de investigación utilizadas. Además se realiza la prueba de hipótesis planteada.

**Capítulo V.-** Se determinan las conclusiones luego de un análisis exhaustivo del Capítulo IV; con lo cual se realizó las respectivas recomendaciones para cada una de ellas.

**Capítulo VI.-** En este capítulo se detalla la solución a la problemática de la investigación, el mismo que se encuentra detallado de forma valedera, y se puntualiza las actividades y los pasos a seguir desde su elaboración, hasta el control y monitoreo.



## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **1.1. TEMA**

“La gestión administrativa y su incidencia en el endeudamiento de los comerciantes de la Asociación 17 de octubre de la Nave “B”, del Mercado Mayorista Ambato.”

#### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

##### **1.2.1. Contextualización**

###### Macro

La gestión administrativa, consiste en organizar de manera racional los recursos disponibles de cualquier empresa, de tal forma, que se lleve de manera ordenada los inventarios, así como los dineros que se manejan asegurándose de que los costos y gastos sean cubiertos en una empresa y ésta pueda funcionar, y, a la vez, contribuir al desarrollo de las habilidades y destrezas del empresario para que éste pueda mejorar su calidad de vida tanto en lo personal, familiar y empresarial.

En el país existen Mercados Mayoristas en varias ciudades como: Riobamba, Quito, Guayaquil, Cuenca, entre otros; en donde se realizan actividades de comercio de productos agroalimentarios; se configuran como un elemento social para la colocación y distribución de productos agrícolas, cuyo objetivo es el crecimiento económico de cada ciudad, y la generación de empleo.

“Los beneficios de la educación financiera también pueden extenderse a la economía en general. La educación financiera puede promover las competencias necesarias para tomar decisiones informadas y apropiadas, así como proporcionar herramientas para que las personas tengan la

capacidad de defender sus derechos como consumidores financieros. Por otra parte, los ciudadanos financieramente alfabetizados tendrán una mayor capacidad para comprender las políticas económicas y sociales adoptadas en sus economías.” (García, Grifoni, & López, 2013, pág. 16)

En la actualidad, las personas, empresarios e instituciones han atravesado por etapas muy dificultosas en sus finanzas, y esto afecta la economía del país en el largo plazo.

“La Educación Financiera es el proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar, por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera.” (Credomatic, 2008, pág. 35)

La mala administración de recursos puede llevar al fracaso, es por ello que una persona debe actuar de manera coherente para tener un crecimiento económico sostenible, teniendo en cuenta algunas leyes de la economía tan fundamentales como:

- A menor oferta de un bien o servicio, los precios suben.
- A menor demanda de un bien o servicio, los precios bajan.
- Y un exceso en la oferta, provoca que los precios del bien bajen.

Estas leyes son fundamentales, para la actividad comercial y, más aún, hay que tomar en consideración que el trabajo que se realiza es con un fondo de maniobra ajeno (préstamo o crédito), ya que dicho manejo de dinero debe generar ganancias que cubran los intereses y rentabilidad para el individuo, sin dejar de ser solvente.

Dentro del esquema de la cadena agroalimentaria, se comprende la articulación de los diferentes actores que intervienen en el abastecimiento de



los productos agroalimentarios, partiendo desde los productores o introductores, los comerciantes intermediarios y, finalmente, termina en el consumo.

El encadenamiento dentro de los Mercados Mayoristas, comprende:

- El proveedor (productor o introductor).
- La comercialización
- Los consumidores
- Las ordenes o pedidos
- El precio de venta

“Mercadeo o comercialización es un mecanismo primario para coordinar las actividades de producción, de distribución y de consumo. Dado que muchas de las decisiones de los productores, incluyen algún grado de la planeación de la producción en relación a las oportunidades de mercado.” (Mendoza, 1980, pág. 76)

### Meso

En la ciudad de Ambato, el Mercado Mayorista de la ciudad de Ambato es un centro de acopio donde se comercializan productos de la cadena agroalimentaria. La Administración del EP-EMA (2013, pág. 1) afirma. Que “Existen más de 2.000 comerciantes ente formal e informal, de los cuales 1.585 son comerciantes formales catastrados”

A continuación se detallan las Naves y los principales productos de la cadena agroalimentaria que se comercializa:

**Tabla N° 1 Naves y productos principales del Mercado Mayorista.**

DESCRIPCIÓN	NAVES	PRODUCTOS PRINCIPALES
Puestos	ZCF	Zona del consumidor final

Bodega	A	Fruta importada
Puestos	B	Tomate riñón; Zanahoria
Puestos	C	Fruta importada, Naranjilla
Puestos	D	Granos tiernos
Bodega	E	Abarrotes
Puestos	F	Papas
Bodega	G	Ajo, cebolla importada
Puestos	H	Papas
Bodega	I	Papas
Puestos	J	Granos y gramíneas
Puestos	K	Fruta del valle
Puestos	L	Tomate de árbol, cebolla rama
Puestos	LL	Mora
Puestos	M	Ajo, cebolla
Puestos	N	Cebolla
Puestos	Ñ	Huevos
Puestos	O	Hortalizas
Puestos	P	Fruta de las costa
Puestos	R	Hierbas
Puestos	Q	Fruta de la sierra
Bodega	Z	Sacos

**Fuente:** Administración del Mercado Mayorista.

**Elaborado por:** Amores Mauricio

En la siguiente, tabla se detallan los productos principales que se comercializan en el Mercado Mayorista, y sus precios, peso y medidas referenciales:

**Tabla N°2 Productos principales y precios referenciales del Mercado Mayorista del 27 de octubre 2014.**

<b>Producto</b>	<b>Unidad Medida</b>	<b>Peso libras</b>	<b>Peso Kg</b>	<b>PRECIOS referenciales</b>
<b>Aguacate Guatemalteco</b>	Caja	15	6KG	<b>17,00</b>
<b>Ajo Bulbo Seco</b>	Malla	22	10KG	<b>15,00</b>
<b>Ajo Bulbo Seco</b>	Malla	44	20KG	<b>30,00</b>
<b>Arroz</b>	Quintal	100	45KG	<b>50,00</b>
<b>Arveja Tierna en Vaina</b>	Saco	110	50KG	<b>26,00</b>
<b>Arveja Tierna en Vaina</b>	Saco	55	25KG	<b>13,00</b>
<b>Azúcar</b>	Quintal	110	50KG	<b>37,00</b>
<b>Babaco</b>	Caja	25	11KG	<b>11,00</b>
<b>Brócoli</b>	Unidad			<b>0,30</b>
<b>Cebolla Blanca en Rama</b>	Atado	2		<b>1,80</b>
<b>Cebolla Colorada nacional</b>	Malla	100	45KG	<b>11,00</b>
<b>Cebolla Colorada peruana</b>	Malla	100	45KG	<b>18,00</b>
<b>Cebolla Paitaña Paisana Tungurahua</b>	Saco	100	45KG	<b>15,00</b>
<b>Cebolla Perla Nacional</b>	Malla	100	45KG	<b>10,00</b>
<b>Col</b>	Bulto	125	56KG	<b>6,00</b>
<b>Coliflor</b>	Bulto			<b>3,00</b>
<b>Fréjol Tierno en vaina Bola Roja o Gema</b>	Saco	110	50KG	<b>60,00</b>
<b>Fréjol Tierno en vaina Carga Bello</b>	Saco	110	50KG	<b>50,00</b>

<b>Rojo</b>				
<b>Frutilla</b>	Canasta	40	18KG	<b>45,00</b>
<b>Granadilla</b>	Cartón	30	13KG	<b>18,00</b>
<b>Granadilla</b>	Caja	20	9KG	<b>9,00</b>
<b>Haba Tierna en Vaina</b>	Saco	70	31KG	<b>5,00</b>
<b>Haba Tierna en Vaina</b>	Saco	100	45KG	<b>10,00</b>
<b>Lechuga</b>	Bulto	55		<b>4,00</b>
<b>Limón Sutil</b>	Malla	95	43KG	<b>65,00</b>
<b>Maíz Suave Choclo</b>	Saco	80	36KG	<b>20,00</b>
<b>Mandarina de la Sierra</b>	Caja	20	9KG	<b>9,50</b>
<b>Manzana Importada</b>	Caja	44	20KG	<b>28,00</b>
<b>Maracuyá</b>	Saco	40	18KG	<b>7,00</b>
<b>Meloco Blanco</b>	Saco	100	45KG	<b>35,00</b>
<b>Melón</b>	Caja	55	25KG	<b>14,00</b>
<b>Mora de Castilla</b>	Canasta	30	13.6KG	<b>20,00</b>
<b>Naranja de Jugo</b>	Gaveta	55	25KG	<b>36,00</b>
<b>Naranja de Jugo</b>	Caja	30	13KG	<b>18,00</b>
<b>Naranja Hibrida</b>	Caja	20	9KG	<b>6,50</b>
<b>Naranja Hibrida</b>	Caja	30	13KG	<b>13,00</b>
<b>Papa Fripapa redonda</b>	Quintal	100	45KG	<b>26,00</b>
<b>FRIPAPA TACHA(PUTZA)</b>	Quintal	100	45KG	<b>24,00</b>
<b>Papa Gabriela</b>	Quintal	100	45KG	<b>30,00</b>
<b>Papa Leona Blanca o Cecilia</b>	Quintal	100	45KG	<b>35,00</b>

<b>Papa Rosita</b>	Quintal	100	45KG	<b>23,00</b>
<b>Papa Santa Catalina</b>	Quintal	100	45KG	<b>28,00</b>
<b>Papa Semi Uvilla</b>	Quintal	100	45KG	<b>26,00</b>
<b>Papa Súper Chola</b>	Quintal	100	45KG	<b>32,00</b>
<b>Papa Única</b>	Quintal	100	45KG	<b>23,00</b>
<b>Pepinillo pepino costa</b>	Saco	45	20KG	<b>13,00</b>
<b>Pimiento</b>	Saco	65	29KG	<b>14,00</b>
<b>Remolacha</b>	Saco	90	40KG	<b>5,00</b>
<b>Tomate de Árbol</b>	Saco	85	38KG	<b>32,00</b>
<b>Tomate de Árbol</b>	Caja	55	25KG	<b>10,00</b>
<b>Tomate de Árbol</b>	Cartón	16	7Kg	<b>6,00</b>
<b>Tomate Riñón</b>	Gaveta	53	24Kg	<b>18,00</b>
<b>Tomate Riñón</b>	Caja	44	20KG	<b>10,00</b>
<b>Tomate Riñón</b>	Cartón	51	23Kg	<b>17,00</b>
<b>Uva Rosada – Perú</b>	Caja	22	10KG	<b>15,00</b>
<b>Uva Negra</b>	Caja	10	4KG	<b>8,00</b>
<b>Zanahoria Amarilla</b>	Saco	60	27kG	<b>5,00</b>
<b>Zanahoria Amarilla (saco Negro)</b>	Saco	100	45KG	<b>10,00</b>

**Fuente:** Administración del Mercado Mayorista.

**Elaborado por:** Amores Mauricio

Normalmente, el comerciante planifica su demanda; prevee las ventas mediante el abastecimiento de la mercadería, tratando de tomar decisiones correctas y asegurando la satisfacción de los clientes. Pero la planificación va un poco más allá del simple hecho del almacenamiento, ya que siempre

se encuentran al pendiente de la volatilidad de la demanda, tratando de no generar un exceso en el inventario, y cumplir con su clientela, mayormente, basándose en su conocimiento empírico, por lo que tratar de pronosticar la demanda es un factor clave para cualquier negocio.

Además de ello, existe una falta de motivación por parte de comerciantes para buscar capacitación o asesoramiento en temas que a ellos mismos les pueden beneficiar; siempre se encuentran en espera de que algún representante o la administración de cada Mercado Mayorista, se encargue de estos asuntos.

Otra problemática en el mercado es el flujo de efectivo; los capitales de trabajo con los que cuentan, algunos propios y otros ajenos, y sobre todo el nivel de endeudamiento al que recurren para mantener su actividad económica. Entre sus operaciones deben contemplarse costos y gastos incurridos, así, como la rentabilidad deseada por la mercadería que se venda ya sea al contado o a crédito, también la forma de entregar mercaderías y pactar los pagos de forma verbal, notando claramente la falta de conocimiento de instrumentos de cobro, como letras de cambio o pagares que aseguran el pago, y reducen el riesgo de pérdida o de ser estafados.

El comerciante, en días de feria, seguramente, el comerciante se hará las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto invertir en mercadería?
- ¿De dónde obtengo el capital de trabajo necesario?

Esta toma de decisiones lo encamina en una correcta administración de recursos financieros, que le garantice solvencia y rentabilidad, caso contrario, lo llevara a la insolvencia y desestabilidad económica, de allí la necesidad de capacitar al comerciante y reforzar conocimientos en temas financieros para que puedan tomar decisiones más acertadas.

### Micro

Dentro del Mercado Mayorista la Nave "B" los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre conformada por 22 personas, que comercializan la zanahoria amarilla, manejan capitales de trabajo altos; realizan fuertes inversiones de dinero para abastecerse de estos productos.

El flujo del capital de trabajo es constante entre activos circulantes originados por las ventas diarias y pasivos circulantes las obligaciones diarias, y pasivos no circulantes que corresponden a las deudas con instituciones financieras que entregan dinero a crédito para el corto, mediano y largo plazo. El flujo de efectivo constante mantiene la liquidez y la solvencia, mientras tratan de recuperar el dinero invertido con una utilidad y, así, poder cumplir con las obligaciones. Sin duda lo más importante de la compra y venta es la búsqueda del ingreso, la recuperación de la inversión en el corto plazos, tratando de estar al día en sus obligaciones.

Los activos circulantes deben ser suficientes como para cubrir los pasivos circulantes y poder llegar a un equilibrio financiero, es decir, que el activo circulante sea mayor al pasivo circulante. Y, para ser solventes los activos reales, estos deben ser mayores a los recursos ajenos y, con ello, se puede llegar a un endeudamiento aceptable o ideal, que pueda hacer frente a deudas a corto plazo con recursos a corto plazo y se desarrolle como empresario.

De acuerdo con Osoro, J. (2014) quien establece que es fundamental que el comerciante sepa y tenga presente los siguientes aspectos que están estrechamente relacionados con el giro del negocio.

En el caso de que sea rentable y solvente; se debe tener en consideración que se encuentra en pleno desarrollo, y obtiene rentabilidad por sus operaciones de comercio, y genera suficiente efectivo que le permite cubrir

sus obligaciones, además de ello el excedente generado debe destinarlo al ahorro o algún tipo de inversión que le genere ganancias adicionales.

Si es rentable y no solvente; indica que se encuentra en un crecimiento financiero o que está trabajando con capital ajeno o recursos ajenos, y la renta generada, no es suficiente como para cubrir todas las obligaciones a corto plazo, más lo más óptimo en estos casos debería ser que dichas obligaciones sean a largo plazo para así poder llegar a un periodo de refinanciación, se debe procurar disminuir el tiempo de venta de la mercadería y el tiempo que se otorga a crédito la mercancía.

Si no hay rentabilidad pero si hay solvencia, quiere decir que atraviesa por una etapa de descapitalización, haciendo que las pérdidas generadas, sean cubiertas por el mismo comerciante, que provienen de sus activos líquidos y no líquidos, para generar el dinero en efectivo que cubra dichas obligaciones y mantenerse los mas que pueda en el negocio, aunque esto signifique que su patrimonio disminuya contantemente, hasta llegar al punto donde no se generen ventas, exista sobre endeudamiento y pierda rentabilidad.

Si no hay rentabilidad y no hay solvencia, se está encaminando a su propio fracaso, ya que solo se generan pérdidas y pago de obligaciones, y el efectivo generado escasamente cubre estas deudas, entonces se nota una clara necesidad de reorganizarse o replantearse el esquema de trabajo, ya que en estas condiciones solo le espera la bancarrota.

“Los niveles de endeudamiento deben estar en proporción de la capacidad para generar efectivo y dar cumplimiento al pago del servicio de la deuda, también tiene mucha relación con el buen o mal momento económico que esté pasando el sector, porque ello permite o dificulta una actividad prospera.” (Estupiñan & Estupiñan, 2006, pág. 178)

El endeudamiento puede verse de dos maneras:



Se puede obtener financiación con recursos ajenos para obtener rentabilidad financiera ejerciendo alguna actividad económica, sin comprometer recursos propios (patrimonio).

El aumentar el endeudamiento también puede originar un efecto domino, cuando el tipo de financiamiento produce costos de intereses y gastos financieros que comprometen la rentabilidad; esto también depende del tipo de servicio financiero que solicite, así, como el panorama económico de la actividad.

### 1.2.2. Análisis crítico

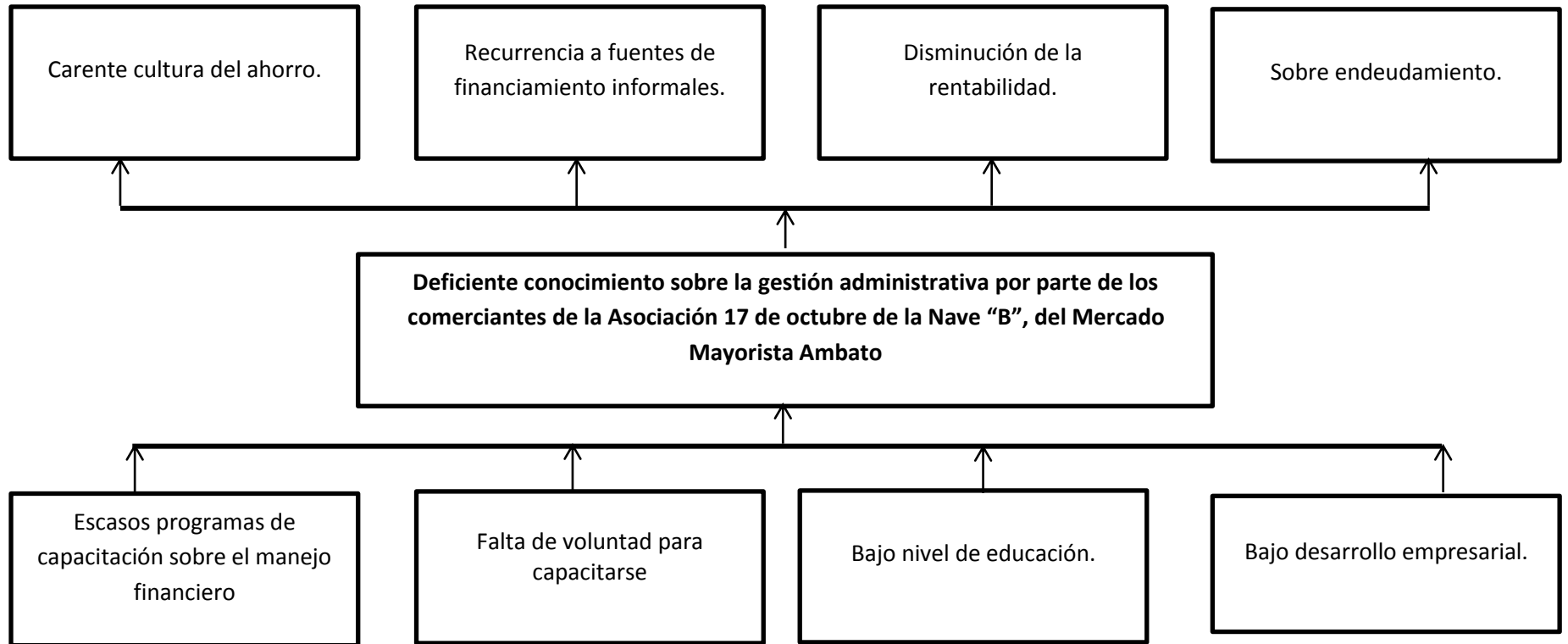


Gráfico N° 1: El Árbol de problemas

Elaborado por: Amores Mauricio (2014)

La falta de programas de capacitación, sobre todo en educación financiera para los comerciantes, provoca que ellos no posean un refuerzo de conocimientos en temas financieros que pueden ser puestos en práctica. Los limitados conocimientos sobre administración de recursos, no permite visualizar la importancia del ahorro para los años venideros, así como la buena imagen que nos da ante instituciones financieras al momento de querer acceder a un crédito, imposibilitando también el alcance de objetivos y logros personales.

“Otra motivación importante es la formación de un monto de capital de trabajo, a fin de desarrollar alguna actividad productiva como microempresario, que permita mejorar sus perspectivas de ingresos en el corto o mediano plazo. Esta motivación se reforzada en aquellas economías en que se ha desarrollado algún sistema de acceso al microcrédito en que se exige un pequeño monto de capital inicial, en especial si se cuenta con algún tipo de apoyo de carácter institucional.” (Szalachman, 2003, pág. 16)

La falta de voluntad para capacitarse repercute en su desarrollo personal, ya que se maneja todo a través del empirismo, por lo que se limitan y restringen el recibimiento algún tipo de conocimiento nuevo, y mucho menos tratan de actualizarlos los que ya poseen, convirtiendo al trabajo en algo rutinario en vez de auto guiarse de tal forma que se permitan mejorar continuamente.

En esta actividad económica se trabaja mayormente por apalancamiento financiero, que es un término que se usa para indicar una concepción física de palanca y punto de apoyo. Hablando en términos financieros, esta es la relación existente entre la deuda financiera (dinero prestado adherido interés y algún costo) y los recursos propios (que es el capital propio mas los ahorros o las reservas).

Notándose, así, la inyección de dinero para reestructurar el capital propio con capital ajeno, de tal forma, que su actividad económica pueda ser financiada,

teniendo en cuenta que a mayor deuda mayor apalancamiento. Una inadecuada gestión de las finanzas de parte de los comerciantes, hace que el modo de llegar a este tipo de apalancamiento financiero, sea mayormente financiado por fuentes informales de crédito, cuyos costos suelen llegar a ser muy altos, y que los comerciantes acceden por la necesidad de contar con el dinero que financia a su momento la actividad comercial.

“La falta de conocimiento de los diferentes tipos de productos financieros y de si cumplen o no con requisitos particulares, un bajo nivel de confianza, así como ciertas actitudes y comportamientos que impiden el uso de productos financieros formales, crean barreras al acceso financiero. El escaso conocimiento de cómo funcionan los productos y sus costos probables también reduce la probabilidad de inclusión. Los mismos problemas también pueden impedir que las personas hagan pleno uso de los productos financieros que han adquirido.” (García, Grifoni, & López, 2013, pág. 55)

El bajo nivel de educación que poseen también repercute en el poco afán que ellos tienen para auto superarse. Es común ver que por recelo o vergüenza no pongan empeño en asistir a una capacitación de manera voluntaria o no busque algún tipo de instrucción para mejorar su forma de comercialización, también provoca que la persona no busque información que le sea relevante, como las investigaciones de mercado, que le sea de guía para enfrentar problemas y crearse para sí mismos oportunidades. También incita a la falta de cooperación entre comerciantes de la misma asociación, volviéndolos personas cerradas para el trabajo en equipo. La falta de enfoque es un factor que conlleva a la disminución de la rentabilidad y posiblemente al fracaso debido al mal manejo de inventarios, recursos financieros, el poco eficiente manejo de conflictos y de negociaciones; reducen, significativamente, la rentabilidad, le quitan liquidez, además, de la mala imagen que reflejan como comerciantes.

El escaso fortalecimiento de habilidades y destrezas para mejorar el manejo de los recursos financiero, de tal manera, que contribuya a un crecimiento sostenible y mejore su economía, da cabida a un bajo desarrollo empresarial, y, con ello, la limitada la capacidad para adaptarse al cambio, un carente logro de metas personales y empresariales; es decir, que recaen en el conformismo, limitándose a una forma de trabajo simplista, es decir que se refinancian a través de la deuda, y cualquier otro contingente que pueda darse sea cubierto con sobre endeudamiento, dando a notar su falta de coordinación y planeación, trabajando con recursos ajenos y produciendo la mínima rentabilidad a corto plazo y no tratando de fortalecer sus capacidades como empresarios para mejorar el giro del negocio y este sea fructífero a largo plazo.

### **1.2.3. Prognosis**

La falta de conocimientos y la mala administración financiera origina una inestabilidad económica en las personas debido al tipo de decisiones que suelen tomar con respecto al dinero que manejan.

Este mal uso de los recursos financieros puede llegar a reducir el desempeño de las actividades económicas, así como el desarrollo personal, familiar o empresarial, provocando una baja calidad de vida.

La resistencia a los cambios y la forma simplista de laborar hace que una persona se convierta en conformista y caiga en un estancamiento personal y profesional, con pocas expectativas de crecimiento económico.

### **1.2.4. Formulación del problema**

¿Cuál es la relación entre la gestión administrativa y el endeudamiento de los comerciantes de la Asociación 17 de octubre de la Nave “B”, del Mercado Mayorista Ambato?

### **Variable independiente**

Gestión administrativa

### **Variable dependiente**

Endeudamiento

#### **1.2.5. Interrogantes**

¿Cómo incide la gestión administrativa en el endeudamiento de los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista Ambato?

¿De qué forma afecta la mala gestión administrativa a los comerciantes la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista Ambato?

¿A qué se debe el sobre endeudamiento de los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista Ambato?

¿Cuáles serán las estrategias más apropiadas para implementar un Plan de capacitación para la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista Ambato?

#### **1.2.6. Delimitación del objetivo de investigación**

**Campo:** Económico.

**Área:** Desarrollo empresarial.

**Aspecto:** Gestión Administrativa.

**Delimitación temporal:** La presente investigación se llevara a cabo en el primer semestre del año 2014.

**Delimitación espacial:** La investigación se llevara a cabo del Mercado Mayorista de la Ciudad de Ambato ubicada en las Calles Avenida el Cóndor entre Avenida Julio Jaramillo y Avenida Bolivariana.

**Delimitación poblacional:** La fuente de información se constituye por la fuente primaria, es decir, a los 22 comerciantes que integran la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” que labora en el Mercado Mayorista de Ambato, aclarando que toman en consideración a los comerciantes formales (solo quienes usan el R.I.S.E.) y que están catastrados.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La presente propuesta es de gran importancia para los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista Ambato, ya que la principal actividad económica que realizan es la de intermediación, es decir, compran productos agrícolas a los productores o introductores para luego vendérselo a la población en general, actuando como canal de distribución para trasladar el producto hasta el consumidor final.

Este dinamismo permite que fluya la económica de la localidad, permitiendo que se generen fuentes de trabajo y, sobre todo, que la persona permita llevar el sustento diario a su hogar; como es propio de ser humano, el anhelo de progreso y de mejorar su calidad de vida.

La toma de decisiones se maneja en base al empirismo, por lo que es necesario dotar de conocimientos y herramientas que mejoren el criterio y el análisis del comerciante, para mejorar el manejo de sus finanzas, reducir los niveles de endeudamiento y le permita mejorar la rentabilidad del negocio tratando así de alcanzar un desarrollo económico significativo.

El apalancamiento financiero es necesario para financiar las actividades de comercio debido al giro del negocio, pero una de las principales causas de la alta morosidad es el sobre-endeudamiento, el cual provoca el retraso de las

obligaciones, y con ello el individuo se vuelve insolvente; un mal manejo del activo circulante y el pasivo circulante y no circulante; también la persistente recurrencia a fuentes de financiamiento informales, que originan que los pequeños capitales que se les dan a crédito, tiene un alto interés, lo que disminuye la rentabilidad de la actividad económica que se realiza.

El sistema financiero formal tiene como finalidad obtener una alta rentabilidad a través de un bajo riesgo crediticio, protegiendo así a la institución; evitando que su liquidez disminuya, así como su rentabilidad. Es por ello, que exigen tipos de garantías o requisitos que solo un determinado grupo o estrato social puede reunir para adquirir un crédito, asegurando su ganancia, pero al mismo tiempo dejan desatendido a una gran mayoría de la población especialmente a los sectores más vulnerables. Esto hace que cooperativas que no están controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, y demás estos individuos que pese a la Ley, siguen con su actividad de usura, se aprovechan de la necesidad del comerciante de manejar considerables sumas de dinero, que se requieren para poder comercializar sus productos. Las tasas de interés con las que entregan el dinero requerido son muy altas, disminuyendo la rentabilidad de su trabajo, y empeorando sus condiciones de vida y de desarrollo económico, mediante el sobre endeudamiento.

El capital de trabajo mide la liquidez a través a través de los activos circulantes y los pasivos circulantes, cuando mayor es el activo circulante, estará en mayores condiciones de asumir sus obligaciones a corto plazo, siempre y cuando el activo circulante pueda convertirse en efectivo el momento que se lo necesite y, mientras más previsible sean estos ingresos de efectivo mayor será la rentabilidad de la operación, y si el pasivo circulante es mayor al activo circulante la situación es cercana o se aproxima a la banca rota.



El bajo desarrollo empresarial se genera principalmente por: La disminución de las ventas, que generan un riesgo operativo, principalmente, porque no se absorben los costos de operación; y por los altos intereses al momento de acceder a un crédito que provocan que las utilidades sean bajas; además de ello que eventualmente no estén al día en sus obligaciones, principalmente, porque se trabaja a través de un apalancamiento financiero.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo General**

Demostrar la incidencia entre la gestión administrativa y el endeudamiento de las Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista de Ambato; para la determinación de una adecuada gestión administrativa de los recursos y la reducción del endeudamiento.

### **1.4.2. Objetivo Específico**

- Diagnosticar la gestión administrativa de los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista de Ambato.
- Identificar las falencias en la gestión administrativa que conllevan al sobre endeudamiento de la Asociación 17 de Octubre de la Nave “B” del Mercado Mayorista de Ambato.
- Proponer el diseño de un Plan de capacitación dirigido a la Asociación “17 de octubre” de la Nave “B” del Mercado Mayorista de Ambato, que contribuyan al mejoramiento cognitivo de la gestión administrativa y la reducción del endeudamiento.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES**

No se han registrado antecedentes de la investigación dentro del mercado, tampoco la asociación posee estudios que le precedan. Lo que se encontró son estudios similares a lo planteado en este trabajo investigativo.

El trabajo investigativo de Hernández, C. (2010), Titulado: “Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa, Veracruz.”, Analiza un problema muy similar al que ocurre en la asociación que se está investigando, y en el que el autor contextualiza lo siguiente:

“Una vez analizadas las fuentes documentales, elementos que me permiten concluir, en lo referente al marco teórico, que el capital de trabajo es un concepto integrado por los rubros de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, todos ellos corresponden al ciclo operativo a corto plazo de las empresas. El capital de trabajo es de vital importancia para la empresa, debido a que está representado por los recursos que ésta necesita para operar normalmente y debe ponerse especial atención a su administración respecto de la de los demás componentes de la estructura financiera de las empresas, ya que éste concepto es el que debe ser el motor generador de las utilidades de las mismas. Considerando que el fin principal de las empresas privadas es generar y aumentar conforme el paso del tiempo los flujos de efectivo con que cuenta y así, incrementar su liquidez y rentabilidad, conceptos sumamente importantes en este renglón del estado de situación financiera, y que permiten que el efectivo sea destinado a diversas funciones, por lo que no debe descuidarse bajo ninguna razón, asimismo se debe vigilar que no existan ni sobrantes ni faltantes, ya que

como en todo, los excesos son dañinos, y las empresas no son la excepción a esta regla. Las cuentas por cobrar representan un medio masivo de ventas para una empresa, pero al igual que ofrecen magníficos beneficios, conllevan implícito un alto riesgo por invertir recursos de este apartado. Se debe ser muy ágil y cauteloso en la administración del crédito y la cobranza si se quieren conseguir buenos resultados para la empresa, es decir, se debe brindar la importancia necesaria para no confiarse en que las cuentas se cobran solas, aunque en la realidad debiera ser así. Por ello es necesario realizar los análisis correspondientes a los clientes solicitantes de crédito, para otorgarlo a quien realmente puede responder ante un compromiso de tal magnitud y evitar problemas futuros; así como fijar las políticas que guiarán las operaciones crediticias de la empresa, además de considerar a los grupos de alto riesgo, que aportan una utilidad extra a la empresa. Los inventarios son los artículos y la mercancía destinada a la venta en una empresa comercial, implícitos en su costo se encuentran otros que deben ser tomados en consideración para su minimización. Es sumamente importante el resguardo y mantenimiento de los inventarios, así como contar con estadísticas que permitan la mejora de su administración en un futuro. Las Cuentas por Cobrar representan financiamiento barato o sin costo para la empresa, en relación con otras fuentes generadoras de recursos. Siempre se debe cuidar la imagen de la empresa ante sus proveedores, para mantener abiertas las posibilidades de obtención de descuentos por pronto pago y conservación de un buen historial crediticio. Es necesario ejercer control sobre este apartado para realizar los pagos en tiempo y forma. Respecto al marco contextual, se puede decir que la empresa es un ente económico de vital importancia para el desarrollo socioeconómico de una región, debido a los diversos aspectos en los que está inmersa. En Xalapa, la pequeña empresa comercial minorista ocupa un lugar muy importante debido a su función de distribución de diversos productos que satisfacen las necesidades

de la población, además de encontrar como característica general que la mayoría de éstas son empresas familiares.

El interactuar directamente con el medio empresarial Xalapeño me abrió el panorama a muchísimas inquietudes sobre su funcionamiento y operación. Es increíble cómo se modifica la perspectiva al estar en contacto con los empresarios, la realidad económica, el tener hallazgos importantes, saber que las personas realmente tienen la necesidad de conocer estrategias administrativas que mejoren la situación actual de sus empresas y que confían en que el trabajo de los administradores puede ayudar significativamente al logro de sus objetivos.<sup>121</sup> En relación a los resultados de la investigación, se determina que los empresarios xalapeños conocen el término “capital de trabajo”, sin embargo requieren urgentemente de una estrategia de administración financiera integral para poder subsanar las deficiencias detectadas. La mayoría de los empresarios hacen énfasis en la administración del efectivo, sin saber que al descuidar los demás rubros, no están optimizado el punto que a ellos más parece interesarles. Los procedimientos que aplican son básicos, con el objetivo de ejercer algún tipo de planeación y control. Actualmente, aun es mayor el porcentaje de empresas que no otorgan crédito, sobre las que si lo hacen. A su vez, los proveedores son la principal fuente de financiamiento para estas empresas; quienes deben conocer sobre los beneficios de trabajar con dinero ajeno, pero siempre es conveniente analizar los diversos descuentos ofrecidos para tomar decisiones con una justificación financiera válida. Aparentemente la investigación despertó mucho interés en los empresarios encuestados, de conformidad a los comentarios y resultados de la pregunta del cuestionario aplicado que midió este factor. Realizar la prueba de hipótesis para la investigación representó un gran reto y una experiencia muy satisfactoria, debido a la generación de conocimiento, además de un nuevo parámetro útil para un determinado sector de la población local. Por último, la propuesta es

una adecuación y conjunto de técnicas, controles y estrategias financieras que pretenden subsanar las deficiencias en la administración actual de este tipo de empresas, tiene como objetivo lograr una mejora sustancial que impacte positivamente a aquellas que tomen la decisión de establecer y aplicar lo en ella descrito a fin de incrementar sus utilidades, y que a su vez sean reinvertidas para su desarrollo e importante contribución a la Ciudad de Xalapa, Veracruz. Cabe señalar que la incorrecta aplicación de la administración financiera del capital de trabajo mediante todas y cada una de las técnicas propuestas, derivaría en debilitar la estructura financiera de las empresas, generando un gran número de problemas que con el paso del tiempo, sólo conseguirán el cierre de la misma.” (Hernandez, 2010, pág. 119)

Otro estudio similar es el realizado por la Asociación Chile de la Bahía de Guayaquil, dedicada al comercio de varios tipos de artículos, el cual indica una problemática parecida a la estructura de manejo del negocio.

“La Asociación Chile de la Bahía de Guayaquil concentra una gran oferta y demanda de productos, aunque las microempresas que allí se concentran mantienen una administración rustica, lo cual generan una serie de dificultades que disminuyen su competitividad afectando su desarrollo y en el tiempo su sostenibilidad; entre estos problemas los de mayor trascendencia son: problema de gestión, al no existir una planificación del trabajo, problema de carácter financiero por la falta de manejo eficiente y eficaz del dinero y dificultad de acceder a créditos, problema en las condiciones de trabajo por la escasa o nula cobertura de seguridad social e inestabilidad del empleo y la falta de capital para optimizar el desarrollo del comercio, lo que genera bajas en su funcionamiento económico generando una enorme debilidad a este sector.” (Checa, 2011, pág. 114)

El tratar de que diferentes actores se unan para un mismo fin benéfico, mediante charlas y experiencias semejantes es lo que no indica el siguiente párrafo:

“Es importante lograr un cambio en la idiosincrasia del productor, de manera que vea la finca como una unidad de producción que requiere ser conducida bajo principios administrativos, gerenciada por personas preparadas en el área que le den carácter de empresa y que la conduzcan como tal. Esto se puede lograr creando conciencia entre los productores sobre la necesidad de tecnificar administrativamente el proceso de administración y de producción a través de charlas y conferencias dictadas a nivel de asociaciones o agrupaciones de productores; la divulgación de resultados obtenidos en trabajos referidos al tema, de manera de lograr la incorporación del recurso humano calificado en la gestión de las unidades de producción.” (Márquez, 2002, pág. 334)

La responsabilidad que tiene el microempresario sobre su propio negocio y sobre sí mismo es la de hacer crecer su negocio y buscar las formas de lograrlo.

“Es fundamental destacar que el microempresario debe estar preparado para ejecutar muchas tareas cuando se inicie con su nuevo negocio. Debe contar con ciertas destrezas técnicas para su negocio dependiendo del tipo de producto o servicio que ofrecerá. Además es preciso que tenga conocimientos básicos de comercialización, producción, finanzas, manejo de personal y administración. De esta forma el microempresario tendrá las herramientas iniciales para poder gestionar productivamente su nuevo negocio, las que irá perfeccionando mediante la capacitación y en forma más importante como resultado de una reflexión sobre su experiencia y la observación crítica de su entorno.” (Monares, Monares, & Bustamante, 2013, pág. 17)

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSOFICA**

La presente investigación está basada en el paradigma crítico – propositivo.

“La ruptura de la dependencia y transformación social requieren de alternativas coherentes en investigación; una de ellas es el crítico propositivo. Crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer investigación que están comprometidas con la lógica instrumental del poder; porque impugna las explicaciones reducidas a causalidad lineal. Propositivo en cuanto la investigación no se detiene en la contemplación pasiva de fenómenos, sino que además planea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y proactividad.” (Naranjo, Medina, & Herrera, 2004, pág. 21)

Este enfoque trata de interpretar y comprender diferentes acontecimientos de naturaleza desde una óptica global. Buscando su esencia misma, luego de atravesar por un sin número de interpretaciones e interacciones.

### **2.2.1. Fundamentación Epistemológica**

“Epistemología significa ciencia o teoría de la ciencia; según Aristóteles es ciencia, y tiene por objeto conocer las cosas en su esencia y en sus causas, viene de la palabra griega *episteme*.”

El enfoque actual de la epistemología la sitúa como la teoría del conocimiento científico, y se caracteriza por su método, el cual nos lleva a plantearnos problemas científicos y de investigación, a formular hipótesis y mecanismos para su verificación, razón por la cual podemos decir que la epistemología de la ciencia es el método científico.

La epistemología presenta el conocimiento como el producto de la interacción del hombre con su medio, conocimiento que implica un proceso crítico mediante el cual el hombre va organizando el saber hasta llegar a

sistematizarlo, como en el caso del conocimiento científico.” (Tamayo, 2003, pág. 23)

### **2.2.2. Fundamentación Axiológica**

La axiología puntualiza los valores, así como los principios morales y estéticos, también toma en consideración que en las verdades científicas y las observaciones que corresponden a lo habitual, están sujetas a ciertos valores y formas de valorar. Es por ello que se usan juicios de valor para profundizar y fundamentar los criterios y análisis.

La axiología trata de abordar tanto los valores positivos como negativos, para analizar cuál de los principios puede considerarse valioso o no; teniendo una valiosa aplicación en la ética y en la estética donde los conceptos de valor adquieren mucha importancia.

### **2.2.3. Fundamentación Económica**

“La teoría económica ayuda a quien toma decisiones a descartar detalles no esenciales y a identificar los elementos esenciales de un problema. En términos prácticos, la teoría económica le ayuda a concentrarse en los beneficios y en los costos que se deriven de cursos alternativos de acción.” (McCarty, 1991, pág. 26)

Existen varios objetivos que cualquier persona, negocio o empresa desea alcanzar; tales como: mejores ingresos, mayor rendimiento sobre la inversión, reducción de costos; pero la principal siempre será la de maximizar su participación en el mercado.

### **2.2.4. Fundamentación ontológica**

“La ontología como rama de la filosofía estudia al ser y su existencia; partiendo de la necesidad de dar explicaciones racionales y no legendarias ni mitológicas, a aquellos fenómenos del mundo físico.



La rama de la filosofía que estudia las características más generales de la realidad, tales como la existencia real, el cambio, el tiempo, la causalidad, la mente y la vida.” (Bunge, 2001, pág. 155)

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

De la Constitución del Ecuador (2008). “Sección quinta Intercambios económicos y comercio justo”, se mencionan los siguientes artículos que sustentan el presente trabajo investigativo:

**Art. 335.-** El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.

El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.

**Art. 336.-** El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.

El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.

**Art. 337.-** El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica.

También el Plan Nacional del Buen vivir (2013). Objetivo 8. Consolidar el sistema económico social solidario de forma sostenible. “La Constitución establece la construcción de un “sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo” (art. 276), en el que los elementos de transformación productiva se orienten a incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento, la inserción estratégica en la economía mundial y la producción complementaria en la integración regional; a asegurar la soberanía alimentaria; a incorporar valor agregado con eficiencia y dentro de los límites biofísicos de la naturaleza; a lograr un desarrollo equilibrado e integrado de los territorios; a propiciar el intercambio justo en mercados y el acceso a recursos productivos; y a evitar la dependencia de importaciones de alimentos (art. 284).”

## 2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

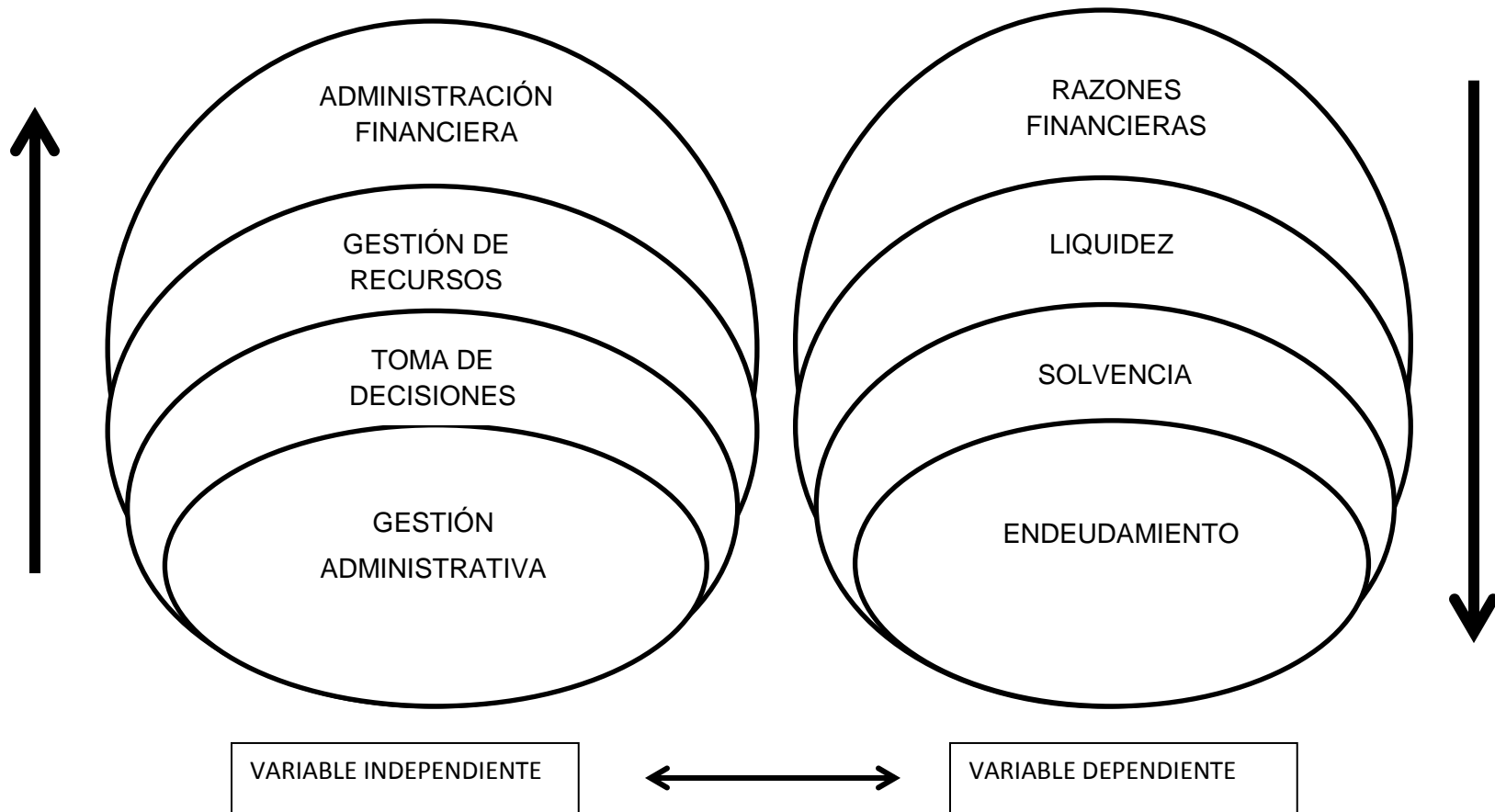
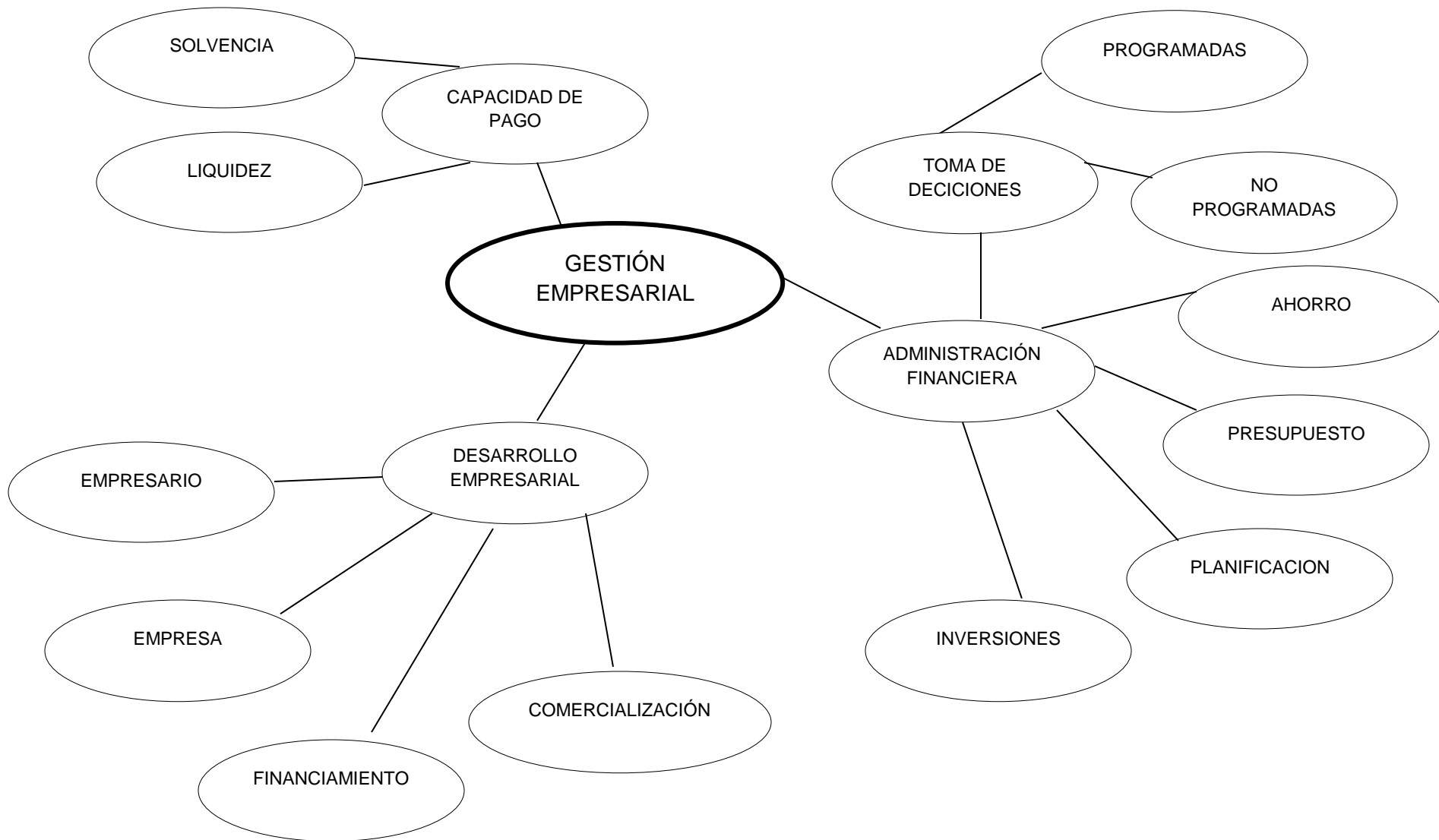
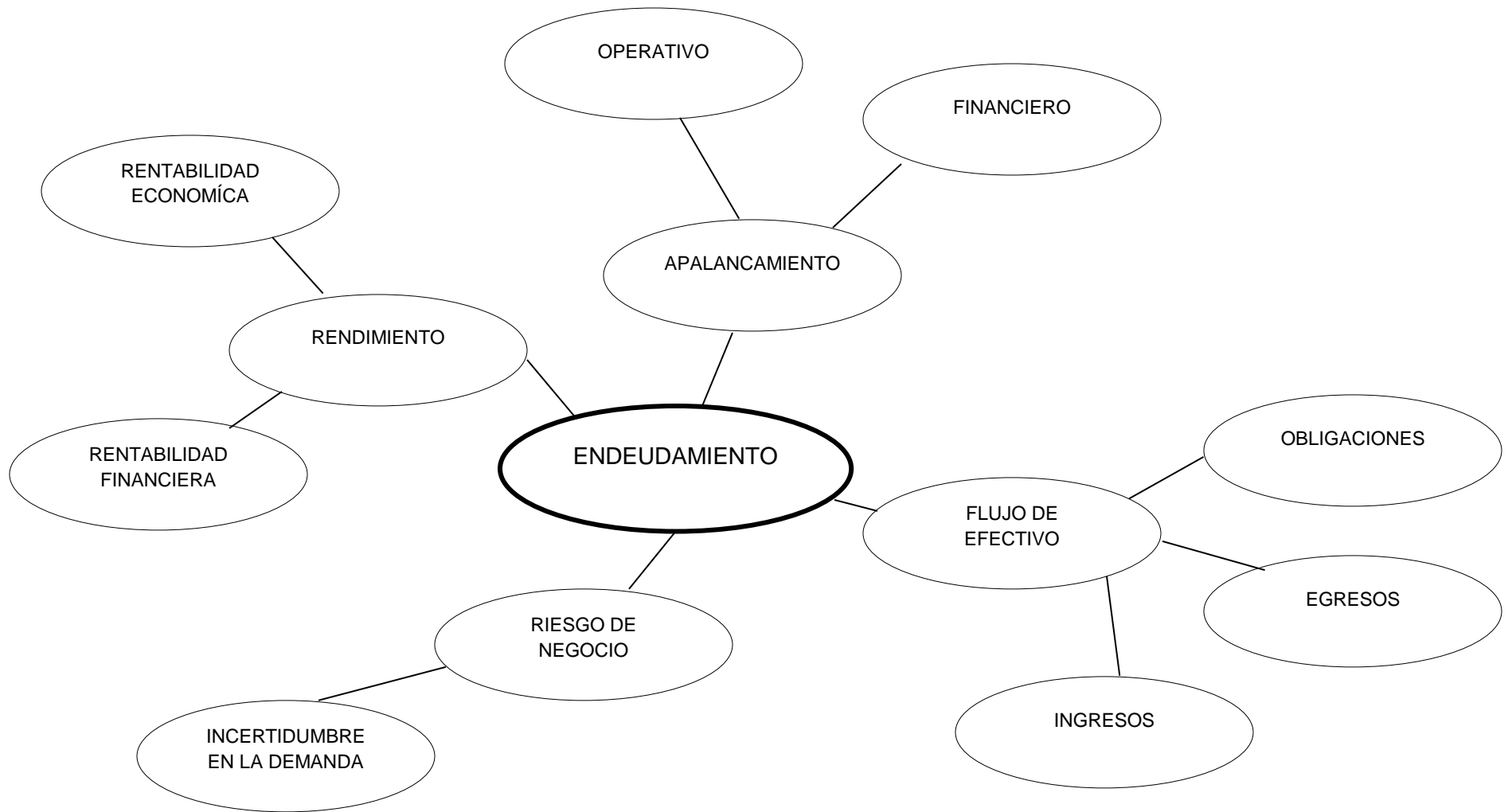


Gráfico N° 2: Categorías Fundamentales  
Elaborado por: Amores Mauricio (2014)



**Gráfico N° 3: Lluvia de Ideas Variable Independiente**  
 Elaborado por: Amores Mauricio (2014)



**Gráfico N° 4: Lluvia de Ideas Variable Dependiente**  
**Elaborado por: Amores Mauricio (2014)**

## **Gestión Administrativa**

“La gestión empresarial es un punto fundamental de toda la empresa, y si se realiza una buena gestión dentro de la organización crece, pero por otra parte se realiza una mala gestión la empresa decaerá.

La buena gestión implica un sinnúmero de requerimientos que necesita la empresa para poder lograr sus objetivos y aunque desde un punto de vista parece sencilla, o que siguiendo un método o una serie de pasos se podría realizar una buena gestión, la realidad es que es todo lo contrario, se necesita de un individuo o un grupo de individuos que se encuentre realmente capacitado para realizar las acciones y tomar las decisiones necesarias y correctas para generar la buena administración en una organización.

Una buena gestión no solo se enfoca en la empresa y lo que ocurre dentro de ella, sino también trata con problemas organizacionales que afectan su desempeño, su entorno, la comunidad, y otras organizaciones, maximizando los recursos de la empresa, maximizando sus ganancias, reduciendo costos y sin olvidarse de la buena calidad y de la satisfacción de sus clientes.” (Trujillo, 2014)

## **Gestión empresarial**

“La gestión como concepto posee preliminares básicos correspondientes a la organización, lo que implica que éste aplicado en una empresa o en un negocio examine algunos de los objetivos principales correspondientes a la misma. La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados.” (Internet, 2013)

El autor Reyes, G. (2012, pág. 6); afirma que: “Se enfatiza que la gestión de empresas se articularía con la dirección de estas, en particular en el rasgo estratégico, en el sentido de abordar condicionantes que repercuten en el

alcance de finalidades y procesos con efectos multiplicadores, los que pueden ser de corto, mediano o largo plazo.”

### **Manejo Financiero**

El manejo financiero es el manejo óptimo del dinero, consistiendo en tratar de planificar, presupuestar, y organizar las adquisiciones y desembolsos de efectivo, tratando de llevar bien las cuentas y tomando buenas decisiones, que permitan una administración responsable del recurso financiero, asegurando el correcto uso del dinero.

Una eficiente administración del capital de trabajo, permite minimizar los riesgos y que estos sean asumibles en torno al giro del negocio; además de garantizar las fuentes de financiación y proporciona herramientas de control para la gestión del dinero.

“Consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.” (Internet, 2012)

### **Desarrollo Empresarial**

Es el proceso mediante el cual, el empresario, mejora sus habilidades y destrezas para manejar eficientemente recursos de tal forma que la empresa mantenga un crecimiento sostenible.

“El desarrollo empresarial es el dominio de una organización del sistema integrado de conceptos, capacidades, habilidades y herramientas que le aseguren la creación de valor sustentable y sostenible asumiendo niveles de riesgo aceptables en entornos regionales, nacionales y globales volátiles, inciertos, complejos y ambiguos.” (Internet, 2014)

## **Empresario**

El empresario es la persona natural o jurídica que se plantea objetivos, metas, asume responsabilidades, y toma decisiones; para realizar alguna actividad económica con el fin de obtener beneficios.

“Es la persona o grupo de personas que tiene la responsabilidad de dirigir la empresa y puede o no coincidir con el propietario de la misma. Las decisiones del empresario y los resultados de la misma coincidan el crecimiento económico y la generación de empleo.” (Galindo, 2008, pág. 206)

## **Empresa**

“Una empresa es una unidad productiva dedicada y agrupada para desarrollar una actividad económica y tienen ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la constitución continua de empresas.

En general, se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y, por el que se obtengan beneficios.” (Internet, 2014)

## **Comercialización**

“La Comercialización es la actividad como tal que se realiza en el comercio. Es el intercambio o “Trueque” que se aplica cuando una persona quiere adquirir un producto y a cambio entrega una cantidad de dinero impuesta. Es todo ese conjunto de actividades que pueden llegar a tener un complejo procedimiento, todo depende de la magnitud de la transacción.” (Internet, 2014)



## **Financiamiento**

La financiación es la contribución de dinero que se requiere para poder concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del negocio propio.

“Generalmente, las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos, los cuales, podrán ser entregados por personas físicas, por ejemplo familiares, amigos, entre otros, o entidades financieras especialmente dedicadas a la entrega de créditos.” (Internet, 2007)

## **Capacidad de pago**

“La capacidad de pago se refiere a la capacidad de un prestatario para cumplir sus obligaciones en los préstamos. En la banca, la capacidad de pago es a menudo llamada la "capacidad financiera".

La capacidad de pago es la variable que está determinada por la capacidad que tiene el deudor de generar por sí mismo, ingresos o flujos que le permitan atender, oportunamente, el pago de capital y los rendimientos de sus obligaciones financieras.” (Internet, 2011)

## **Solvencia**

“La solvencia es la capacidad financiera que tiene una empresa para cumplir con sus compromisos de pago con los recursos que forman su patrimonio. Es decir, una relación entre lo que debe y lo que tiene para cubrir dichas deudas. En el ámbito de la banca, este término se utiliza para explicar si las entidades gozan de recursos para hacer frente a sus deudas y compromisos.” (Internet, 2013)

## **Liquidez**

“Se puede definir liquidez del mercado como la capacidad para vender un activo sin que ello produzca un movimiento significativo del precio. También

se puede definir la liquidez como la facilidad de intercambiar un activo por productos y servicios, siendo el dinero en efectivo el activo de mayor liquidez ya que puede ser utilizado de forma inmediata para cualquier transacción económica.” (Internet, 2009)

### **Administración Financiera**

“La administración financiera se estudia referida a empresas, toda persona física o jurídica que cuente con dinero que ingresa y egresa requiere un control y seguimiento de ese dinero para no caer en bancarrota, y por el contrario, que el capital aumente. Así puede administrarse financieramente incluso el patrimonio de una familia, o de una persona sola.” (Internet, 2014)

“Se ocupa sobre todo de dónde obtener el efectivo (actividades de financiamiento) y de cómo utilizarlo (actividades de inversión). Por ejemplo, los administradores financieros deciden emitir o retirar una deuda a largo plazo o emitir más acciones de capital, y la manera de invertir el capital reunido.” (Horngren, Sundem, & Elliott, 2000, pág. 397)

### **Toma de decisiones**

“Una decisión es una resolución o determinación que se toma respecto a algo. Se conoce como toma de decisiones al proceso que consiste en realizar una elección entre diversas alternativas. La toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vida cotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver los distintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.” (Internet, 2008)

### **Toma de decisiones programadas**

“Este tipo de decisiones se toma de acuerdo a reglas, políticas o procedimientos previamente acordados; la finalidad es facilitar la toma de decisiones en situaciones recurrentes y sumamente comunes dentro del entorno propiamente empresarial, puesto que limitan o excluyen alternativas.

Si un problema es recurrente y sus elementos que lo componen se pueden definir, pronosticar y analizar, entonces se empieza a perfilar como una decisión programada.” (Internet, 2014)

### **Toma de decisiones no programadas**

“Las decisiones no programadas son para resolver problemas que no surgen con frecuencia, que tiene poco o ningún precedente, que no son comunes. Estas decisiones son relativamente no estructuradas y generalmente requieren un enfoque más creativo de parte del que toma la decisión. Cuando se trabaja con decisiones no programadas, el que toma la decisión debe desarrollar el procedimiento que se debe utilizar.” (Internet, 2014)

### **Ahorro**

El autor Lidón, J. (1998, pág. 85) afirma que. “Llamamos ahorro al acto económico mediante el cual se renuncia a parte del consumo presente con la finalidad de conseguir un mayor consumo en el futuro.”

### **Presupuesto**

“El presupuesto es una herramienta de planificación, de una forma determinada, integra y coordina las áreas, actividades, departamentos y responsables de una organización, y que expresa en términos monetarios los ingresos, gastos y recursos que se generan en un periodo determinado para cumplir con los objetivos fijados en la estrategia.” (Muñiz, 2009, pág. 41)

### **Inversiones**

Los autores Gitman & Joehnk (2005, pág. 4) mencionan que: “Una inversión es simplemente cualquier instrumento en el que se pueden colocar fondos con la esperanza de que generarán rentas positivas y/o su valor se mantendrá o aumentará.”

## **Endeudamiento**

Es el compromiso de pago de una suma de dinero o determinados valores comerciales por motivos de devengar un préstamo. Originalmente la deuda se produce al momento de que se otorga un crédito; la parte que asume el pago es el deudor, mientras quien recibe el pago se le denomina acreedor.

“Las economías modernas se basan en gran parte sobre las deudas a corto o largo plazo que contraen los particulares, las empresas y el Estado. Sólo las transacciones de menor cuantía suelen pagarse en efectivo pues para casi todas las demás se emplean diversas formas de crédito. Las deudas, por lo general, quedan legalmente registradas mediante el uso de instrumentos mercantiles específicos: pagarés, letras de cambio, bonos, etc.” (Sabino, 1991, pág. 137)

## **Apalancamiento**

“El apalancamiento, también denominado efecto palanca, mide las consecuencias que las variaciones de ciertos costes fijos provocan sobre las variaciones en el resultado empresarial. En función del tipo de coste cuyo efecto se quiere medir se diferencia entre dos tipos de apalancamiento: el operativo y el financiero, según se analice el efecto de los costes fijos operativos, en el primer caso, o el de los costes fijos financieros, en el segundo, sobre el resultado empresarial.” (Internet, 2014)

### **Apalancamiento Operativo**

“Proviene de la existencia en la empresa de costos fijos de operación, que no dependen de la actividad. De esta manera, un aumento de la producción supone un incremento de los costes variables y otros gastos que también son operativos para el crecimiento de una empresa, pero no de los costes fijos, por lo que el crecimiento de los costes totales es menor que el de los ingresos obtenidos por la venta de un volumen superior de productos, con lo

que el beneficio aumenta de forma mucho mayor a como lo haría si no existiese el apalancamiento.” (Internet, 2012)

### **Apalancamiento Financiero**

“Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio. Consiste en utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio. Se mide como la relación entre deuda a largo plazo más capital propio. Se considera como una herramienta, técnica o habilidad del administrador, para utilizar el Costo por el interés Financieros para maximizar Utilidades netas por efecto de los cambios en las Utilidades de operación de una empresa. Es decir: los intereses por préstamos actúan como una PALANCA, contra la cual las utilidades de operación trabajan para generar cambios significativos en las utilidades netas de una empresa.” (Duran, 2010)

### **Rendimiento**

“En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).” (Internet, 2010)

“Esta medida nos da el grado de eficacia operativa de todos los bienes y derechos que constituyen el patrimonio de la empresa, o lo que es lo mismo, de todos los recursos comprometidos en la empresa prescindiendo de la procedencia de estos recursos (deuda o fondos propios). Precisamente para evitar la incidencia del aspecto financiero, se utiliza el beneficio antes de intereses” (Rubio, 2007, pág. 52)

## **Rentabilidad Económica**

“La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. La rentabilidad económica se considera como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.” (Internet, 2013)

De acuerdo con Eslava, J. (2010, pág. 73), asegura que es la: “Rentabilidad de la empresa como negocio o rentabilidad que se obtiene sobre la inversión o utilización de los activos.”

## **Rentabilidad Financiera**

“Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el valor de los fondos propios (capital más reservas), multiplicado por 100. Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos.” (Internet, 2006)

Así mismo el autor Eslava, J. (2010, pág. 73), afirma que es la: “Rentabilidad que obtienen los propietarios a su inversión en la empresa, es decir, sobre el patrimonio neto de la empresa.”

## **Riesgo de Negocio**

“Es la posibilidad de que se derivan de las pérdidas de la posición de mercado, la posición de negocio, frente a los mercados en los que se operan.

También se puede decir que un riesgo de negocio es una circunstancia o factor que puede tener un impacto negativo sobre el funcionamiento o la rentabilidad de una empresa determinada.” (Internet, 2013)

“En general, el riesgo del negocio es el grado de incertidumbre asociada con las ganancias de una inversión y la capacidad para pagar las rentas de la inversión (intereses, principal, dividendos) a los inversores. Por ejemplo, los dueños de empresas pueden no recibir rendimientos si los beneficios de la empresa no son suficientes para satisfacer las obligaciones. Los poseedores de deuda, por otro lado, es probable que reciban algo (pero no necesariamente todo) de la cantidad que se les debe, por el tratamiento preferencial legalmente acordado para la deuda”. (Gitman & Joehnk, 2005, pág. 108)

## **Incertidumbre demanda**

“La incertidumbre de demanda es quizás la más importante causa para que la rotación de activos se ubique muy por debajo de los objetivos de excelencia a que otras condiciones objetivas - técnicas y económicas - permitirían aspirar.” (Internet, 2010)

“La incertidumbre de demanda es quizás la más importante causa para que la rotación de activos se ubique muy por debajo de los objetivos de excelencia a que otras condiciones objetivas - técnicas y económicas - permitirían aspirar. Así, ingentes masas de recursos económicos, se despliegan pasivamente (stand-by) a la espera de una manifestación inesperada de la demanda, en la forma de capacidad ociosa o excedentaria de producción y/o distribución, o de inventarios de producto terminado, en

proceso, o de materias primas y materiales, para rápidamente reaccionar y satisfacer esa demanda inesperada”. (S&T, 2015, pág. 1)

### **Flujo de efectivo**

“Se conoce como flujo de efectivo (o cash flow, en inglés) al estado de cuenta que refleja cuánto efectivo conserva alguien después de los gastos, los intereses y el pago al capital. La expresión que en el ámbito de la Contabilidad se conoce como estado de flujo de efectivo, por lo tanto, es un parámetro de tipo contable que ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo de dinero o cualquiera de sus equivalentes.” (Internet, 2008)

De acuerdo con los autores Horngren, Sundem & Elliott (2000, pág. 396), quienes sostienen que: “Contiene todas las actividades del efectivo, tanto ingresos como desembolsos, de una empresa, durante un periodo determinado. Explica, además, las causas de los cambios en el efectivo, suministrando información sobre las actividades operativas, de financiamiento y de inversión”.

### **Obligaciones**

“Deudas en que la empresa incurre en el ejercicio de su actividad. Estas se derivan de cualquier transacción o hecho pasado que genere una segura o posible deuda que en un futuro puedan originar la entrega de activos para su cancelación.” (Alcarria, 2009, pág. 26)

### **Ingresos**

“Los ingresos representan flujos de entrada de recursos, en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras



actividades realizadas durante un período, que no provienen de los aportes de capital.” (Briseño & Hoyos, 2002, pág. 366)

## **Egresos**

“Se conoce como egreso a todo aquello que egresa o sale de un lugar o espacio determinado. El término hace referencia específicamente al dinero que se utiliza en un negocio o acción monetaria para pagar determinados gastos y que por lo tanto no puede ser contado como ganancia. Sin embargo, el egreso también es la finalización de una carrera o proyecto ya que es allí cuando se considera que una persona egresa o deja una institución educativa. Egresar es justamente uno de los momentos más importantes en la vida de un estudiante debido a que es la finalización de todo el esfuerzo.” (Internet, 2007)

De acuerdo con Hernandez, G. (2006, pág. 136) “Costo o gasto necesario para desarrollar las actividades comerciales de una empresa. Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el cumplimiento de liquidación de algún bien o servicio”.

## **2.5. HIPOTESIS**

La inadecuado gestión administrativa influye en el endeudamiento de la Asociación “17 de Octubre”, Nave “B” del Mercado Mayorista de Ambato en el primer semestre del año 2014.

## **2.6. SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES**

**Variable independiente:** La Gestión administrativa.

**Variable dependiente:** El endeudamiento.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. ENFOQUE**

El presente trabajo de investigación tiene un enfoque cualitativo cuyas características son las de analizar la causa y el efecto para identificar el comportamiento y manifestaciones de las variables, sin oponerse al enfoque cuantitativo sino más bien integrándolo y aplicándolo en forma objetiva, generalizando resultados con un mayor grado de precisión.

#### **3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **3.2.1. De campo**

“Es la que se plantea, organiza y dirige para captar información de la realidad empírica que se estudia. Se utilizan diversas técnicas de recolección de datos, según sean las características del objeto de estudio, las hipótesis y objetos y la disponibilidad de tiempo, personal y de recursos económicos y materiales. La investigación directa se apoya en la investigación documental, la información que se obtiene en aquélla se convierte con el tiempo en fuente documental para nuevas investigaciones.” (Rojas, 2002, pág. 156)

La información requerida para solucionar el problema planteado será recogida en la EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL MERCADO MAYORISTA DE AMBATO, en la Nave “B”, a la Asociación 17 de Octubre, directamente a 22 los comerciantes que la integran, quienes como principales protagonistas permitirán el desarrollo del presente trabajo investigativo, así como el alcance de los objetivos planteados al inicio.

### **3.2.2 Bibliográfica o documental**

“Se refiere al hecho de que el investigador adquiere la información que necesita por medio de documentos principalmente. Estos documentos ya existen y son: los libros, periódicos, revistas, estadísticas, tesis, investigaciones publicadas, etcétera. Es decir, el investigador no va a generar la información sino que la toma de varios lugares. Su labor consiste en ordenar y analizar esa información ya registrada, ya documentada. De ahí que se llame Documental. Este tipo de investigación requiere que el investigados sepa el buen manejo de la técnica de fichero, es decir que el investigador sepa ordenar y analizar la información recabada.” (Reza, 1997, pág. 237).

## **3.3. NIVEL O TIPO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.3.1. Exploratorio**

El autor Llopis, R. (2004, pág. 40) afirma que. “La investigación exploratoria es aquella en la que se intenta obtener una familiarización con un tema del que se tiene un conocimiento general, para plantear posteriores investigaciones u obtener hipótesis.”

### **3.3.2. Descriptivo**

“Comprende la descripción, registró análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta.” (Tamayo, 2004, pág. 46)

### **3.3.3. Correlacional**

“La investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables. De acuerdo con este autor, uno de los puntos importantes respecto de la investigación correlacional es examinar las relaciones entre variables o sus resultados, pero ningún momento explica que una sea la causa de la otra. En otras palabras, la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales, donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro.” (Bernal, 2006, pág. 113)

## **3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **3.4.1. Población**

Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones.

La población de la investigación es de 22 comerciantes formales que conforman la Asociación 17 de Octubre.

### **3.4.2. Muestra**

Es un subconjunto de casos o individuos de la población estadística. Se utiliza para describir una porción representativa de toda la población y para ello es necesario utilizar la siguiente fórmula.

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + Ne^2}$$

**Dónde:**

**n=** Muestra.

**Z=** Nivel de confianza (95%).

**P=** Probabilidad de ocurrencia.

**Q=** Probabilidad de no ocurrencia.

**N=** Tamaño de la población o muestra

**e=** Error (5%).

Como la muestra está formada un grupo reducido; la encuesta se realizara a los 22 comerciantes que conforman la asociación, es decir al total de la población.

### 3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### 3.5.1 Matriz de operacionalización de la variable independiente: Gestión Administrativa

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA / INSTRUMENTO
La Gestión Administrativa es el conjunto de tareas, tales como la planeación, la organización y el control de los recursos que tiene a disposición la empresa y que tiene como finalidad del desarrollo normal de una actividad económica.	Capital de trabajo	Flujo de dinero.	¿Cuánto dinero necesita para trabajar?	Encuesta / Cuestionario
	Cuentas por pagar	Puntualidad de pagos	¿Usted invierte en mercadería el dinero que tenía destinado para pagar sus obligaciones?	Encuesta / Cuestionario
	Cuentas por cobrar	Tiempo de recuperación	¿A qué tiempo los clientes, cancelan las deudas?	Encuesta / Cuestionario
	Ventas	Cantidad	¿Qué promedio de sacos vende diariamente?	Encuesta / Cuestionario

**Cuadro N° 1: La Gestión administrativa.  
Elaborado por: Mauricio Amores (2014).**

### 3.5.2 Matriz de operacionalización de la variable dependiente: Endeudamiento

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA / INSTRUMENTO
El endeudamiento es la capacidad que tiene una persona, individuo, empresa, entre otros, para adquirir una deuda u obligación, que deberá ser saldada en pagos en efectivo o por cualquier otro medio.	Obligaciones	Corto plazo  Largo plazo	¿Cuántos créditos a realizados dentro del año? (Entre bancos, cooperativas y prestamistas)	Encuesta / Cuestionario
	Apalancamiento financiero	Pasivos sobre el patrimonio	¿Cuánto paga mensualmente en créditos?  ¿Usted recurre a los créditos para financiar sus ventas?	Encuesta / Cuestionario  Encuesta / Cuestionario

**Cuadro N° 02: Endeudamiento.**  
Elaborado por: Mauricio Amores (2014).

### 3.6. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación; de acuerdo con el enfoque escogido, se consideran los siguientes aspectos:

- ✓ Definir los sujetos, personas u objetos que van a ser investigados.
  - Los señores y señoras comerciantes formales, catastrados con puestos pertenecientes a la Asociación 17 de Octubre, que laboran en la Empresa Pública Municipal Mercado Mayorista de Ambato.
  
- ✓ Seleccionar las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.
  - Encuesta.
  - Observación directa
  
- ✓ Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.
  - Los instrumentos para la recolección de información en la presente investigación serán de un cuestionario, el cual nos permitirá elaborar y obtener un análisis detallado de la problemática.
  - También realizaremos entrevistas a personas analfabetas que se encuentra dentro de la muestra, ya que ellos no podrán ser partícipes del cuestionario; por lo tanto les realizaremos entrevistas con las mismas preguntas del cuestionario, y será el investigador quien realice las preguntas pertinentes al caso.
  - Además, la observación directa de las formas de comercialización, dentro de la gestión administrativa y el endeudamiento, permitirá ser más objetivos en la búsqueda de resultados.



- ✓ Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).
  - El Lcdo. Enrique Sierra, Jefe del Departamento de Operación del Mercado Mayorista, y la Sra. Jeannette Castro, presidenta de la Asociación 17 de Octubre; son las personas que nos ayudaran como intermediarios para la recolección de la información, debido a la resistencia que suele presentarse al momento de preguntarles a los comerciantes, asuntos de dinero o el modo en que ellos llevan las cuentas. También nos proporcionaran información sobre el producto que se vende dentro de la Nave, así, como toda la información pertinente al trabajo investigativo que sea requerida.
  
- ✓ Explicación de procedimientos para la recolección de información, como se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, entre otros.

Procedimiento:

  - Solicitar la colaboración del personal administrativo y operativo de la Empresa Pública Municipal Mercado Mayorista de Ambato, para que informen a los señores comerciantes que serán encuestados.
  - Conjuntamente con el Lcdo. Enrique Sierra y la Sra. Jeannette Castro se coordine la fecha en la que se realizara la encuesta y se les comunique a los comerciantes de la asociación.
  - Las encuestas y entrevistas se realizaran dentro del horario de 7h00 am hasta las 12h00 pm.
  - La aplicación de encuestas, se realizará en la “Nave B”.
  
- ✓ Tiempo:
  - Todo este proceso se llevara a cabo durante el segundo semestre del año 2014.

✓ Espacio:

- Se lo realizará dentro de las instalaciones de la Empresa Pública Municipal Mercado Mayorista de Ambato, explícitamente en la Nave “B”.

<b>Plan de recolección de información</b>	
<b>Preguntas</b>	<b>Explicación</b>
¿Para qué?	Alcanzar los objetivos de la investigación.
¿De qué persona u objeto?	22 comerciantes que conforman la Asociación 17 de Octubre y que laboran en la Nave “B”, dentro del Mercado Mayorista Ambato.
¿Sobre qué aspectos?	La gestión administrativa y el Endeudamiento.
¿Quién investiga?	Investigador: Amores Mauricio.
¿Cuándo?	Segundo Semestre del año 2014.
¿Dónde?	En la Empresa Pública Municipal Mercado Mayorista de la Ciudad de Ambato.
¿Cuántas veces?	Una vez
¿Qué técnicas de recolección?	Encuesta

**Cuadro N° 03: Plan de recolección de información.**

**Elaborado por:** Mauricio Amores (2014).

## **3.7. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

### **3.7.1 Procesamiento**

- ✓ Revisión crítica de la información recogida: Eliminar toda aquella que no sea pertinente al caso, que sea contradictoria, o está incompleta.
  
- ✓ Repetición en la toma de la información recogida: En aquellos casos que la información este incompleta, o se encuentren fallas en la contestación.
  
- ✓ Tabulación según cada variable: Manejar la información mediante la estadística utilizando el programa EXCEL para tabular los datos para la representación de resultados.
  
- ✓ Representaciones graficas: Utilizando histogramas, gráficos de pastel o de dispersión de datos, el que mejor se adapte para la representación de la información si se pueda mostrar la información de tal manera que cualquiera la pueda interpretar.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

#### 4.1. Análisis de resultados

El análisis de los datos se lo realizó tomando en cuenta el contenido del marco teórico, los objetivos planteados y las variables.

#### 4.2. Interpretación de Datos

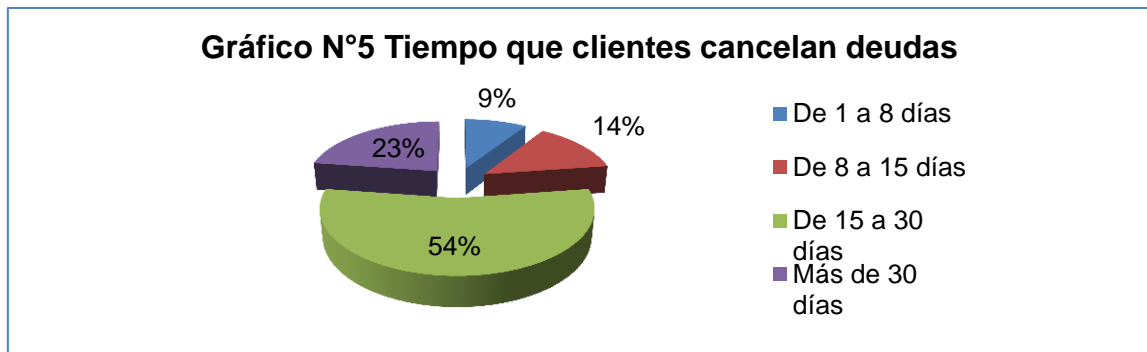
##### 1.- Generalmente, ¿A qué tiempo sus clientes le cancelan las deudas?

**Tabla N° 3 Tiempo en que clientes cancelan deudas**

De 1 a 8 días	2
De 8 a 15 días	3
De 15 a 30 días	12
De 30 en adelante	5
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: La Encuesta



**Gráfico N°5 Tiempo en que clientes cancelan deudas**

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: Tabla N° 3

#### Análisis e interpretación:

Un pequeño porcentaje de comerciantes prefiere vender al contado, para evitar problemas futuros de cobro y recuperación de dineros. Por otra parte la

mayoría de comerciantes entrega al fío o prestado; situación que es diferente en relación cuando se entrega a crédito la mercadería, trata de que sea a 15 días la fecha tope, aunque es común que sus clientes paguen dentro de los treinta días, o sobrepasen la fecha acordada.

## 2.- ¿Cuánto dinero necesita para trabajar diariamente?

**Tabla N° 4 Dinero necesario para trabajar diariamente**

De 300 a 600 dólares	15
De 600 a 900 dólares	1
De 900 a 1.200 dólares	4
De 1.200 en adelante	2
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 6 Dinero necesario para trabajar diariamente**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 4

### **Análisis e interpretación:**

Más de la mitad de comerciantes trabaja con un promedio de 300 a 600 dólares diarios, que comprende su capital de trabajo, (activo circulante y pasivo circulante). Este monto es un estimado que ellos llevan ya que el precio del producto tiende al alza y baja; normalmente, un saco cuesta 6 dólares y dependiendo las condiciones de mercado su precio puede variar entre los 3 y 10 dólares.

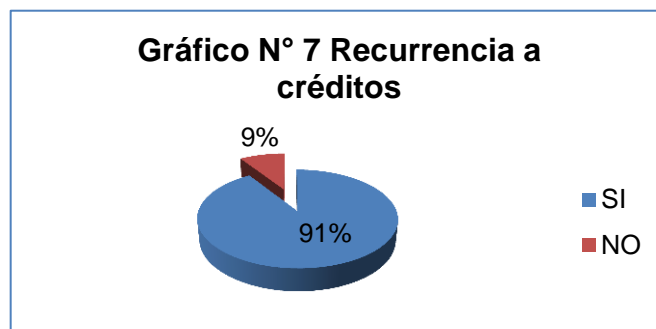
### 3.- ¿Usted recurre a los créditos para financiar sus ventas?

**Tabla N° 5 Recurrencia a los créditos**

SI	20
NO	2
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 7 Recurrencia a los créditos**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 5

#### **Análisis e interpretación:**

El recurso financiero propio no es suficiente como para financiar las operaciones de comercio que aquí se realizan, es por ello, que necesitan de un Apalancamiento financiero. Inyectan liquidez a través de la realización de créditos, lo cual les permite a ellos entregar la mercadería a crédito y comprar más mercadería; mientras tratan de recuperar cartera.

Esto se debe a que se les paga a sus proveedores en efectivo; no es común ver que se le pague con cheques a determinadas fecha mientras ellos recuperan su inversión.

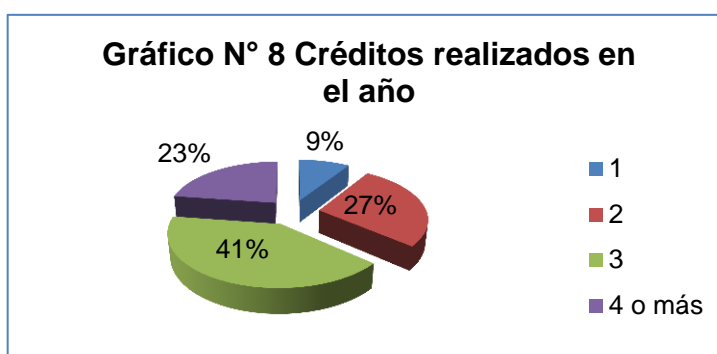
#### 4.- ¿Cuántos realiza por año? (Entre Bancos y Cooperativas)

**Tabla N° 6 Créditos realizados en el año**

1 crédito	2
2 créditos	6
3 créditos	9
4 créditos o más	5
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: La Encuesta



**Gráfico N° 8 Créditos realizados en el año**

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: Tabla N° 6

#### **Análisis e interpretación:**

Como se puede apreciar en los resultados obtenidos tras la aplicación de la encuesta, La mitad de los encuestados se realizan al menos dos créditos al año, dentro de lo que se pudo observar y se llegó a la conclusión de que los comerciantes hacen créditos de montos bajos para poder pagarlos en pocos meses esto lo realizan cuando ya se quedan sin liquidez o no pueden recuperar a tiempo el dinero, ya que en este caso no alcanzarían a cubrir sus obligaciones, por lo que acceder a un crédito para cancelar otro crédito y continuar con sus actividades de comercio; la mayor parte de comerciantes se prestan dineros entre ellos al menos con una tasa de interés del 10%

mensual en la mayoría de ocasiones, este tipo de acciones es algo frecuente y rutinario dentro de la asociación.

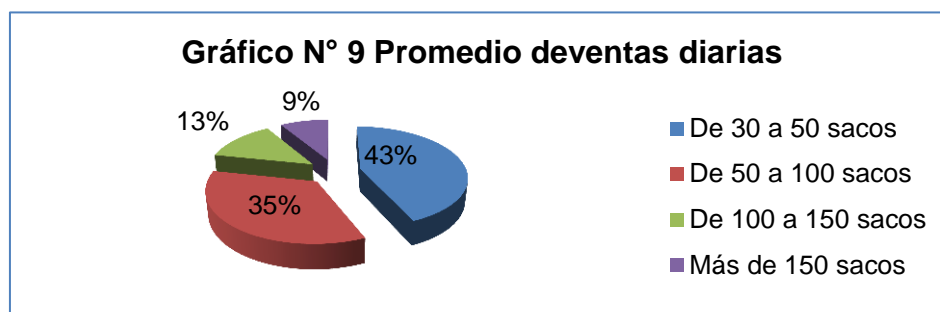
### 5.- ¿Qué promedio de sacos vende diariamente?

**Tabla N° 7 Promedio de ventas diarias**

De 30 a 50	10
De 50 a 100	8
De 100 a 150	3
150 o más	2
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 9 Promedio de ventas diarias**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 7

### **Análisis e interpretación:**

La mayoría de comerciantes tan solo trabaja para sacar su cuota diaria, es decir trata de vender lo que le alcance para subsistir, y con eso se conforma; un error muy común que cometen los señores y señoras comerciantes es el entregar pequeños montos de dinero en mercadería a varias personas y al fio. Esto provoca el desgaste de tiempo y esfuerzo porque siendo montos que van desde los 6 a los 20 dólares el comerciante se dedica a visitar a sus clientes para recuperar de poco en poco el dinero. Debido a que ellos no contemplan los costos adheridos que ellos asumen al recuperar estos montos bajos.



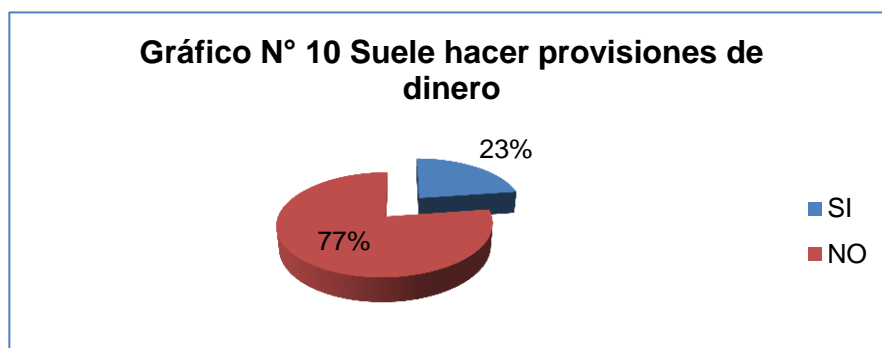
**6.- ¿Usted suele hacer provisiones de dinero para alguna necesidad futura?**

**Tabla N° 8 Suele hacer provisiones de dinero**

SI	5
NO	17
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 10 Suele hacer provisiones de dinero**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 8

**Análisis e interpretación:**

Una gran particularidad dentro de la forma de percibir el negocio es que los comerciantes en su mayoría confunden el hacer provisiones para algún gasto o emergencia futura, con reunir únicamente la cuota del crédito. Esto no representa ningún tipo de reserva para algún tipo de calamidad que pueda ocurrirles. Puede en algún momento llegar a alivianar el pago de obligaciones es verdad, pero no representa ningún fondo de inversión o ahorro de ningún tipo.

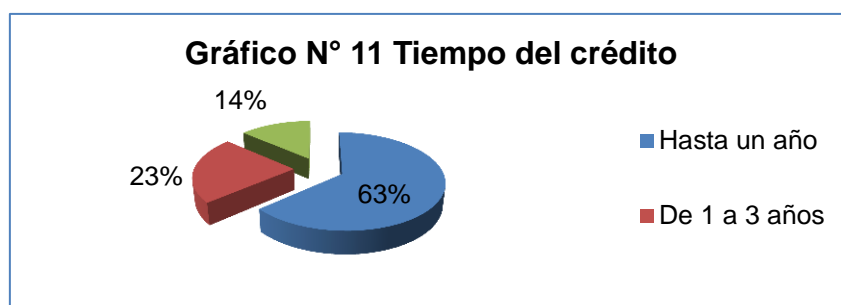
## 7.- Sus préstamos generalmente son:

**Tabla N° 9 Tiempo del crédito**

Hasta un año	14
De 1 a 3 años	5
De 3 años en adelante	3
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 11 Tiempo del crédito**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 9

### **Análisis e interpretación:**

La mayoría prefiere préstamos a corto plazo, es decir que les ayuden con su problema de liquidez ya que ellos en gran parte trabajan a través del apalancamiento financiero por lo que es frecuente que los créditos que realizan vayan desde los 600 dólares a 1.000 en plazos menores a un año.

Pocas son las personas que realizan créditos con montos de superiores a los 3.000 dólares en adelante que son mayores a tres años.

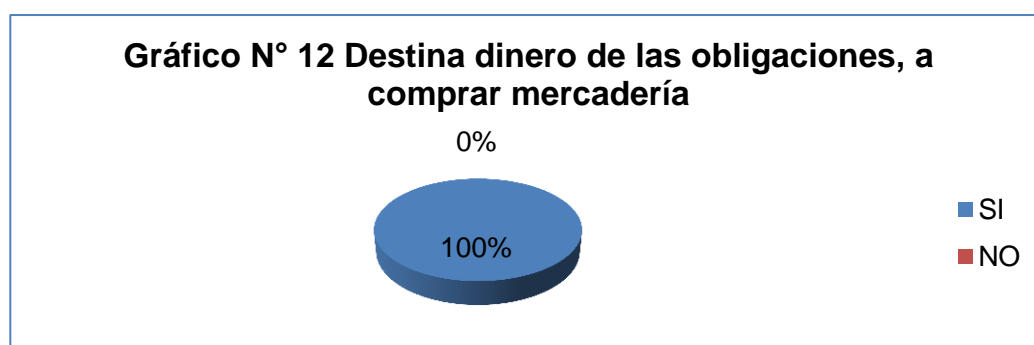
**8.- ¿Usted invierte en mercadería el dinero que tenía destinado para pagar sus obligaciones?**

**Tabla N° 10 Destina dinero de las obligaciones, a comprar mercadería**

SI	22
NO	0
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 12 Destina dinero de las obligaciones, a comprar mercadería**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 10

**Análisis e interpretación:**

Esta es otra particularidad que ocurre. La mayoría se descuida de las fechas de pago; es por ello que el dinero que se reúne para la cuota se lo usa para comprar mercadería, y en el transcurso de la semana tienen que pedir prestado dinero para cancelar la cuota del crédito además de ello paga con recargos extras por morosidad y demás cobros que suelen hacer las instituciones financieras.

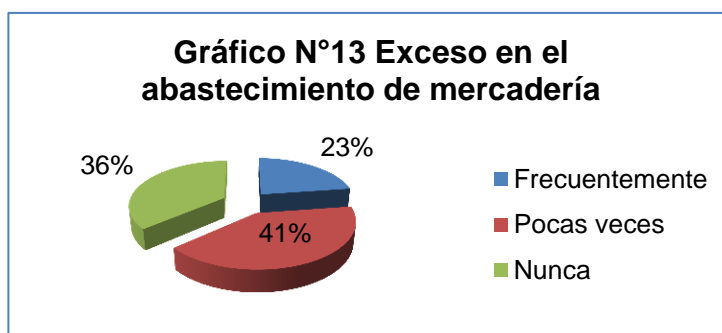
## 9.- ¿Suele abastecerse de más mercadería de la que pueda vender?

**Tabla N° 11 Exceso en el abastecimiento de mercadería**

Frecuentemente	5
Pocas veces	9
Nunca	8
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 13 Exceso en el abastecimiento de mercadería**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 11

### **Análisis e interpretación:**

Otro error común es abastecerse con más mercadería de la que pueden vender; la euforia de vender es algo que se caracteriza a los mercados agroalimentarios; realmente son pocas las personas que en base a la experiencia tratan de que la mercadería vaya a la par con el número de clientes que tienen conjuntamente con el número de pedidos así mismo los programan con los días que ellos suelen acudir a las ferias, con eso evitan en gran parte el alza y baja del producto.

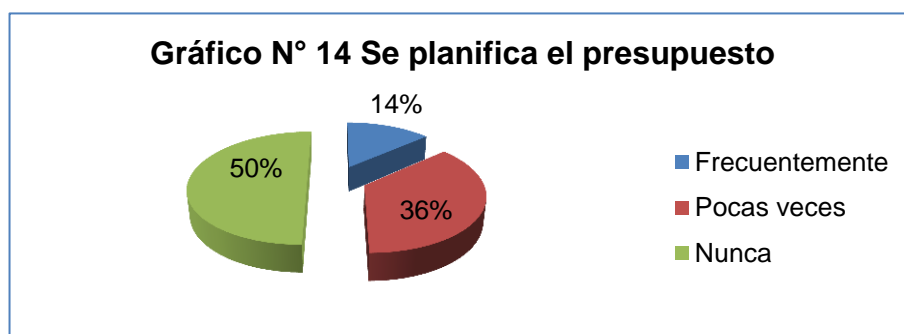
**10.- ¿Usted planifica mensualmente un presupuesto para gastos personales y otro para el capital de trabajo?**

**Tabla N° 12 Se planifica el presupuesto**

Frecuentemente	3
Pocas veces	8
Nunca	11
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 14 Se planifica el presupuesto**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 12

### **Análisis e interpretación:**

El dinero debe ser separado por montos para un fin o propósito específico. Aunque los comerciantes no son obligados por ley a llevar contabilidad, el tener un registro, apuntes o algo respalde su situación financiera es algo vital para cualquier negocio.

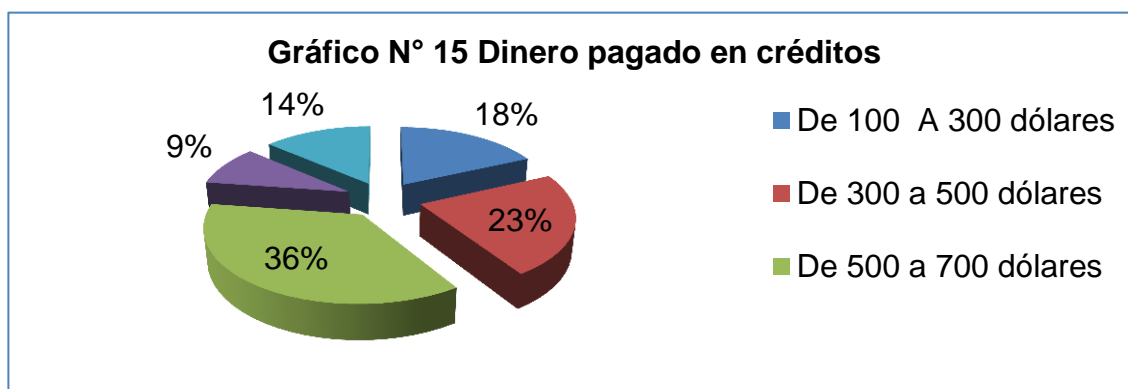
## 11.- ¿Cuánto dinero usted paga mensualmente en créditos?

**Tabla N° 13 Dinero pagado en créditos**

De a 100 a 300 dólares	4
De a 300 a 500 dólares	5
De a 500 a 700 dólares	8
De a 700 a 900 dólares	2
De a 900 dólares en adelante	3
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 15 Dinero pagado en créditos**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 13

### **Análisis e interpretación:**

El exceso del micro crédito es algo que afecta; ya que son montos pequeños con altos intereses a los que tienen acceso las personas, se planifica todo al corto plazo esperando rendimientos muy bajos realmente ya que la mayor parte de las ganancias que generan es para el pago de interés y demás cargos por mora que suelen pagar.

Hay entidades como el Banco Nacional de Fomento hay programas de crédito que dan montos desde 5.000 dólares a una tasa del 5% a 5 años

plazo; Realmente servicios crediticios existen pero la mayoría prefiere evitar por el papeleo y el pertinente.

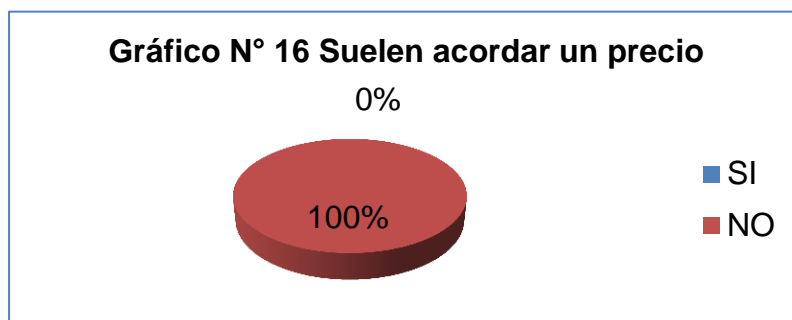
## 12.- Cuando baja el precio del producto ¿Suelen acordar un precio mínimo de venta entre los comerciantes de la asociación?

**Tabla N° 14 Suelen acordar un precio**

SI	0
NO	22
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: La Encuesta



**Gráfico N°16 Suelen acordar un precio**

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: Tabla N° 14

### **Análisis e interpretación:**

Una asociación es una agrupación de personas con objetivos y actividades comunes entre ellos sobre todo para adquirir beneficios colectivos.

La mala asignación de funciones de la directiva de esta asociación no los hace estar organizados, existiendo una competencia desleal entre ellos; ciertamente que cuando hay un exceso de producto este tiende a bajar el precio, sin embargo no hay un acuerdo previo de fijarse un precio base cuando esto ocurra.

Por lo general, aun sin existir variaciones de precios, hay ciertos comerciantes que trataran de vender a un precio por debajo de su

competidor más cercano, con el objetivo de quitar clientes. Este comportamiento a veces llega a ser hasta ilógico, en esta actividad económica cada producto debe generar una ganancia con la venta, y no tendría sentido la actividad, si se vendiera a un precio que no genere utilidad.

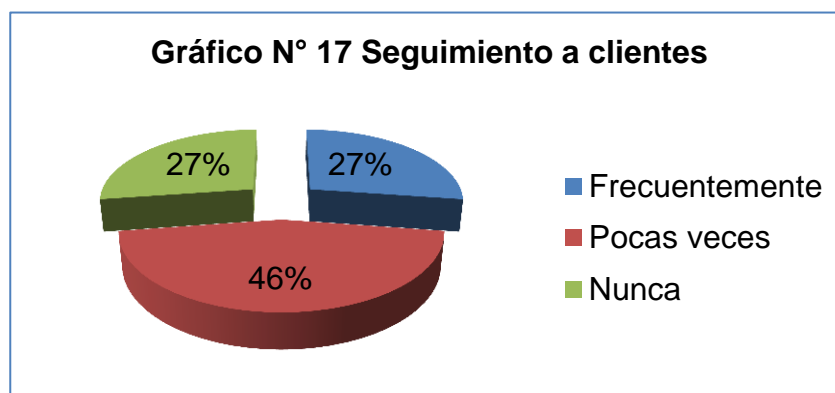
**13.- ¿Usted le hace un seguimiento a sus clientes, hasta que le paguen el valor de la deuda?**

**Tabla N° 15 Seguimiento a clientes**

Frecuentemente	6
Pocas veces	10
Nunca	6
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 17 Seguimiento a clientes**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 15

**Análisis e interpretación:**

Otro aspecto que se pudo notar es la falta de instrumentos que aseguren el pago de los clientes; muchos prefieren tenerle fe, a la buena voluntad del cliente, es por eso que la mayoría ha sufrido algún tipo de estafa por actuar de esta manera en particular.



Cabe destacar que no se hace una investigación pertinente a los cliente aunque estos sean conocidos en el medio en el cual trabajan; no se pregunta entre compañeros si es un buen cliente o no, es por esta razón que más de una vez han sufrido algún tipo de engaño y se han visto en la imposibilidad de recuperar el dinero.

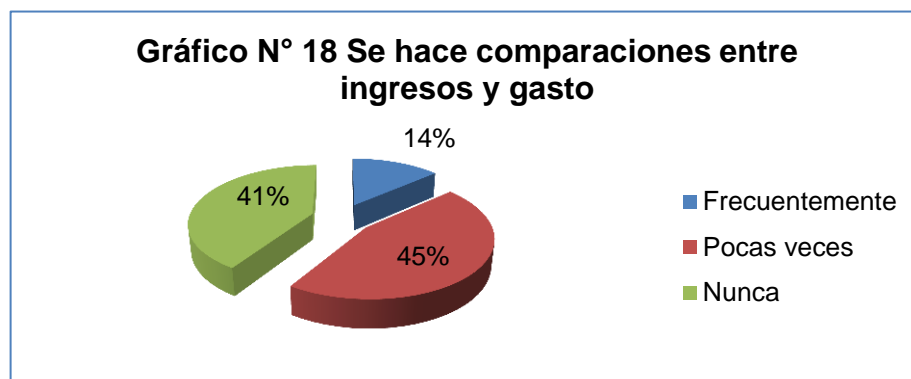
#### 14.- ¿Usted hace comparaciones entre los ingresos y gastos?

**Tabla N° 16 Se hacen comparaciones entre ingresos y gastos**

Frecuentemente	3
Pocas veces	10
Nunca	9
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** La Encuesta



**Gráfico N° 18 Se hacen comparaciones entre ingresos y gastos**

**Elaborado por:** Amores Mauricio.

**Fuente:** Tabla N° 16

#### **Análisis e interpretación:**

Esto es importante ya que al hacer una comparación de cuanto invertí en mercadería y cuando dinero generó; puedo darme cuenta si la actividad rinde frutos. Es un mal hábito de los comerciantes el no registrar todo lo más detallado posible, por lo general sus libretas se registran solo cantidad de sacos a entregar y el monto.

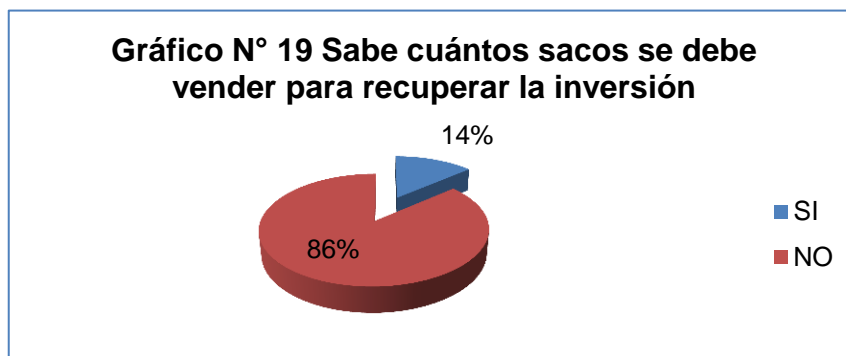
## 15.- ¿Sabe cuántos sacos debe vender para recuperar la inversión?

**Tabla N° 17 Sabe cuántos sacos se debe vender para recuperar la inversión**

SI	3
NO	19
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: La Encuesta



**Gráfico N° 19 Sabe cuántos sacos se debe vender para recuperar la inversión**

Elaborado por: Amores Mauricio.

Fuente: Tabla N° 17

### **Análisis e interpretación:**

La incertidumbre y problemas en la comercialización siempre han existido en cualquier tipo de negocio; pero recomendable de tener un plan o una estrategia que esta sea para minimizar el riesgo en el negocio; esto proporciona un criterio elemental para la toma de decisiones, tales como:

- ¿Cuánto invertir?
- ¿De dónde obtengo el financiamiento?
- ¿A quién vender?

También permite saber si estoy obteniendo una ganancia, y en qué punto estoy perdiendo con la actividad económica.

### 4.3. Verificación de Hipótesis

La prueba que requerimos utilizar para este estudio de las dos variables relacionadas; y que son menores a 30 datos; es el estadístico **T de Student**.

#### Variable independiente

8.- ¿Usted invierte en mercadería el dinero que tenía destinado para pagar sus obligaciones?

**Tabla N° 10 Destina dinero de las obligaciones, a comprar mercadería**

SI	22
NO	0
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

#### Variable Dependiente

3.- ¿Usted recurre a los créditos para financiar sus ventas?

**Tabla N° 5 Recurrencia a los créditos**

SI	20
NO	2
<b>SUMA</b>	<b>22</b>

#### Planteamiento de la Hipótesis

- **Modelo lógico**

**Ho:** La gestión administrativa no incide en el endeudamiento de la Asociación 17 de Octubre del Mercado Mayorista de Ambato.

**H1:** La gestión administrativa tiene incidencia en el endeudamiento de la Asociación 17 de Octubre del Mercado Mayorista de Ambato.

- **Modelo Matemático**
  - **Ho: O = E**
  - **H1: O ≠ E**
- **Modelo Estadístico**

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{p' * q' \left( \frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

**De donde:**

- **Z=** Estimador **z** distribución Normal.
- **P<sub>1</sub>**= Probabilidad de aciertos de la V.I.
- **P<sub>2</sub>**= Probabilidad de aciertos de la V.D.
- **p'**= Probabilidad de éxito conjunta.
- **q'**= Probabilidad de fracaso. (1-P).
- **n<sub>1</sub>**= Números de casos de la V.I.
- **n<sub>2</sub>**= Números de casos de la V.D.

### **Regla de decisión**

$\alpha = 0,05$  (error estándar);       $\alpha/2 = 0,025$

$1 - 0,05 = 0,95$  (Nivel de confianza) que es igual a 1,96 (distribución normal).

**Entonces: Z** al **95%** y con una  **$\alpha$**  de **5%** es igual a  **$\pm 1,96$**  para un ensayo de dos colas.

### Gráfico N° 20 Distribución T de Student

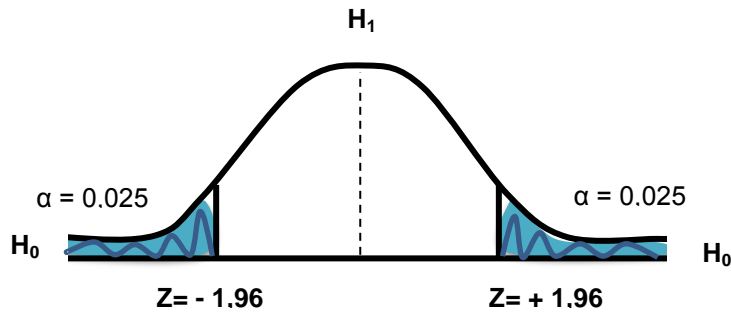


Gráfico N° 20 Distribución T de Student

Elaborado: Amores Mauricio.

Grados de libertad =  $n_1 + n_2 - 2$

- $gl = 22 + 22 - 2$
- $gl = 42$

Cuyo valor en la tabla es de  $Z = \pm 1,6820$ ; lo que nos sirve para la regla de decisión.

- $P_1 = 22/22 = 1$
- $P_2 = 20/22 = 0,9090$
- $p' = (22+20) / 44 = 0,95455$
- $q' = 1 - 0,95455 = 0,04545$
- $n_1 = 22$
- $n_2 = 22$

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{p' * q' \left( \frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

$$Z = \frac{1 - 0,90909}{\sqrt{(0,95455 * 0,04545) * (0,04545 + 0,04545)}}$$

$$Z = \frac{0,090909}{\sqrt{(0,043388) * (0,09090)}}$$

$$Z = \frac{0,090909}{0,062804}$$

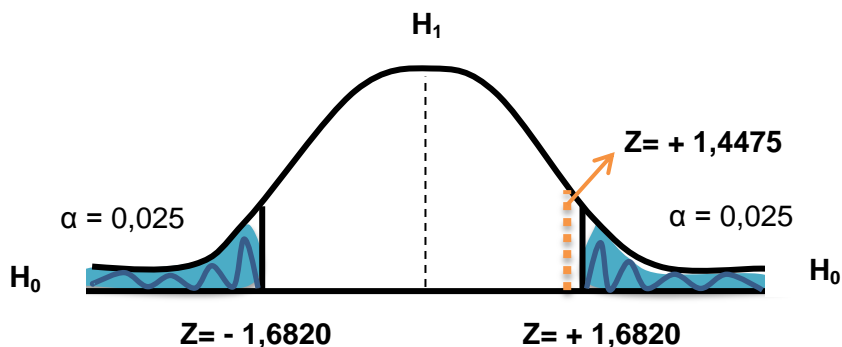
$$Z = 1,4475$$

El valor de **Z** calculada **1,4475**, que es un valor que se encuentra dentro del área  $\pm 1,6820$  (regla de decisión).

**Nota:** El signo es indiferente al resultado, debido a que se trabaja con áreas.

Por lo tanto, se **RECHAZA** la hipótesis Nula ( $H_0$ ), y se **ACEPTA** la hipótesis alterna ( $H_1$ ); es decir, que: “Existe una relación estadísticamente alta y significativa entre **La gestión administrativa y el endeudamiento** de la Asociación 17 de Octubre del Mercado Mayorista de Ambato”.

**Gráfico N° 21 Distribución T de Student (Prueba de Hipótesis)**



**Grafico N° 21 Distribución T de Student (Prueba de Hipótesis)**

**Elaborado:** Amores Mauricio.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. CONCLUSIONES

- ✓ De acuerdo a los datos recogidos en las encuestas se pudo llegar a las siguientes conclusiones:
- ✓ Se manejan capitales de dinero sin tener un registro detallado de ingresos y egresos, lo que dificulta la estimación de ingresos promedio por mes, en esta actividad.
- ✓ Los comerciantes permiten que sus clientes no les cancelen el total del valor de sus deudas. Los clientes con frecuencia quedan adeudando algún saldo, y esto es un mal hábito, el cual trae graves riesgos a los comerciantes, ya que son los clientes quienes trabajan con el capital del comerciante.
- ✓ El exceso de microcrédito, al que generalmente recurren los comerciantes; suelen realizar créditos de montos bajos pero con altos intereses para poder mantener la liquidez.
- ✓ Recurren a fuentes informales de financiación para salvar las necesidades inmediatas de dinero en efectivo, generalmente, para ser pagados en de uno a tres meses pero con intereses que pueden llegar hasta el 30 por ciento mensual.
- ✓ La falta de organización de la asociación; hace que entre los mismo creen una competencia desleal entre ellos; sobre todo al entregar mercadería por debajo del precio de mercado.
- ✓ Existe descuido al momento de cancelar las cuotas de los créditos, es decir que la mayoría no realiza a tiempo, sus pagos, por lo que están pagando repetidamente costos por atraso y por mora en vano.
- ✓ Prestar dinero sin acordarse de las obligaciones primero; es otro mal hábito, porque luego se quedan sin efectivo para el comercio y menos

para cancelar sus obligaciones; por lo que recurren nuevamente a préstamos a corto plazo hasta recuperar el dinero que prestaron.

- ✓ Los comerciantes no se preocupan por indagar al cliente, es decir, saber si es confiable o alguien con quien poder negociar; por lo que han sido víctimas de engaños y hasta algunas veces de robos. La única forma en que ellos verifican la calidad del cliente es mirando el número de cheque y, realmente, esto no refleja la categoría del cliente.
- ✓ Falta de previsión al momento de invertir más mercadería; primero deben asegurarse que exista un cliente fijo de tal forma que se asegure la ganancia.
- ✓ No hacen comparaciones de tasas de interés entre instituciones financieras y trabajan mayormente con instituciones que ya han realizado crédito anteriormente.

## **5.2. RECOMENDACIONES**

- ✓ Reforzar la asociación, ya que todos comparten una actividad y objetivos comunes.
- ✓ Llevar un registro detallado de ingresos y gastos, lo que le permite conocer sus ingresos y egresos, y saber si la actividad genera ganancias y saber cuándo necesito financiamiento para mantener la liquidez e invertir en mercadería.
- ✓ Buscar un producto financiero más adecuado para el negocio, por ejemplo créditos que sean mayores a 5.000 dólares a largo plazo, lo que permite que trabajen con ese dinero mientras entrega mercadería a crédito, y que les ayuda a mantener un capital de trabajo más estable.
- ✓ Planificar medidas de acción ante bajas inesperadas del precio, estableciendo entre todos los comerciantes de la asociación un precio mínimo; y sanciones a quienes no cumplan.



- ✓ Fijarse montos para ventas al contado y ventas a crédito.
- ✓ Calcular brevemente el punto de equilibrio para saber cuántos sacos debo vender para recuperar mi inversión, saber cuándo es pérdida o ganancia. Esta acción ayuda a aclarar el escenario económico en el cual trabajan.
- ✓ Usar instrumentos financieros para asegurar el pago, tales como letras de cambio, que representan una garantía cuando son montos mayores a lo habitual.
- ✓ Tener un hábito de ahorro ante cualquier posible contingente que pueda ocurrir a futuro, lo cual es un respaldo no solo en el negocio sino en lo personal.
- ✓ Planificar fechas de pago de las obligaciones con instituciones financieras para evitar el pago de recargos extra, que le quita rentabilidad a cualquier negocio.

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. Datos informativos**

##### **Título**

Diseño de un plan de capacitación para la Asociación de Comerciantes 17 de Octubre del Mercado Mayorista; para mejorar la gestión administrativa y disminuir el endeudamiento.

##### **Institución Ejecutora**

La Asociación 17 de Octubre conjuntamente con el apoyo del Mercado Mayorista Ambato y la Institución Capacitadora.

##### **Beneficiarios**

Asociación de Comerciantes 17 de Octubre del Mercado Mayorista Ambato.

Empresa Pública Municipal Mercado Mayorista de Ambato.

##### **Ubicación**

- Provincia: Tungurahua
- Cantón: Ambato
- Dirección: Avenida El Cóndor y Tres Carabelas Mercado Mayorista Ambato.

##### **Tiempo estimado para la ejecución**

Inicio: 04 de Enero del 2016 al 30 Diciembre de 2017

##### **Equipo Técnico Responsable**

- Ing. Jacobo Suarez (Gerente General de la EP-EMA).

- Lcdo. Enrique Sierra (Encargado del departamento de comercialización).
- Sra. Jeanneth Castro (Presidenta de la Asociación).

## **Costo**

El costo de la implementación de la propuesta es de 4.140,00 dólares.

### **6.2. Antecedentes de la propuesta**

Dentro del Mercado Mayorista Ambato únicamente han existido investigaciones que han realizado estudiantes de la Universidad Técnica de Ambato acerca de la utilización de herramientas de Marketing, atención al cliente, y tributación.

Realmente, no existen antecedentes de la propuesta planteada, por lo que esta propuesta totalmente nueva.

### **6.3. Justificación**

Una vez que se analizó los resultados obtenidos se determinó que los comerciantes pertenecientes a la Asociación 17 de Octubre, de la “Empresa Publica Mercado Mayorista” necesitan de capacitación, por lo que son considerados como microempresarios.

A su vez, deben fortalecer las habilidades y destrezas, para manejar de mejor manera su actividad comercial, dejando a un lado esquemas mentales, paradigmas y modelos empíricos, que han frenado el desarrollo comercial de cada empresario.

La inestabilidad de ingresos, la falta de organización, la carente administración de recursos, políticas ineficientes de la “Asociación”, el deficiente manejo de conflictos, el bajo poder de negociación con clientes y proveedores; entre otros factores, son los causantes de la situación actual que atraviesan los comerciantes.

Se debe atacar al problema de raíz, partiendo desde su esquematización mental; esto es, el manejo del negocio comercial a través de la gestión administrativa.

La capacitación proveerá un panorama claro a los comerciantes, esto se refiere a la adquisición de técnicas apropiadas para llevar a cabo una gestión apropiada de su negocio, sobretodo en el manejo del capital de trabajo en el corto, mediano y largo plazo.

Finalmente, esto aportará a que los “comerciantes” podrán planificar sus actividades de la siguiente manera: organizarse como asociación, poder de negociación o también llamado negocio inteligente y la posibilidad de crear alianzas con otros actores económicos involucrados en el negocio.

## **6.4. Objetivos**

### **6.4.1. Objetivo General**

Diseñar un plan de capacitación a la Asociación 17 de Octubre del Mercado Mayorista de Ambato para mejorar la gestión administrativa y reducir el endeudamiento.

### **6.4.2. Objetivos Específico**

- Elaborar un análisis FODA para determinar las necesidades sujetas a capacitación.
- Elaborar la estructurar de un plan de capacitación que sea aplicable a la Asociación 17 de Octubre.
- Proponer un convenio entre el EP-EMA y la Asociación 17 de Octubre para que la Administración del Mercado asuma el valor total de la capacitación.

## **6.5. Análisis de factibilidad**

### **6.5.1. Factibilidad Técnica**

El desarrollo e implementación de la propuesta no implica la utilización de algún tipo de aparato, sistema complejo para su aplicación, solo los equipos de audio, video y una copiadora, los cuales son de fácil manejo y serán proporcionados por la Administración del EP-EMA.

### **6.5.2. Factibilidad Político**

Por parte de la Asociación 17 de Octubre del Mercado Mayorista existe plena apertura para la elaboración e implementación de un plan de capacitación, además la Presidenta de la Asociación, hará cumplir con sanciones permitidas hasta la expulsión de la asociación, todo bajo los estatutos por la cual fue creada la Asociación 17 de Octubre, a aquellas personas que se opongan y no quieran mostrar total colaboración con el programa.

Además de ello, la Administración del EP-EMA pondrá multas a quienes no asistan a las capacitaciones.

### **6.5.3. Factibilidad Socio-Cultural**

Todos los integrantes de la Asociación 17 de Octubre esta conscientes que necesitan fortalecerse como Asociación, mejorar sus destrezas y habilidades como comerciantes y, así, prosperar tanto en lo personal como en el ámbito microempresarial, para mejorar la calidad de vida.

### **6.5.4. Factibilidad Tecnológica**

Resulta factible ya que no se necesita el empleo de ningún sistema sofisticado o complejo para la capacitación.

### **6.5.5. Factibilidad Organizacional**

Tanto la presidenta como los comerciantes que conforman la asociación; son conscientes de la falta de capacitación; por lo que muestran interés en mejorar sus conocimientos y habilidades; tomando en cuenta que esto contribuye a su desarrollo empresarial lo que les permitía mejorar notablemente su desempeño como comerciantes.

### **6.5.6. Factibilidad Económico-Financiera**

La implementación de la capacitación tiene un costo total de 4.140,00 dólares, el mismo, que será financiado por la **Administración del Mercado Mayorista**; una vez que **la presidenta de la Asociación 17 de Octubre, envié un oficio Dirigido al Ing. Jacobo Suarez, solicitando el programada de capacitación además de ello, indicando que la EP-EMA dispone de un presupuesto para dicha actividad y ellos desean ser Capacitados; además anexando la copia del presente trabajo investigativo.** Una vez hecho esto, atravesará por un proceso burocrático, donde será analizada y corregida (si llegara el caso), hasta que el Directorio Resuelva su Aprobación.

Por tanto, todos los comerciantes pertenecientes a la Asociación 17 de Octubre, podrán acceder a esta capacitación los días Martes y Sábado de 08H00am a 12H00pm, una vez que el directorio lo apruebe y se coordine su ejecución. Cabe mencionar que los cursos se impartirán durante en el año 2016 y 2017, dividido en dos módulos.

## **6.6. Fundamentación Científica Teórica**

### **Capacitación**

“Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la

capacitación: - busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, - en función de las necesidades de la empresa, - en un proceso estructurado con metas bien definidas. La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto. Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa. El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas.” (Frigo, 2013, pág. 1)

### **Programa de capacitación**

De acuerdo con el sitio web, Asociación De Buenos Empleadores (2009), un Programa de Capacitación se lo desarrolla de la siguiente manera:

Etapas de las Capacitación

#### **1.- Diagnosticar las necesidades de Capacitación en la Asociación**

Establecer un eficiente programa de capacitación, el cual permita detectar las necesidades sobre determinados conocimientos para que puedan desarrollar habilidades y destrezas que sean de utilidad, ayuda y provecho para los involucrados.

##### **1.1. Análisis del nivel organizacional.**

Analizando los objetivos a corto mediano y largo plazo; tomando en cuenta a todos los integrantes de la asociación como un solo grupo de trabajo con las mismas necesidades de capacitación.

## **1.2. Análisis del nivel de actividades**

Determinar las actividades que debe realizar cada comerciante, la disponibilidad de recursos, las habilidades y el conocimiento necesario para realizarlas; para que cada uno tenga un rendimiento mínimo aceptable.

## **2.- Plantear objetivos que se quiere lograr con la capacitación**

Una vez determinadas las necesidades, las actividades y los recursos, se deben definir objetivos del programa de capacitación.

- ¿Qué conocimientos, habilidades y destrezas deben adquirir los comerciantes?
- ¿En qué grado deben adquirir y dominar dichas habilidades?
- ¿Qué programas de capacitación son los más adecuados para las habilidades requeridas?

## **2.1. Establecer índices de mejora**

Una vez establecidos los objetivos se establecen indicadores para verificar si el programa de capacitación es adecuado; además permitirá verificar si se han alcanzado los objetivos planteados, y también serán de utilidad para el monitoreo.

- ¿En qué porcentaje ha mejorado la calidad de la/del atención/producto?
- ¿Cuánto ha mejorado la gestión administrativa de cada comerciante?
- ¿Se ha logrado reducir los niveles de endeudamiento?
- ¿Se ha logrado aumentar el número de clientes?

## **3.- Determinar programas y acciones específicas de capacitación**

El éxito del programa de capacitación depende de la elección de los recursos y el desarrollo en condiciones adecuadas.



- Disponibilidad del presupuesto para capacitación.
- ¿Qué institución, impartirá la capacitación?
- ¿Qué predisposición tienen los comerciantes para ser capacitados?
- ¿Quién supervisara el programa de capacitación?
- ¿Cuál debe ser el grado de aprendizaje alcanzado?
- ¿El espacio- infraestructura es adecuada?
- ¿Se cuenta con los equipos necesarios?

#### **4.- Evaluación de Resultados.**

Esta actividad es un factor clave dentro del programa, ya que la evaluación permite determinar si el programa ha cumplido su propósito.

- ¿Se produjeron cambios?
- ¿Ha sido satisfactorio el Programa de Capacitación para los comerciantes?
- ¿En qué medida han implementado los comerciantes, lo que se les ha enseñado?
- ¿Han adquirido los conocimientos y habilidades que se habían fijado como objetivos del Programa?
- ¿Ha mejorado su comportamiento-actitud?
- ¿Realizan actividades que antes no lo hacían?

#### **5. Diseño, elaboración y desarrollo un plan de capacitación**

Para elaborar el plan se debe realizar un conjunto de acciones orientadas al proceso de capacitación.

##### **a) El plan**

Permite tener una visión más objetiva de lo que se desea realizar.

- Datos generales de la asociación.

- Numero de comerciantes a capacitar.
- Tiempo en que serán capacitados.
- Horario en que será desarrollado
- Prioridades de atención.
- Eventos por realizar.

**b) Programas.-** Conjunto de actividades detalladas que están enfocadas a satisfacer las necesidades de capacitación de los comerciantes.

### **Elementos de un programa**

- Objetivos que especifiquen el cambio de conducta a modificar de los comerciantes.
- Temas que contiene cada evento.
- Recursos didácticos para reforzar la asimilación de conocimientos.
- Recurso financiero para efectuar las acciones.
- Equipos y materiales que contribuyan al programa.
- Duración total en horas de cada uno de los eventos programados.
- El instructor o capacitador responsable.

### **c) Modalidades para impartir la capacitación**

Una vez elaborado el plan de capacitación; se debe ejecutarlo, tomando en cuenta ciertos aspectos durante y después del programa

#### **1. Selección de la modalidad de capacitación.**

- **Curso.-** Es de carácter formal, donde se busca desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes, combinando la teoría con la práctica. Tienen una duración mínima de 20 horas, se la utiliza cuando se desea involucrar al individuo en actividades más teóricas.

- **Taller.-** En este evento se desarrollan temas que están relacionados con la práctica, tienen una duración aproximada de 12 horas como máximo,
- **Seminario.-** En esta modalidad se busca que los participantes investiguen los temas, formándose grupos de discusión y análisis, y son impartidos en periodos de 2 a 4 horas diarias, es utilizado para profundizar determinados temas.
- **Conferencia.-** Tiene como finalidad, proporcionar datos, temas por algún individuo con sapiencia en determinada de la rama, quien deberá explicar e ilustrar todo el contenido, no hay límite de duración.

La más apropiada, es la modalidad de **Taller** ya que los comerciantes necesitan trasladar el aprendizaje a sus actividades, donde sus habilidades y destrezas deben mejorar.

## **2. Conformar del programa de capacitación**

Se revisan los contenidos del programa de capacitación y se definen con claridad los objetivos (general y específico).

### **d) Entidad capacitadora y sus instructores**

Se debe seleccionar una entidad capacitadora. El o los capacitadores serán las personas encargadas de llevar el evento a cabo, y de ellos dependerá la asimilación del contenido programáticos por parte de las personas a capacitarse.

### **Análisis del contenido**

- Se revisan de temas y subtemas para establecer la orientación y metodología de instrucción.
- Se enumeran las actividades y técnicas de instrucción

- Se asignan tiempos entre el instructor y los participantes.
- Se seleccionan los recursos y los materiales a utilizar.

### **Recursos Didácticos**

- Audiovisual.- Proyección de videos acorde a los temas tratables
- Folletos.- Con la temática y ejercicios prácticos.

### **Selección de los recursos didácticos**

- Sera de acuerdo a la actitud e interés de los participantes, de tal forma que sea de fácil asimilación y no resulte tan complicado.
- Relacionar las posibles opciones y determinar cuál es más beneficioso
- Mantener un equilibrio entre recursos didácticos para que no resulte aburrido.
- Ver la predisposición del capacitador y su actitud para que no se enfoque en un solo tema sino que abarque todo el contenido programado.
- Observar que las instalaciones sean adecuadas en amplitud, ventilación, iluminación, acústica entre otros factores que permitan el desarrollo normal de la capacitación.

### **e) Realización del evento**

Dentro del transcurso del programa de capacitación se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos

#### **Preparación**

Debe existir una adecuada organización para el desarrollo del evento; además, las personas encargadas deben verificar que todos los recursos estén disponibles.

## **Ejecución**

Dentro de la ejecución se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- La intervención y desempeño tanto del capacitador como de los participantes.
- La asistencia al evento.
- La funcionalidad de las instalaciones.
- El normal desarrollo del programa.
- El seguimiento al cumplimiento de objetivos

### **f) Evaluación**

Se debe verificar el logro de los objetivos propuestos, y realizando una retroalimentación, y aplicando un check-list, antes de la capacitación y después de la misma.

Realizando una comparación entre los resultados, el contenido programado, analizando los cambios de conducta logrados en los capacitados haciendo seguimiento en su intervención y comprensión durante toda la temática.

### **g) Seguimiento del proceso**

Conocer los resultados y su alcance dentro de su desempeño comercial.

Durante el seguimiento se debe buscar la participación de los integrantes tratando así de que ellos hayan asimilado la información; realizando una retroalimentación del contenido, y detectando a quien no lo está resultando satisfactorio el proceso de capacitación y el por qué.

## Las cinco Fuerzas de Michael Porter

Según el Autor Carneiro, M. (2010, pág. 27) indica que: “El método de análisis más reconocido en los ámbitos de aplicación al entorno específico del Modelo de la Dirección Estratégica es el denominado Método de las Cinco Fuerzas de Michael Porter publicado en un libro esencial en la bibliografía sobre estrategia escrito por el reconocido profesor de Harvard Michael Porter en el año 1980 (cuyo título es Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia), el método de las cinco fuerza resulta ser una herramienta de suma utilidad a la hora de poder analizar el entorno externo específico en el que se mueve una compañía. Es de enorme aplicación también para los analistas de negocio o sectoriales que pretendan saber el grado de interés que tiene un tipo de mercado o de negocio a la hora tanto de incorporarse como de invertir en él.

El método plantea que en cada mercado, sector o negocio existen cinco “fuerzas” detectables que determinan, con su interacción, el nivel de competencia que en un momento determinado se produce en una industria concreta. Estas cinco fuerzas de carácter competitivo, esto es, que definen las posibilidades de obtener rentas superiores a las de los competidores, son las siguientes:

- Intensidad de la competencia actual.
- Intensidad de los competidores potenciales.
- Productos sustitutos.
- Poder de negociación de los proveedores.
- Poder de negociación de los clientes.”

## **6.7. Modelo Operativo**

### **6.7.1. Detectar las necesidades**

Para la determinación de las necesidades que la Asociación 17 de Octubre presenta; se realizó un análisis FODA en el cual se detectó las siguientes deficiencias en conocimientos y destrezas:

- Carencia de conocimientos financieros.
- Carencia de habilidades empresariales.
- Bajo desarrollo empresarial.
- Deficiente gestión empresarial.

### **6.7.2. Diseño del plan de capacitación**

#### **Objetivo del plan de capacitación**

Potenciar los conocimientos, las habilidades y destrezas que los integrantes de la asociación necesitan para ejercer sus actividades de comercio; incrementando su nivel de competitividad y mejorando su desarrollo como microempresarios y la calidad de vida.

## Determinación de las necesidades de Capacitación.

### ANÁLISIS FODA



**Cuadro N° 04: Análisis FODA.**

Elaborado por: Mauricio Amores (2015).

### Análisis FO

- Los comerciantes conocen y trabajan con clientes quienes manejan canales de distribución, por lo que les resulta más fácil la comercialización y por ende mejorar las ganancias.
- No existen sustitutos, por lo tanto tienen la oportunidad de encontrar nuevos nichos de mercado.



### **Análisis FA**

- Si bien no existen sustitutos directos, la calidad y frescura del producto es un factor clave al momento de comercializarlo.
- Existe mucho apoyo de toda clase entre los integrantes de la asociación, sin embargo se ha evidenciado que existe competencia desleal por parte de los mismos proveedores ya que en ocasiones saturan el mercado de producto, o existe una guerra de precios.

### **Análisis DO**

- La rigidez de la conducta, dificulta que los comerciantes se den la oportunidad de fortalecerse como asociación y trabajar mejor como un solo equipo.
- La falta de coordinación, también es un tema de gran relevancia, además como asociación podrían especializarse en el ámbito comercial.

### **Análisis DA**

- El bajo desarrollo empresarial, facilita a que sus propios proveedores sean su competencia más cercana.
- El ineficiente manejo del efectivo conlleva a que tengan malos hábitos financieros, y es por ello que tienden a sobre endeudarse para mantener su actividad.

## **Módulos y Contenidos del plan de capacitación**

### **Módulo I**

#### **GESTIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS I.**

##### **El microempresario**

- ¿Qué es un microempresario?
- ¿Qué son los pequeños negocios?
- ¿Cómo organizar y planificar las actividades comerciales?

##### **Las asociaciones**

- ¿Qué son las Asociaciones?
- ¿Para qué sirven?

##### **El manejo financiero**

- ¿Qué es el Manejo Financiero?
- La necesidad de financiación.
- El crédito a lo largo de la vida.
- Elección del financiamiento.
- Medios de pago.
- Instrumentos de cobro.
- Los cheques; ventajas e inconvenientes.
- Letras de cambio; ventajas y limitaciones.
- El dinero en efectivo ventajas y limitaciones.
- Las tarjetas de crédito, ventajas y limitaciones.
- Contabilidad básica para pequeños negocios, no contables.
- **Ejercicio práctico.**

##### **Retroalimentación**

- Repaso del contenido del módulo.
- Aclaración de dudas a los participantes.

## Módulo II

### GESTIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS II

#### El endeudamiento

- ¿Qué es el endeudamiento?
- ¿Qué es el apalancamiento?
- ¿Qué hacer cuando las deudas se acumulan?
- ¿Qué significa, estar en números rojos?
- ¿Qué es el sobre endeudamiento?
- ¿Cuándo hacer una refinanciación de las deudas?
- ¿Cuáles son los riesgos de ser garante?
- El círculo vicioso de la deuda.
- Crisis por sobre endeudamiento.
- **Ejercicio práctico.**

#### Las 5 Fuerzas de Porter.

- El poder de negociación con los clientes.
- El poder de negociación con los proveedores.
- La amenaza de nuevos competidores.
- Amenaza de nuevos productos o servicios sustitutos.
- La Rivalidad entre competidores existentes.

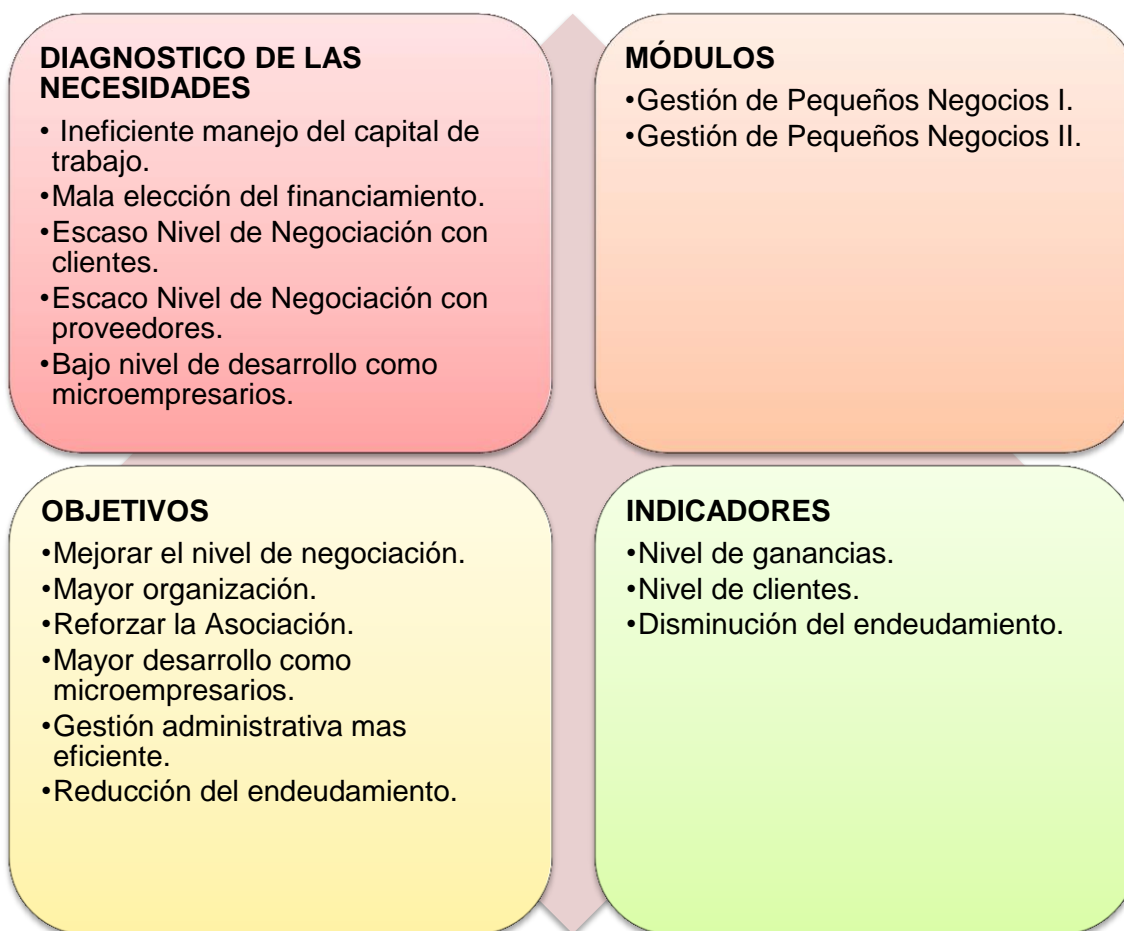
#### El desarrollo empresarial

- Las habilidades del empresario.
- Análisis del mercado.
- La gestión empresarial.
- Manejo de conflictos.
- Toma de decisiones.
- Gestión comercial.
- Atención al cliente.
- **Ejercicio Práctico.**

#### Retroalimentación

- Repaso del contenido del módulo.
- Aclaración de dudas a los participantes.

## Plan de capacitación



**Cuadro N° 05: Plan de Capacitación.**  
Elaborado por: Mauricio Amores (2015).

### MATRIZ DE INVOLUCRADOS

INVOLUCRADOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	CONFLICTOS POTENCIALES	META
Comerciantes de la Asociación 17 de Octubre.	Desarrollo como microempresarios. Reducción del endeudamiento. Comerciantes más capacitados. Fortalecimiento de la Asociación. Maximizar ventas. Mayor afluencia de clientes. Cambio de imagen.	Total descuido por llevar las cuentas personales. Falta de poder de negociación. Reacios al cambio. Guerra de precios. Altos niveles de endeudamiento. Carente gestión administrativa.	Poca colaboración. Falta de disponibilidad de tiempo.	Fortalecimiento de la asociación. Mejoramiento de habilidades y destrezas. Comerciantes capacitados. Reducción del endeudamiento.
Empresa Pública Mercado Mayorista de Ambato.	Capacitar a comerciantes de la "Asociación 17 de Octubre"	Falta de voluntad y cooperación, por parte de determinados comerciantes.	Demora en la ejecución del programa de capacitación. Poca participación.	Comerciantes Capacitados
Investigador	Elaborar el proyecto de tesis. Capacitar a los comerciantes pertenecientes a la asociación.	Desconocimiento por parte de los comerciantes, de cómo Administrar sus finanzas. Exceso de microcrédito.	Disponibilidad de tiempo.	Comerciantes Capacitados
Ciudadanía en general	Mejoramiento de la atención al cliente. Producto de calidad y fresca.	Mala atención. Variaciones en la calidad, fresca y precio del producto.	Desacuerdo con la actitud del comerciante, precio y calidad del producto.	Mejor atención. Mayor calidad y fresca del producto.

**Cuadro N° 06 Matriz de Involucrados**  
Elaborado por: Amores Mauricio (2015)

**Tabla N° 18 Modelo Operativo**

MODELO OPERATIVO			
PLAN DE ACCIÓN			
<b>FASE I</b>	Presentar la propuesta al Gerente General de EP – EMA, para la implementación de un Plan de capacitación dirigido para los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre.		
<b>META</b>	Aceptación de la propuesta del Plan de capacitación dirigido para la Asociación 17 de Octubre.		
ACTIVIDADES Y SU SUBACTIVIDADES	RESPONSABLES	RECURSOS	PRESUPUESTO
<b>1. Procedimiento para la entregar la propuesta.</b>			
<b>1.1. Presentación de la Propuesta</b> Presentación de un oficio dirigido al Ing. Jacobo Suarez, adjuntando el trabajo investigativo.	- Ing. Jacobo Suarez (Gerente EP_EMA). - Lic. Enrique Sierra (Responsable del depto. de comercialización). - La Sra. Jeanneth Castro (presidenta de la asociación). - Sr. Amores Mauricio (Investigador-Coordinador).	- Transporte.	60,00
<b>1.2. Sesión entre los involucrados</b> Sesión entre la Asociación 17 de octubre con el Ing. Jacobo Suarez.		- Hojas de papel Bon.	10,00
<b>1.3. Reunión entre Administrativos.</b> Revisión de la propuesta.		- Marcadores, esferos, entre otros. - Equipo de cómputo. - Copiadora. - Impresiones. - Especies.	10,00 10,00 10,00
<b>TOTAL:</b>			<b>100,00</b>
<b>FASE II</b>	Proponer la creación de un convenio entre la Asociación 17 de Octubre y la EP-EMA, para que la Administración del Mercado asuma el valor total de la capacitación, se encargue de la logística, y el monitoreo.		
<b>META</b>	Aprobación del convenio entre la Asociación 17 de Octubre y la EP-EMA.		
ACTIVIDADES	RESPONSABLES	RECURSOS	PRESUPUESTO
<b>2. Procedimiento para la creación del convenio entre la Asociación 17 de Octubre y la Administración del Mercado Mayorista.</b>			
<b>2.1. Sesión entre los involucrados</b> Sesión entre la Asociación 17 de octubre con el Ing. Jacobo Suarez.	- Ing. Jacobo Suarez (Gerente EP_EMA). - Lic. Enrique Sierra (Responsable del depto. de comercialización). - La Sra. Jeanneth Castro (presidenta de la asociación). - Sr. Amores Mauricio (Investigador-Coordinador).	- Transporte	50,00
		- Viáticos	30,00
		- Llamadas telefónicas	20,00

<b>2.2. Sesión de Directorio</b> Sesión del Directorio para la aprobación del convenio.	- Ing. M.Sc. Luis Amoroso Presidente del Directorio - Sr. José Manobanda Consejal - Sra. Irene López Consejal - Sr. Juan Laguna (Representante de productores) - Ing. Antonio Garzón (REPRESENTANTE DE COMERCIANTES) - Ing. Jacobo Suárez GERENTE SECRETARIO		
<b>TOTAL FASE II</b>			<b>100,00</b>
<b>FASE III</b>	Búsqueda de la Entidad Capacitadora		
<b>META</b>	Elegir la Entidad Capacitadora		
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>RESPONSABLES</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>PRESUPUESTO</b>
<b>3. Procedimiento para la Búsqueda, Revisión, Clasificación, y Elección de la entidad capacitadora</b>			
<b>3.1. Publicar en los periódicos locales el requerimiento de una entidad capacitadora.</b> Indicando el área requerida y que envíen sus cotizaciones.	- Ing. Jacobo Suarez (Gerente EP_EMA). - Ing. Paulina Marín (Secretaria de gerencia). - Lic. Enrique Sierra (Responsable del depto. de comercialización). - Sr. Amores Mauricio (Investigador- Coordinador).	- Transporte - Viáticos. - Llamadas.	<b>50,00</b> <b>30,00</b> <b>20,00</b>
<b>3.2. Revisión de las cotizaciones enviadas.</b> Verificar el contenido y los temas planteados.			
<b>3.3. Clasificación de entidades.</b> Jerarquizarlas en idóneas y no idóneas, ya sea por costo, programa, recursos, entre otros.			
<b>3.4. Elección de la entidad.</b> Contactar con la que este mas apta en costo, duración, programa, entre otros.			
<b>TOTAL FASE III</b>			<b>100,00</b>
<b>FASE IV</b>	Diseñar un plan de capacitación para los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre, por parte de la Administración del Mercado Mayorista.		
<b>META</b>	Diseño, elaboración e implementación del plan de capacitación para los comerciantes de la Asociación 17 de Octubre, por parte de la Administración del Mercado Mayorista.		

<b>4. Diseño, elaboración e implementación del plan de capacitación</b>			
<b>4.1. Diagnosticar el nivel cognitivo y las necesidades de capacitación.</b> Entrevista previa a la capacitación. Utilización de Check- Point. Elaboración de un análisis FODA.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ing. Jacobo Suarez. (Gerente EP – EMA)</li> <li>- Ing Paulina Marín.(Seretaria de Gerenia)</li> <li>- Licdo. Enrique Sierra (Departamento de comercialización)</li> <li>- Delegado de la entidad capacitadora.</li> <li>- Sr. Holguer Gaibor ( Analista de talento Humano)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Transporte.</li> <li>- Viáticos.</li> <li>- Materiales.</li> <li>- Llamadas.</li> </ul>	100,00
<b>4.2. Clasificación y jerarquización de las necesidades.</b> De mayor a menor prioridad.			
<b>4.3. Definir objetivos al finalizar cada módulo.</b> Elaborar índices para medir el alcance de objetivos			
<b>4.4. Elaboración los módulos con la temática.</b> - <b>Gestión de Pequeños negocios I.</b> - <b>Gestión de Pequeños negocios II.</b>			
<b>4.5. Elaboración el material didáctico.</b> Para reforzar la capacitación.			
<b>4.6. Programación de Actividades</b> Coordinar la logística, inicio, finalización, duración por módulo, recursos a emplearse, entre otros.			
<b>4.7. Elaboración de un Plan de Evaluación y Monitoreo</b> Medición de los avances y progresos.			
<b>TOTAL FASE IV</b>			<b>100,00</b>
<b>FASE V</b>	Ejecutar el plan de capacitación que permita a la Asociación 17 de Octubre elevar su nivel de competitividad y mejoren sus habilidades empresariales.		
<b>META</b>	22 comerciantes de la asociación 17 de Octubre; capacitados hasta el 31 de Diciembre de 2016.		
<b>5. EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN</b>			
<b>5.1. Inicio del programa de capacitación.</b> Inicialización por módulos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ing. Jacobo Suarez.</li> <li>Lcdo. Enrique Sierra.</li> <li>Entidad capacitadora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Transporte.</li> <li>- Viáticos.</li> <li>- Materiales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50,00</li> <li>50,00</li> <li>100,00</li> </ul>

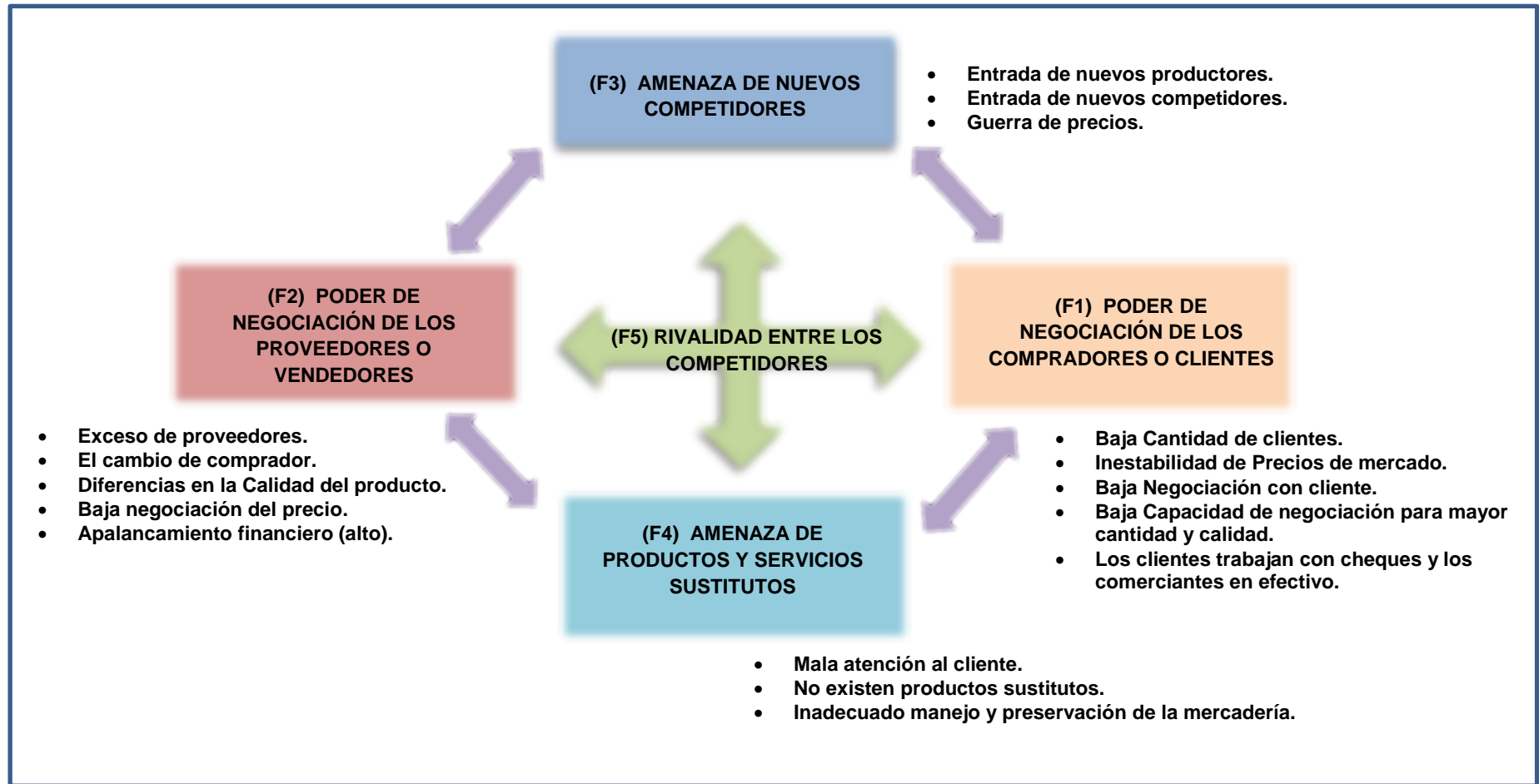


<b>5.2. Reforzar conocimientos.</b> Mediante conferencia, videos, ejercicios, entre otros.		- Llamadas. - (Valor de Capacitación por persona 120 dólares)	20,00 2.640,00
<b>5.3. Aclaración de dudas.</b>			
<b>TOTAL FASE V</b>			<b>2.860,00</b>
<b>FASE VI</b>			
	Monitoreo y evaluación de progresos de la Asociación 17 de Octubre.		
<b>META</b>	Mejora de la Gestión Administrativa y la Reducción del Endeudamiento.		
<b>6. PROGRAMA DE MONITOREO</b>			
<b>6.1. Entrevista a comerciantes</b> <b>Entrevistar y utilizar el Check- Point.</b> Evaluación de los resultados y progresos alcanzados.	Ing. Jacobo Suarez. Lcdo. Enrique Sierra. Entidad capacitadora.	-Transporte. - Viáticos. - Materiales. - Llamadas. -(Valor por persona 30 dólares).	50,00 50,00 100,00 20,00 660,00
<b>6.2. Asesoramiento</b>			
<b>TOTAL FASE VI</b>			<b>880,00</b>
<b>TOTAL FASE I;II;III; IV; V y VI</b>			<b>4.140,00</b>

**Elaborado por:** Amores Mauricio.  
**Fuente:** Mercado Mayorista Ambato.

## LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Antes de la capacitación

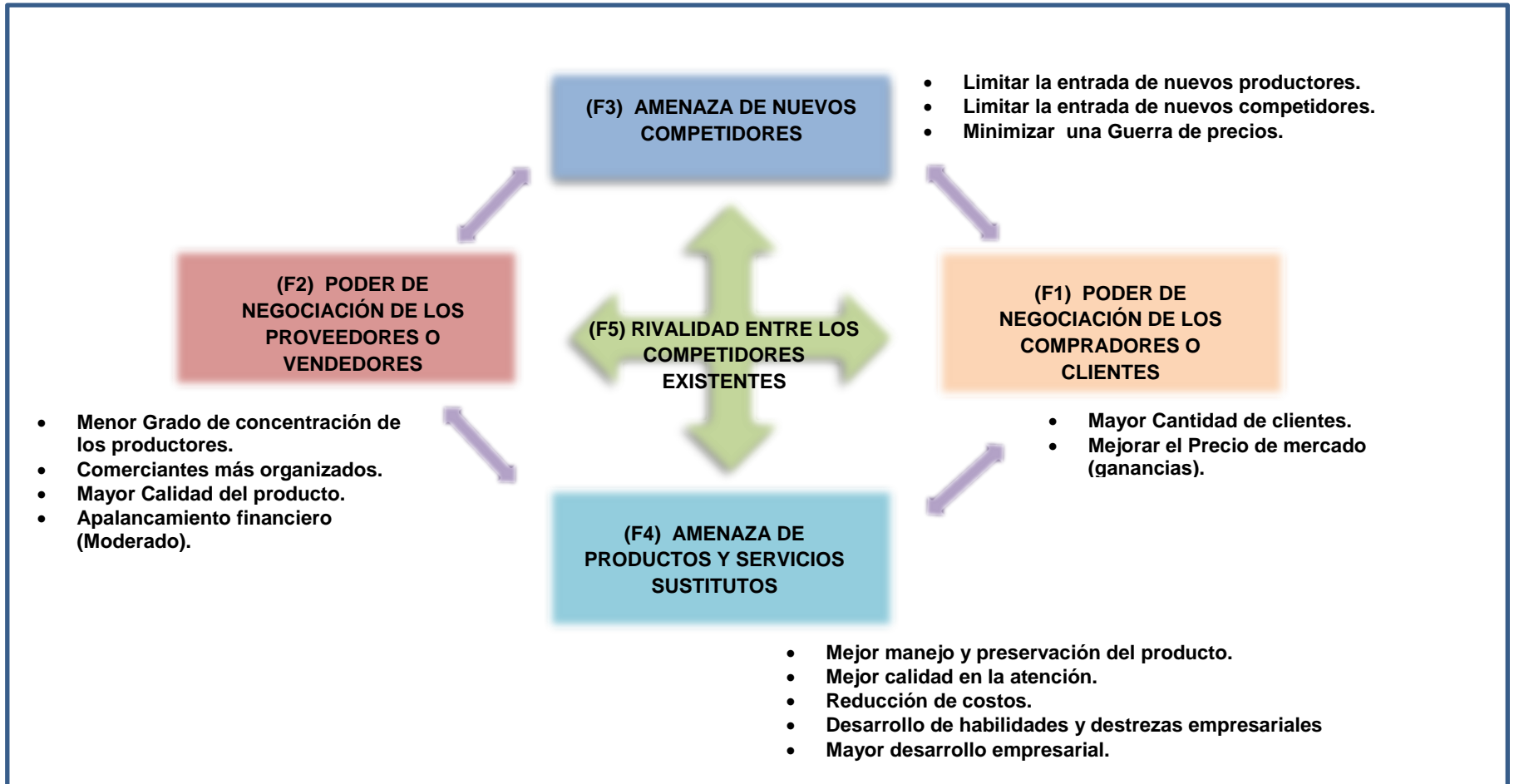


Cuadro No 07: Las Fuerzas de Porter Antes de la Capacitación

Elaborado por: Mauricio Amores (2015).

## LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Después de la capacitación



Cuadro N° 8 Fuerzas de Porter. Después de la capacitación

Elaborado por: Mauricio Amores

## 6.8. Administración Propuesta

La ejecución de la propuesta estará a cargo por las siguientes instituciones y personas:

- ✓ Entidad Capacitadora
- ✓ Empresa Pública Mercado Mayorista de Ambato EP-EMA.
- ✓ Sr. Mauricio Amores (Investigador – Coordinador).

La capacitación tiene un tiempo establecido de seis semanas por módulo.

Cada módulo tiene una duración de 45 horas; y se dictaran los días Martes y Sábado, de 8H00 AM a 12H00 PM; el cual será monitoreado y controlado constantemente.

### Horario De Capacitación

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
07H00 A 08H00							
08H00 A 09H00		X				X	
09H00 A 10H00		X				X	
10H00 A 11H00		X				X	
11H00 A 12H00		X				X	

#### Cuadro N° 9 Horario de Capacitación

Elaborado por: Mauricio Amores

## 6.9. Plan de Evaluación y Monitoreo de la Propuesta

- ¿Qué evaluar?

Evaluar principalmente la aplicación de conocimientos en su actividad comercial.

- **¿Por qué evaluar?**

Con el conocimiento adquirido, los comerciantes de la Asociación tienden a ser más competitivos; por lo que es de suma importancia monitorear todo avance logrado.

- **¿Para qué evaluar?**

Es esencial disponer de un plan de monitoreo, pues en base a ello se podrá definir el plan de capacitación el cual permite una mejora en el nivel cognitivo sobre finanzas.

Lo que permite reducir el nivel de endeudamiento, lo cual favorece a los comerciantes, y que de esta manera disminuir el riesgo financiero.

- **¿Con que criterios?**

Se toma en cuenta el nivel de conocimientos retenidos además de como esto es aplicado en la actividad comercial.

- **¿Cuáles son los indicadores?**

Para alcanzar una evaluación objetiva se tomó en cuenta los siguientes indicadores a través de la herramienta de percepción “checklist” con los siguientes puntos:

- ✓ Incremento de clientes.
- ✓ Disminución de los niveles de endeudamiento.
- ✓ Incremento de los ingresos.

- **¿Quién evalúa?**

El Departamento de comercialización encargado por el Lic. Enrique Sierra conjuntamente con un delegado de la institución capacitadora. Serán los

encargados de realizar el cuestionario de evaluación, con la colaboración de la Presidenta de la Asociación.

- **¿Cuándo evaluar?**

El alcance de plan de capacitación estará determinado por un cuestionario (prueba) y una entrevista con un check-list; antes de la capacitación y después de cada módulo de la capacitación; los cuales permitirán evaluar indicadores como:

- ✓ Nivel de conocimientos.
- ✓ Destrezas adquiridas.
- ✓ Habilidades.
- ✓ Hábitos.
- ✓ Esquema administrativo.

También monitoreos periódicos durante todo el año, para registrar sus avances, así como posibles contingentes que puedan ocurrir, para poder medir el grado de aceptación que tuvo la capacitación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alcarria, J. (2009). *CONTABILIDAD FINANCIERA I*. CASTELLÓN - ESPAÑA: UNIVERSIDAD JAUME.
- Bernal, C. A. (2006). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. NAUCALPAN - MÉXICO: PEARSON EDUCACIÓN.
- Briseño, M., & Hoyos, O. (2002). *DICCIONARIO TÉCNICO-CONTABLE*. BOGOTÁ COLOMBIA: LEGIS.
- Bunge, M. (2001). *Diccionario de filosofía*. Buenos Aires, Argentina: Siglo Veintiuno.
- Carneiro, M. (2010). *Dirección Estratégica Innovadora*. Madrid-España: Gesbiblio, S. L.
- Checa, V. (2011). *Modelo de mejoramiento de gestión financiera, para los comerciantes de la Asociación Chile del sector de la Bahía de Guayaquil, entre noviembre del 2010 a febrero del 2011*. Guayaquil - Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Constituyente, A. (2008). *Constitucion de la República del Ecuador*. Montecristi, Manabi, Ecuador: Asamblea Constituyente.
- Credomatic, R. F. (2008). *LIBRO MAESTRO DE EDUCACIÓN FINANCIERA*. San José, Costa Rica: Innova Technolog, S.A.
- Duran, J. E. (12 de Junio de 2010). *www.gerencie.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.gerencie.com/apalancamiento-financiero.html>
- EMPLEADORES, A. D. (26 de OCTUBRE de 2009). <http://www.amcham.org.pe>. Recuperado el 17 de MARZO de 2015, de <http://www.amcham.org.pe>: [http://www.amcham.org.pe/abe/descargas/GUIA\\_ABE\\_CAPACITACION\\_Y\\_DESARROLLO.pdf](http://www.amcham.org.pe/abe/descargas/GUIA_ABE_CAPACITACION_Y_DESARROLLO.pdf)
- EP-EMA, A. (2013). *Catastro gráfico*. (P. Marín, Ed.) Ambato: Administración EP-EMA.
- Eslava, J. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid España: ESIC EDITORIAL.

- Estupiñan, & Estupiñan. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá - Colombia: Ecoe Ediciones.
- Friego, E. (12 de Junio de 2013). <http://www.isuperiorcompusys.com.ar>. Recuperado el 24 de Febrero de 2015, de <http://www.isuperiorcompusys.com.ar/ContenidosCursoEmpresas.pdf>
- Galindo, M. A. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada*. Madrid - España: Ecobook - Editorial del Economista.
- García, N., Grifoni, A., & López, J. C. (Septiembre de 2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de Inversión*. Madrid - España: PEARSON.
- Hernandez, C. R. (2010). *Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa, Ver.* Xalapa Veracruz: México: Universidad Veracruz.
- Hernández, G. (2006). *Diccionario de Economía* . Medellín - Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia .
- Horngren, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. México: PEARSON.
- Internet. (2006). [www.economia48.com](http://www.economia48.com). Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.economia48.com/spa/d/rentabilidad-financiera/rentabilidad-financiera.htm>
- Internet. (2007). [www.definicionabc.com](http://www.definicionabc.com). Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiacion.php>
- Internet. (2007). [www.definicionabc.com](http://www.definicionabc.com). Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.definicionabc.com/general/egreso.php>
- Internet. (2008). [www.definicion.de](http://www.definicion.de). Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://definicion.de/toma-de-decisiones/>
- Internet. (2008). [www.definicion.de](http://www.definicion.de). Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://definicion.de/flujo-de-efectivo/>
- Internet. (2009). [www.efxto.com](http://www.efxto.com). Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <https://www.efxto.com/diccionario/l/3932-liquidez>



Internet. (12 de Junio de 2010). *www.gerencie.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.gerencie.com/rentabilidad.html>

Internet. (2010). *www.sytsa.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de [http://www.sytsa.com/PDF/Casos%20de%20exito/reduciendo\\_incertidumbre\\_caso\\_CCU-ECUSA.pdf](http://www.sytsa.com/PDF/Casos%20de%20exito/reduciendo_incertidumbre_caso_CCU-ECUSA.pdf)

Internet. (2011). *www.tuguiacountable.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.tuguiacountable.com/2012/10/razones-financieras-para-determinar-la.html>

Internet. (2012). *ula.mass.pe*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>

Internet. (17 de Agosto de 2012). *www.globedia.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://ec.globedia.com/definicion-apalancamiento-operativo>

Internet. (9 de Julio de 2013). <http://www.ecured.cu>. Recuperado el 22 de Febrero de 2015, de [http://www.ecured.cu/index.php/Gesti%C3%B3n\\_empresarial](http://www.ecured.cu/index.php/Gesti%C3%B3n_empresarial)

Internet. (2013). *www.aec.es*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/riesgos-de-negocio>

Internet. (13 de Mayo de 2013). *www.descuadrando.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de [http://descuadrando.com/Rentabilidad\\_econ%C3%B3mica](http://descuadrando.com/Rentabilidad_econ%C3%B3mica)

Internet. (02 de Julio de 2013). *www.finanzas.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.finanzas.com/aula-accionista/20130702/ratios-solvencia-2383841.html>

Internet. (2014). *conceptodefinicon.de*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://conceptodefinicon.de/comercializacion/>

Internet. (2014). *deconceptos.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/administracion-financiera>

Internet. (2014). <http://www.expansion.com>. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/apalancamiento.html>

- Internet. (2014). *levy-desarrolloempresarial.com*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.levy-desarrolloempresarial.com/>
- Internet. (2014). *www.academia.edu*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de [http://www.academia.edu/4416901/Toma\\_de\\_decisiones\\_Leon\\_Blanc\\_k](http://www.academia.edu/4416901/Toma_de_decisiones_Leon_Blanc_k)
- Internet. (2014). *www.debitoor.es*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2013, de <https://debitoor.es/glosario/definicion-empresa>
- Internet. (17 de Octubre de 2014). *www.virtual.unal.edu.co*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de [http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo2/Pages/2.13/213Clasificacion\\_decisiones.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo2/Pages/2.13/213Clasificacion_decisiones.htm)
- LAWRENCE, G., & JOEHNK, M. (2005). *FUNDAMENTOS DE INVERSIÓN*. Madrid - España : PEARSON.
- Lidón, J. (1998). *CONCEPTOS BÁSICOS DE ECONOMÍA*. VALENCIA - ESPAÑA: EDITORIAL REPROVAL.
- Llopis, R. (2004). *GRUPOS DE DISCUSIÓN*. TORREJÓN DE ARDOZ - MADRID ESPAÑA: ESIC EDITORIAL.
- Márquez, M. (2002). LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LOS MUNICIPIOS SAN FERNANDO Y BIRUCA DEL ESTADO APURE, EN VENEZUELA. *Redalyc.org*, 334.
- McCarty. (1991). *ECONOMÍA ADMINISTRATIVA*. México D.F.: LIMUSA S.A.
- Medina, M. E. (2014). *ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS*. Cuenca - Ecuador: Universidad de Cuenca.
- Mendoza, G. (1980). *Compendio de Productores de Mercados Agropecuarios*. Costa Rica, San José: Matilde de la Cruz.
- Monares, P., Monares, A., & Bustamante, W. (28 de FEBRERO de 2013). *GESTIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS PARA LA MICROEMPRESA RURAL*. Recuperado el 21 de FEBRERO de 2015, de [http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1162809109140\\_Manual\\_de\\_gestion\\_Nuevos\\_negocios.pdf](http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1162809109140_Manual_de_gestion_Nuevos_negocios.pdf)

- Muñiz, L. (2009). *CONTROL PRESUPUESTARIO*. Barcelona - España: PROFIT.
- Naranjo, G., Medina, A., & Herrera, L. (2004). *Teoría de la Investigación Científica*. Ambato-Ecuador: Gráfica Corona Quito.
- Nieves, D., & Tapiño, R. (2011). *ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA "SERRANO HAT EXPORT CIA LTDA" Y SU IMPACTO EN LA TOMA DE DECISIONES, PERIODO 2008 - 2010*. Cuenca - Ecuador: Universidad de Cuenca.
- Osoro, J. (2014). <http://www.javierosoro.com/?p=57>. Recuperado el 26 de Marzo de 2015, de <http://www.javierosoro.com/?p=57>
- Reyes, G. (Marzo de 2012). *Proyecto de Investigación Gestión Empresarial y Desarrollo*. Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de [http://www.urosario.edu.co/urosario\\_files/61/61c6376b-3223-4826-874e-3baa8bc32133.pdf](http://www.urosario.edu.co/urosario_files/61/61c6376b-3223-4826-874e-3baa8bc32133.pdf)
- Reza, F. (1997). *CIENCIA METODOLOGÍA E INVESTIGACIÓN*. NAUCALPAN DE JUÁRES - MÉXICO: PEARSON.
- Rojas, R. (2002). *INVESTIGACIÓN SOCIAL TEORÍA Y PRAXIS*. MÉXICO D.F. - MÉXICO: PLAZA Y VALDÉS, S.A. de C.V.
- Rubio, P. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- S&T, C. e. (26 de Abril de 2015). <http://www.sytsa.com>. Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de [http://www.sytsa.com/PDF/Casos%20de%20exito/reduciendo\\_incertidumbre\\_caso\\_CCU-ECUSA.pdf](http://www.sytsa.com/PDF/Casos%20de%20exito/reduciendo_incertidumbre_caso_CCU-ECUSA.pdf)
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2014, de <http://paginas.ufm.edu/SABINO/ingles/book/diccionario.pdf>
- SENPLADES, S. N. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito Ecuador: SENPLADES.
- Szalachman, R. (2003). *Promoviendo el ahorro de los grupos de menores ingresos: Experiencias Latinoamericanas*. Santiago de Chile: CEPAL.

Tamayo, M. (2003). *El proceso de la Investigación Científica*. México D.F.: LIMUSA S.A.

Tamayo, M. (2004). *EL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. MÉXICO D.F. - MÉXICO: LIMUSA.

Trujillo, C. (4 de Agosto de 2014). <http://www.gestiopolis.com>. Recuperado el 22 de Febrero de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia-2/ingenieria-en-gestion-empresarial.htm>

[www.buenastareas.com](http://www.buenastareas.com). (agosto de 2011). [www.buenastareas.com](http://www.buenastareas.com). Recuperado el 03 de mayo de 2013, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Fundamento-Ontologico-Del-Ser/2669784.html>

[www.definicionabc.com](http://www.definicionabc.com). (2007). [www.definicionabc.com](http://www.definicionabc.com). Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.definicionabc.com/economia/empresa.php>

## ANEXOS