



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

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero en  
Contabilidad y Auditoría CPA.**

**Tema:**

---

**“Insolvencia empresarial y la rentabilidad de los comerciantes del sector de  
calzado del Mercado Modelo”**

---

**Autor:** Escobar Pérez, Stalin Fabricio

**Tutor:** Dr. Mg. Caiza Lizano, José Esteban

**Ambato – Ecuador**

**2018**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Dr. Mg. José Esteban Caiza Lizano con cédula de identidad No.1801356269, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **“INSOLVENCIA EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL SECTOR DE CALZADO DEL MERCADO MODELO”**, desarrollado por Stalin Fabricio Escobar Pérez, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Octubre 2018.

**TUTOR**



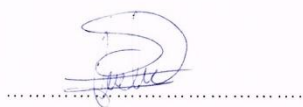
Dr. Mg. José Esteban Caiza Lizano  
C.I. 1801356269

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Stalin Fabricio Escobar Pérez con cédula de identidad No. 1804632998, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **“INSOLVENCIA EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL SECTOR DE CALZADO DEL MERCADO MODELO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Octubre 2018.

**AUTOR**



Stalin Fabricio Escobar Pérez

C.I. 1804632998

## **CESIÓN DE DERECHOS**

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

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

Ambato, Octubre 2018.

**AUTOR**



Stalin Fabricio Escobar Pérez

C.I. 1804632998

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**


El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto de investigación, sobre el tema: **“INSOLVENCIA EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL SECTOR DE CALZADO DEL MERCADO MODELO”**, elaborado por Stalin Fabricio Escobar Pérez, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Octubre 2018.



Eco. Mg. Diego Proaño

**PRESIDENTE**



Ing. Ernesto Jara Mg.

**MIEMBRO CALIFICADOR**



Dr. César Salazar

**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

El esfuerzo y dedicación que fueron parte de vida universitaria que logre culminar mi vida profesional agradezco primeramente a mi Dios quien siempre me acompaño en mis momentos más difíciles es el quien nunca me abandono siempre, estaba cuando más lo necesitaba.

A mis padres quienes fueron mi pilar fundamental Rubén Escobar y Nelly Pérez quienes fueron que depositaron confianza en mí ellos siempre con su voz de aliento tienes que llegar a ser un excelente profesional porque esto no termina aquí siempre tienes que proponerte límites y objetivos hacía tu vida y todo esto se lo dedico a toda mi familia en especial a mi hermano Cristian Rubén Escobar Pérez es a el quien le deseo muchas expectativas en su vida estudiantil siempre adelante hermano.

Stalin Fabricio Escobar Pérez

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a dios por brindarme la oportunidad de cumplir uno de mis sueños más anhelados ya que sin su amparo y protección en cada uno de los pasos recorridos en mi vida no hubiera podido llegar hasta este momento tan añorado para mí.

A mis padres por siempre brindarme su apoyo incondicional y estar a mi lado en todos los momentos en los que los he necesitado, ya que ellos han sido el ejemplo más grande de amor, sacrificio y trabajo que día a día me lo han hecho sentir.

Stalin Fabricio Escobar Pérez

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

**TEMA:**“INSOLVENCIA EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTE DEL SECTOR DE CALZADO DEL MERCADO MODELO”

**AUTOR:** Stalin Fabricio Escobar Pérez

**TUTOR:** Dr. Mg. José Esteban Caiza Lizano

**FECHA:**Octubre 2018

**RESUMEN EJECUTIVO**

Toda empresa desea obtener utilidades, réditos económicos que les permita progresar y expandirse dando lugar a nuevas fuentes de empleo y mejora en el ámbito económico del sector. Esta situación no es diferente para pequeños artesanos quienes buscan también un rédito económico producto de sus negocios, lo cual es posible determinando la insolvencia de los negocios. Por medio de una investigación bibliográfica documental, a través de la investigación cuantitativa, exploratoria, descriptiva y correlacional, y con la aplicación de cuestionarios escritos, se pudo determinar que para un porcentaje importante de los comerciantes del mercado modelo del sector de calzado no se tienen la solvencia necesaria para cubrir sus deudas. Esto se debe especialmente a que se informó la escasa presencia de procesos de planificación especialmente lo referente al ámbito financiero; tampoco no perciben como adecuada su rentabilidad ya que no les alcanza a criterio de ellos para cubrir sus necesidades económicas, más aun tomando en cuenta que son pocos los dueños de negocios que tienen otra actividad económica que apoye sus ingresos, y finalmente por medio del análisis estadístico fue posible verificar la relación



existente entre las variables de insolvencia y rentabilidad en el caso particular de los comerciantes productores de calzado del mercado modelo

**PALABRAS DESCRIPTORAS:INSOLVENCIA EMPRESARIAL,  
RENTABILIDAD, CALZADO, ANÁLISIS ECONÓMICO.**

**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO**  
**FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING**  
**CARRER OF ACCOUNTING AND AUDITING**

**TOPIC:**“BUSINESS INSOLVENCY AND THE PROFITABILITY OF THE MERCHANTS OF THE MODEL MARKET SHOE SECTOR”.

**AUTHOR:** Stalin Fabricio Escoabr Pérez

**TUTOR:**Dr. Mg. Caiza Lizano José Esteban

**DATE:** October2018

**ABSTRACT**

Every company wants to obtain profits, economic benefits that allow them to progress and expand, giving rise to new sources of employment and improvement in the economic sphere of the sector. This situation is not different for small artisans who also seek an economic return product of their business, which is possible by determining the insolvency of business. Through a documentary bibliographic research, through quantitative, exploratory, descriptive and correlational research, and with the application of written questionnaires, it was determined that for a significant percentage of the market traders model of the footwear sector do not have the solvency necessary to cover your debts. This is especially due to the fact that the scarce presence of planning processes was reported, especially regarding the financial area; They also do not perceive their profitability as adequate because they do not have enough discretion to cover their economic needs, especially considering that few business owners have another economic activity that supports their income, and finally, through analysis. It was possible to verify the relationship between the

insolvency and profitability variables in the particular case of footwear producers in the model market.

**KEYWORDS:**BUSINESS INSOLVENCY, PROFITABILITY, FOOTWEAR, ECONOMIC ANALYSIS

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I.....	3
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	3
1.1. Tema.....	3
1.2. Planteamiento del problema.....	3
1.2.1 Contextualización.....	3
1.2.1.1 Macrocontextualización .....	3
1.3 Justificación.....	9
1.4 Objetivos .....	10
1.4.1. Objetivo general .....	10
1.4.2. Objetivos específicos. ....	11

CAPÍTULO II .....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 Antecedentes investigativos .....	12
2.2 Fundamentación filosófica .....	13
2.2.1. Fundamentación epistemológica.....	13
2.2.2. Fundamentación axiológica .....	14
2.2.3 Fundamentación legal .....	14
2.3. Fundamentación científico – técnica.....	16
2.3.1. Categorías fundamentales .....	16
2.3.1.1 Superordinación .....	16
2.3.1.2 Constelación de ideas.....	17
2.3.1.3. Marco conceptual de la variable independiente .....	18
2.3.1.4 Marco conceptual de la variable dependiente .....	28
2.4. Hipótesis.....	36
2.5. Señalamiento de variables.....	36
CAPÍTULO III .....	37
METODOLOGÍA .....	37
3.1. Enfoque de la investigación. ....	37
3.2. Modalidad de la investigación .....	37
3.3. Nivel de investigación.....	38
3.4. Población y muestra .....	40
3.4.1. Población.....	40
3.4.2. Muestra.....	42
3.5. Operacionalización de las variables .....	44
3.5.1. Variable independiente: “Insolvencia empresarial” .....	44
3.5.2. Variable dependiente: “Rentabilidad” .....	44
3.6. Plan de recolección de información .....	46

3.7. Plan de procesamiento y análisis de la información .....	46
CAPÍTULO IV .....	47
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	47
4.1. Análisis e interpretación de datos .....	47
4.2. Limitaciones del estudio .....	57
4.3. Conclusiones .....	58
4.4. Recomendaciones.....	58
Bibliografía .....	69

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
Tabla N 1: Población de artesanos productores de calzado .....	42
Tabla N 2: Operacionalización variable independiente .....	44
Tabla N 3: Operacionalización variable independiente. ....	45
Tabla N 4: Respuestas a las 4 primeras preguntas .....	47
Tabla N 5: Solvencia de los comerciantes .....	48
Tabla N 6: Existencia de indicadores financieros .....	49
Tabla N 7: Frecuencia de uso de indicadores financieros.....	50
Tabla N 8: Forma de medir la rentabilidad .....	51
Tabla N 9: Evaluación de desempeño del negocio .....	52
Tabla N 10: Rentabilidad adecuada .....	53
Tabla N 11: Frecuencias observadas.....	56
Tabla N 12: Frecuencias esperadas .....	56
Tabla N 13: Cálculo del chi cuadrado.....	57
Tabla N 14: FODA.....	63
Tabla N 15: Modelo Operativo .....	60

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
Gráfico N 1: Crecimiento del PIB en América .....	4
Gráfico N 2: PIB continental por componentes .....	4
Gráfico N 3: Árbol del problema .....	8
Gráfico N 4: Superordinación de variables .....	16
Gráfico N 5: Subordinación de la variable independiente .....	17
Gráfico N 6: Subordinación de la variable dependiente. ....	18
Gráfico N 7: Solvencia de los comerciantes .....	48
Gráfico N 8: Existencia de indicadores financieros .....	49
Gráfico N 9: Frecuencia de uso de indicadores financieros.....	50
Gráfico N 10: Forma de medir la rentabilidad .....	51
Gráfico N 11: Evaluación de desempeño del negocio .....	52
Gráfico N 12: Rentabilidad adecuada .....	53
Gráfico N 13: Gráfica de aceptación-rechazo del chi cuadrado .....	56
Gráfico N 14: Organigrama .....	62



## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación busca hallar la influencia que tiene la insolvencia empresarial en la rentabilidad de los comerciales de calzado del Mercado Modelo. Para el desarrollo del trabajo de campo y recolección de información, se tomó la información de los productores de calzado que corresponden al sector objeto de estudio. El objetivo principal de este estudio, es que, sirva como medio de consulta que aporte al área académica y empresarial y para que la gerencia tenga una herramienta que favorezca en la toma de decisiones.

Esta investigación cuenta con cuatro capítulos que se detallan a continuación:

**Capítulo I:** Trata del análisis, descripción y formulación del problema de investigación, que después de análisis crítico, se estableció como problema existente el deficiente control del proceso productivo, tiene como causa principal la incorrecta determinación de los costos de producción y su efecto principal la baja rentabilidad, de donde nace el tema de investigación, además en este capítulo se plantea el objetivo general y los objetivos específicos del proyecto.

**Capítulo II:** Describe el marco teórico que está compuesto por los antecedentes investigativos, en los que se detalla las investigaciones realizadas antes de llevar a cabo este estudio, la fundamentación científico-técnica en la que se establecen las categorías fundamentales de la variable dependiente e independiente y posteriormente la conceptualización de las mismas. También se compone por el señalamiento de la hipótesis de estudio.

**Capítulo III:** Detalla las modalidades básicas de la investigación que son bibliográfica-documental y de campo, el enfoque de investigación que es cuantitativo el nivel de investigación que será exploratorio y descriptivo, la población a ser estudiada. La información será recolectada mediante una encuesta y una ficha de observación y la comprobación de la hipótesis se realizará con la prueba Chi Cuadrado.

**Capítulo IV:** Establece el análisis e interpretación de resultados obtenidos en la encuesta y en la ficha de observación, además se presenta la comprobación de la hipótesis. Finalmente, se establecen conclusiones y recomendaciones. En las recomendaciones está incluida una posible propuesta de solución.

# CAPÍTULO I

## ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1.Tema

“Insolvencia empresarial y la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo.”

### 1.2.Planteamiento del problema

#### 1.2.1 Contextualización

##### 1.2.1.1 Macrocontextualización

Toda empresa desea obtener utilidades, réditos económicos que les permita progresar y expandirse dando lugar a nuevas fuentes de empleo y mejora en el ámbito económico del sector. Sin embargo existen empresas que pasan por alto un indicador cuya importancia es tan alta que el no tomarla en cuenta ha provocado que algunas empresas cierren aun con altos grados de ganancia, y se refiere a la solvencia empresarial.

Desde un punto de vista financiero la solvencia se refiere a la capacidad que tiene una empresa para generar los fondos necesarios con el fin de cubrir sus deudas en las fechas que se acordó (Asociación de Organizaciones de Empresarias del Mediterráneo, 2015). Entonces el mantener una adecuada solvencia permite pagar a los proveedores y acreedores lo cual a la larga permite mantener buenas relaciones con ellos asegurándose de tener el material adecuado cuando sea necesario lo que además contribuirá a asegurar la permanencia de la empresa en el mercado.

En América Latina las empresas desde el 2017 han iniciado una lenta recuperación luego de la crisis económica global de años anteriores que mantuvo a los diferentes mercados con problemas para sostenerse.

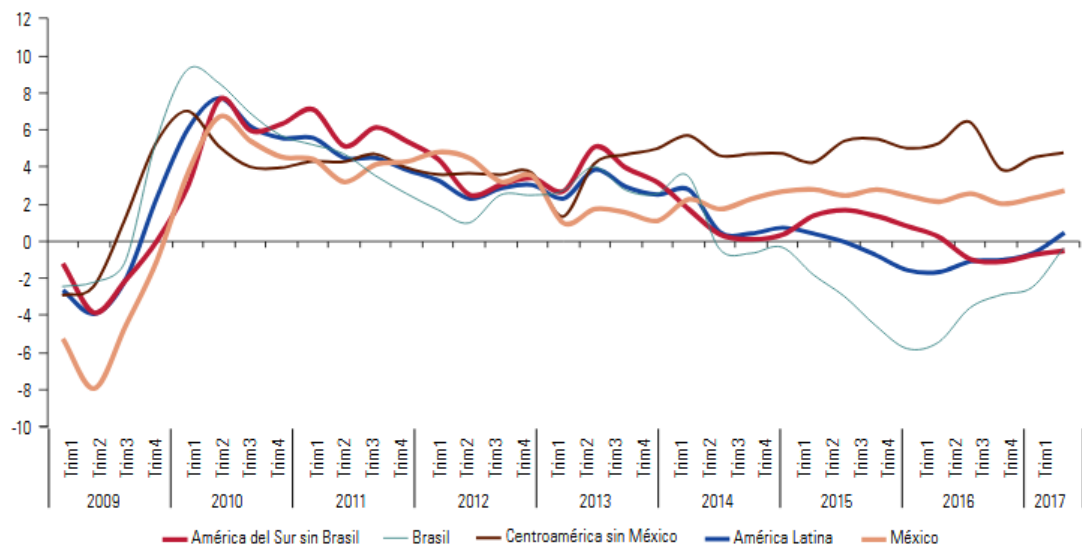


Gráfico N 1: Crecimiento del PIB en América  
Fuente: CEPAL

La tendencia del PIB de los países es positiva ya que tienden a estabilizarse o subir ligeramente lo cual es una noticia positiva para todos los mercados. En la gráfica se puede observar sin embargo que Brasil y México siguen siendo los países que destacan y se separan del resto al tener mejores rendimientos en sus economías.

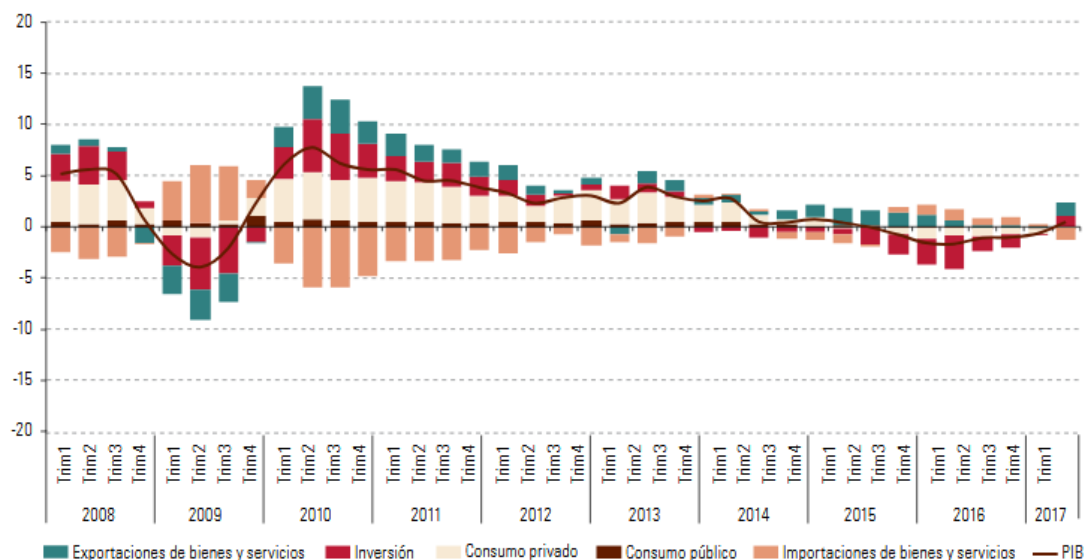


Gráfico N 2: PIB continental por componentes  
Fuente: CEPAL

Es destacable mencionar la estabilización del aumento del PIB continental debido a inicios del 2017 por un incremento de la demanda interna regional en un 0.9% gracias al aumento de la inversión en un 4.7% y el consumo privado en un 0.1% a la que se suma la contracción del consumo público en un 0.9%. Estos indicadores muestran como a un ritmo lento pero constante las empresas tienden a recuperarse al mejorar los valores que se invierten en los negocios, contraer la deuda pública y mejorar el gasto privado.

### **1.2.1.2 Mesocontextualización**

En Ecuador el ritmo de crecimiento sigue dependiendo en gran parte del precio del barril del petróleo en la parte fiscal y en otro lado de la confianza que se tiene en los gobernantes. Es así que históricamente el 2015 se registró un crecimiento del 0.2% de su PIB, el cual cayó para 2016 en un 1.5% y nuevamente se elevó en un 2.6% a inicios del 2017 (CEPAL, 2018), lo que indica una corriente en alza del PIB producto del cambio de Gobierno.

Una vez que el actual gobierno tomó posesión el 24 de mayo del 2017 buscó reducir algunos de los gastos fiscales más importantes que buscarían reducir el gasto público, sin embargo los diversos escándalos de corrupción que ahuyenta la inversión especialmente la extranjera también provocó que la economía se estanque para finales del 2017. Se espera que para el 2018 el PIB aumente en un 0.5% y la inflación aumente en un 0.4% anual (CESLA, 2018). Un elemento de importancia es el aumento en la degradación de la calidad del trabajo debido al fuerte subempleo y a la migración especialmente la venezolana.

El Banco Central maneja una proyección más optimista considerando un crecimiento del PIB del 2% basado en la recuperación de la inversión, recuperación del empleo, la economía, y la mejora de las exportaciones no petroleras (Astudillo, 2017). Además se prevé una mayor reactivación una vez que se derogó la ley de plusvalía dando confianza a un sector que constituía uno de los que más contribuía al desarrollo del PIB.

Estas previsiones aunque optimistas deben ser tomadas con cautela ya que los valores son bajos y por ende corresponde a las empresas tomar medidas para precautelar sus intereses, esto es mantener una rentabilidad adecuada y lograr mantener solventes para el pago de sus haberes.

En cuanto al desarrollo del mercado del calzado Ecuador busca proteger la industria nacional por medio de una serie de reformas a la parte de los aranceles, subiendo al máximo las tasas permitidas por la OMC que permita proteger el mercado tanto textil como de calzado. La medida aún no ha sido implementada pero causa diferentes reacciones en los partícipes del mercado considerando a la medida tanto adecuada como nefasta para el mercado nacional, y de esta última más aún si se considera la gran cantidad de contrabando que proviene de Colombia, Perú y China (modaes, 2017).

### **1.2.1.3 Microcontextualización**

Es de conocimiento general que la provincia de Tungurahua, gracias a su privilegiada ubicación dentro de la geografía del Ecuador, constituye un importante centro económico sobre el que se realizan gran cantidad de transacciones y se asientan negocios de muy variada índole. El comercio, la construcción y la fabricación de calzado son las principales actividades generadoras de mano de obra y riqueza en la provincia. Según el INEC, la provincia cuenta con 62 900 empresas y emprendimientos familiares y personales. Tungurahua produce seis de cada 10 pares de calzado que se venden a escala nacional. Sin embargo, la crisis golpeó a este sector y la producción cayó de 20,4 millones de pares de zapatos en el 2015 a 18,6 millones de pares el 2016, según la Cámara de Calzado (El Comercio, 2017).

El calzado es uno de los sectores que mayor crecimiento ha tenido en la provincia llegando a abarcar el 65% de la producción nacional de calzado además del 80% de la producción de cuero en el país según datos de la Caltu (El Telégrafo, 2017). Las ciudades que más se dedican a esta actividad son la capital Ambato y el cantón Cevallos, las cuales producen y comercializan el producto para consumo local y

nacional siendo las más importantes la plaza Juan Cajas y el Mercado Modelo entre las principales.

En los últimos meses la producción y comercialización de calzado ha tenido un alza significativa. Estos hechos siguen la tendencia del incremento en la producción de calzado de 29 millones a 32 millones entre 2016 y 2017, creando alrededor de 1000 empleos nuevos. Esta situación, si bien es positiva, aun no iguala a la época de bonanza económica de algunos años atrás, y más aun con el peligro que representa el contrabando presente en la ciudad y que ha obligado incluso al cierre de talleres. (El Herald, 2018).

El Mercado Modelo se encuentra ubicado en la Avenida Cevallos entre las calles Tomás Sevilla y Eugenio Espejo, en donde se expenden artículos muy variados para consumo familiar entre los que figuran frutas, verduras, comidas tradicionales preparadas y vestimenta. Este centro de acopio se reinauguró el 2006.

El calzado también está presente en estos negocios, quienes a menudo reciben capacitaciones que les permita fortalecerse y mejorar la calidad de su producto en especial del MIPRO como por ejemplo en el caso de etiquetado, procesos de producción, etc.

Sin embargo se denota que al ser de índole artesanal no se toma en cuenta elementos tan importantes como la solvencia y la rentabilidad conformándose solamente con el ingresos de las ventas lo cual lleva a que las empresas no sobrevivan demasiado tiempo y comiencen a tomar valores de otros negocios para sustentarse.

### **1.1.2. Formulación del problema**

¿De qué forma la insolvencia empresarial afecta a la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo?

### 1.2.2.1 Relación Causa – Efecto

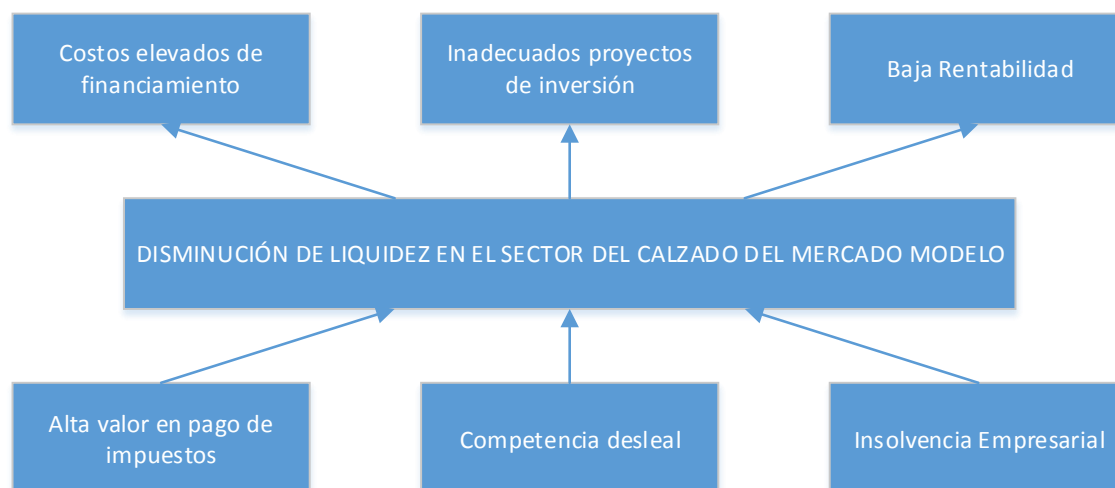


Gráfico N 3: Árbol del problema

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

La disminución de la liquidez es uno de los temas que mayormente se puede observar en los comerciantes del sector del calzado en el Mercado Modelo debido a los valores altos que se pagan por impuestos por dentro de los locales por los permisos de funcionamiento, la presencia de competencia desleal informal que se ubica en los alrededores del mercado, especialmente calzado traído de contrabando o de mala calidad de extranjeros que establecen puestos temporales, y finalmente la insolvencia de los comerciantes, esto es la falta de recursos para cumplir las obligaciones con los proveedores de cada negocio.

Como consecuencia los comerciantes se ven obligados a optar por financiamientos con costos elevados, es decir recurrir a préstamos por medio del “chulco” debido a la negativa de las instituciones financieras a otorgar créditos; inadecuados proyectos de inversión, en especial porque no se realiza la planificación adecuada que minimice riesgos por lo que se acaba realizando malas inversiones con pérdidas importantes; y finalmente baja rentabilidad producto de las malas decisiones empresariales.



### **1.2.3 Prognosis**

Si el problema persiste entre los comerciantes de calzado del mercado modelo de a poco comenzarían a vislumbrarse menores ingresos incluso de dinero, lo que llevaría una disminución de la producción al poder comprar materia prima o pagar ayudantes, además de los gastos fijos como arriendos del puestos por ejemplo. Los valores continuarán descendiendo hasta que en un momento no posean la liquidez suficiente y los comerciantes deban dejar su producción gracias a la imposibilidad de continuar comprando.

Es importante que los comerciantes busquen formas de mejorar su solvencia que permita tener una rentabilidad aceptable para continuar en el mercado.

### **1.2.4 Preguntas Directrices**

¿Cuáles son los actuales niveles de insolvencia empresarial de los comerciantes del Mercado Modelo del sector de calzado?

¿Cuál es la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Modelo del sector de calzado?

¿Cuál es la relación existente entre los niveles de insolvencia y la rentabilidadde los comerciantes del Mercado Modelo del sector de calzado?

### **1.3 Justificación**

Sánchez (2012) menciona que la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La rentabilidad entonces no solo implica ganancias sino que también está vinculado con otros elementos que afectan no solo a la empresa, sino que incluso puede afectar a la comunidad en general.

Dentro del entorno en donde se desarrollará la investigación no se tiene un grado de medición adecuado en cuanto a la insolvencia y a la rentabilidad individual de cada persona o negocio que realiza. El trabajo aplicará técnicas de medición que permita obtener índices medibles y cuantificables que servirán de ayuda a los comerciantes del Mercado Modelo.

Desde luego a nivel práctico se pondrán en marcha los conocimientos que se adquirieron durante los años de capacitación en la universidad en el Mercado Modelo a nivel contable, ya que se aplicarán muchos conceptos referidos a la rentabilidad y solvencia.

El trabajo será de utilidad para los comerciantes de calzado del Mercado Modelo puesto que por medio del análisis de algunos de sus movimientos permitirá conocer en qué situación se encuentran financieramente los miembros de la asociación, y con ello podrán tomar decisiones que les permitan encontrar un nuevo rumbo en cuanto a su posición financiera.

El trabajo es factible de realizar gracias a la predisposición de los miembros de la asociación de calzado del Mercado Modelo, además del apoyo del tutor y profesores que aportan con su conocimiento para la realización adecuada del trabajo.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo general**

Determinar de qué forma los niveles de insolvencia empresarial afecta a la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo, para analizar la relación entre las variables, con el objetivo de obtener conclusiones importantes para los sujetos de estudio

#### **1.4.2. Objetivos específicos.**

- Evaluar los niveles actuales de insolvencia empresarial de los comerciantes del Mercado Modelo del sector de calzado.
- Determinar el nivel de rentabilidad de los comerciantes del Mercado Modelo del sector de calzado por medio del análisis.
- Demostrar la relación existente entre los niveles de insolvencia y la rentabilidad a través de métodos estadísticos.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes investigativos

En base a revistas científicas e investigaciones bibliográficas efectuadas sobre las variables de estudio: costos de producción y rentabilidad, a continuación se presenta un extracto de las citas más relevantes con el fin de tener información que permita desarrollar la presente investigación.

En el trabajo de (Nava, 2009) se manifiesta que el análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. El análisis financiero no siempre una empresa solvente posee liquidez.

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial. El análisis financiero se debe realizar en forma sistemática de manera de determinar la liquidez y solvencia de la empresa, medir su actividad operativa, la eficiencia en la utilización de los activos, su capacidad de endeudamiento y de cancelación de las obligaciones contraídas, sus utilidades, las inversiones requeridas, su rendimiento y rentabilidad.

La rentabilidad parafraseando a (De la Hoz Suárez, Ferrer, & De la Hoz Suárez, 2016) constituye uno de los objetivos básicos de una empresa con el fin de conocer el rendimiento de sus inversiones y las consecuencias de sus decisiones en un período de tiempo.

En cualquier tipo de empresa es sumamente importante contar con información clara y oportuna que facilite los procesos de identificación y selección de acciones

adecuadas, para la solución de problemas de diferente índole y, muy particularmente, financieros. Puesto que tomar decisiones implica elegir, de entre un conjunto de opciones, la más adecuada, la información se constituye en el recurso clave que garantiza la calidad de las decisiones.

Otra definición de rentabilidad, de acuerdo a (Morillo, 2016), es una medida porcentual o relativa en comparación de sus ingresos o ventas, de los valores invertidos en la empresa, o de los fondos que los propietarios o accionistas han puesto en juego dentro del negocio.

La nueva era tecnológica exige que en las empresas se tenga la suficiente información para lograr obtener una mejor rentabilidad, producto de la mejora en los procesos tanto contables como productivos.

## **2.2 Fundamentación filosófica**

La presente investigación se basa en el paradigma crítico propositivo, (Ricoy, 2006). El paradigma positivista reconoce la existencia de un mundo real exterior independiente de los seres que los conforman, cuantifica los fenómenos volviéndolos medibles y factibles de experimentación e interpretación matemática, por tanto el conocimiento puede conseguirse de una forma empírica mediante métodos y procedimientos libres de elementos de juicio de valor que permiten ganar un conocimiento adecuado. En cambio en el paradigma crítico existe una constante acción-reflexión-acción que desde la práctica obliga al investigador a asumir el cambio social; posee una visión holística y dialéctica de la realidad, es decir que ella está influenciada por condiciones externas tanto positivas como negativas, y por tanto es posible que el investigador participe en el cambio de la realidad, no es ajena a ella; todo esto hace que la investigación comprometa a los participantes a ser responsables del cambio social (Ricoy, 2006).

### **2.2.1. Fundamentación epistemológica**

El investigador deberá actuar de forma directa con la realidad del problema de estudio, y en base a esta interacción debe dar alternativas de solución con participación de los actores de la sociedad en la que se desenvuelve.

La investigación, aunque sea complicado y discutido aun en la actualidad, busca enmarcar a la realidad y al conocimiento que se produce de ella en un reducto simple a fin de entender de mejor forma las relaciones que en ella se produce.

### **2.2.2. Fundamentación axiológica**

La axiología constituye el conjunto de valores que se hacen presentes en una investigación que deben ser seguidas por el investigador, y que estos valores influirán sobre el juicio del problema y la búsqueda de soluciones. Además los principios y valores darán como resultado un juicio de importancia sobre determinados temas lo que conducirá a una visión específica de determinados temas.

### **2.2.3 Fundamentación legal**

La presente investigación se encuentra fundamentada en varios preceptos legales, siendo los principales los siguientes:

La Constitución de la República, que en su artículo 304, determina como La política comercial tendrá los siguientes objetivo:

- “1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados”.

Luego, en el Plan Nacional del Buen Vivir, en el cual se estipula como propósito fundamental del Estado: “Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional”. Esta constituye la política 10.1 y “Fortalecer la economía popular y solidaria EPS, las micro, pequeñas y medianas empresas Mi pymes en la estructura productiva” esta constituye la política 10.5 del Objetivo 10 del Plan: “Impulsar la transformación de la matriz productiva”.

En el caso del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), en el Registro de Producción Nacional de Bienes y Servicios (RPNbs) se tiene como objetivo:

“El sistema sirve para determinar los indicadores, porcentajes a tomarse en cuenta para la calificación de bienes y servicios de origen nacional en base al cálculo de su componente nacional o valor agregado nacional para efectos de su aplicación en los procesos de contratación pública. Este porcentaje también servirá para que las empresas puedan acceder a los incentivos otorgados por el Consejo Sectorial de la Producción”.

## 2.3. Fundamentación científico – técnica

### 2.3.1. Categorías fundamentales

#### 2.3.1.1 Superordinación

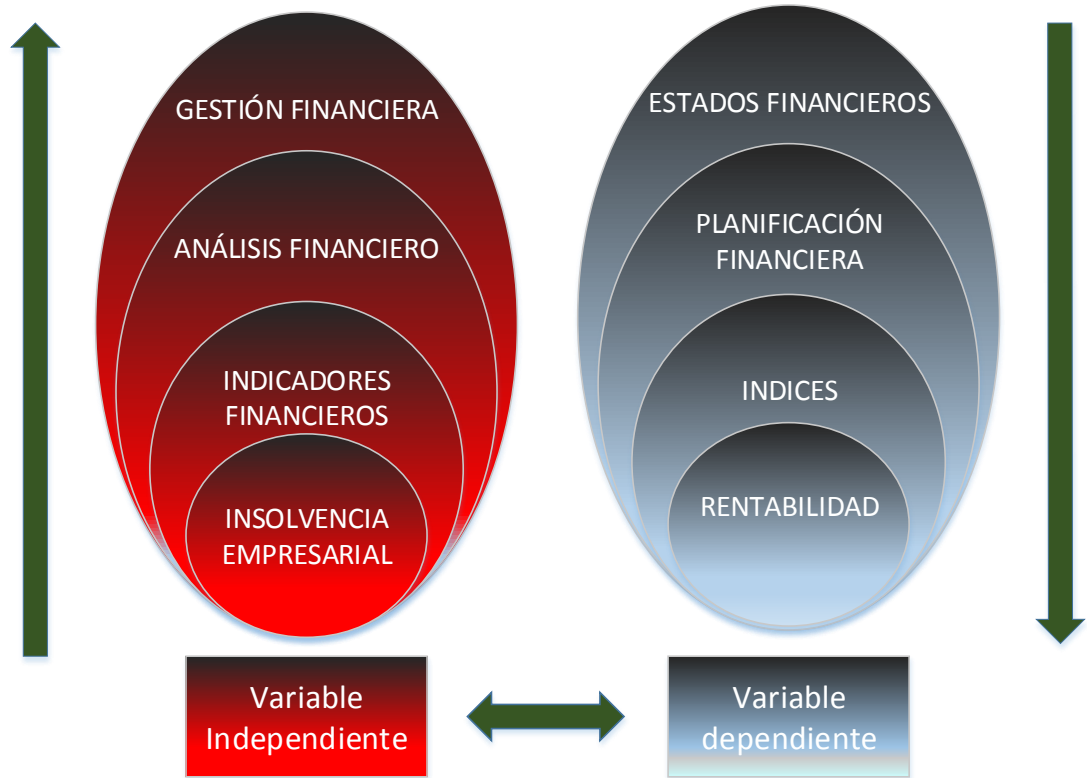


Gráfico N 4: Superordinación de variables  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Escobar, S.



### 2.3.1.2 Constelación de ideas

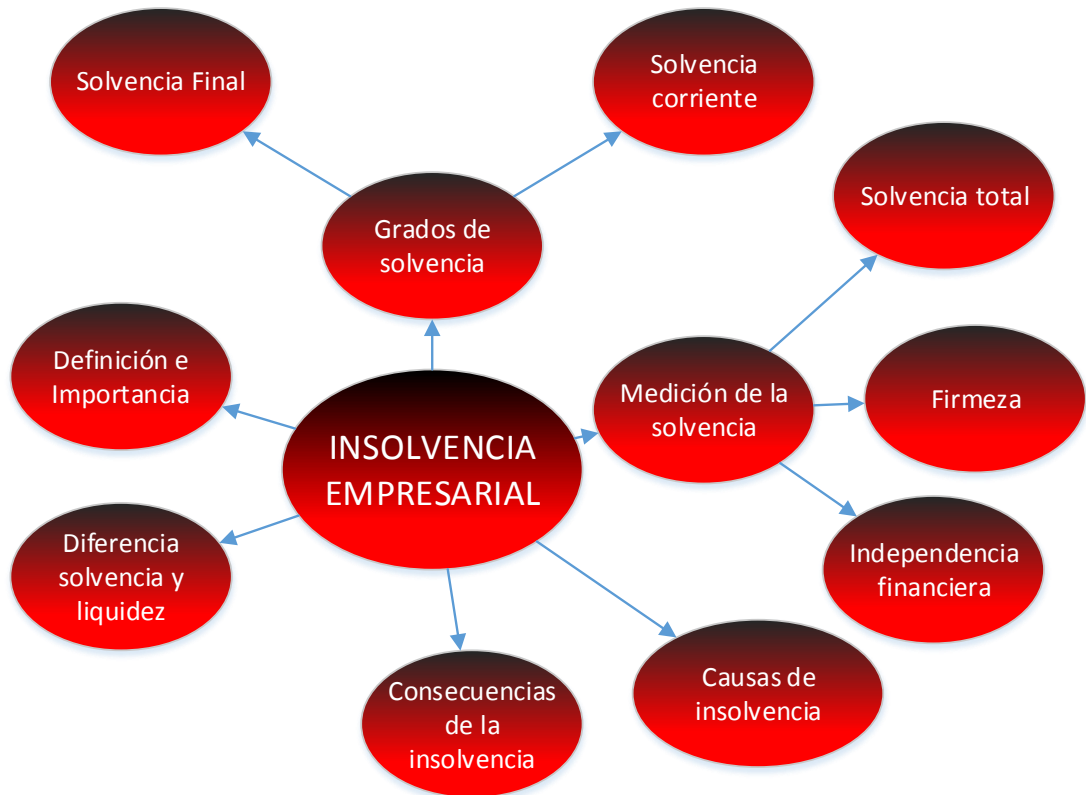


Gráfico N 5: Subordinación de la variable independiente

Fue

nte: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

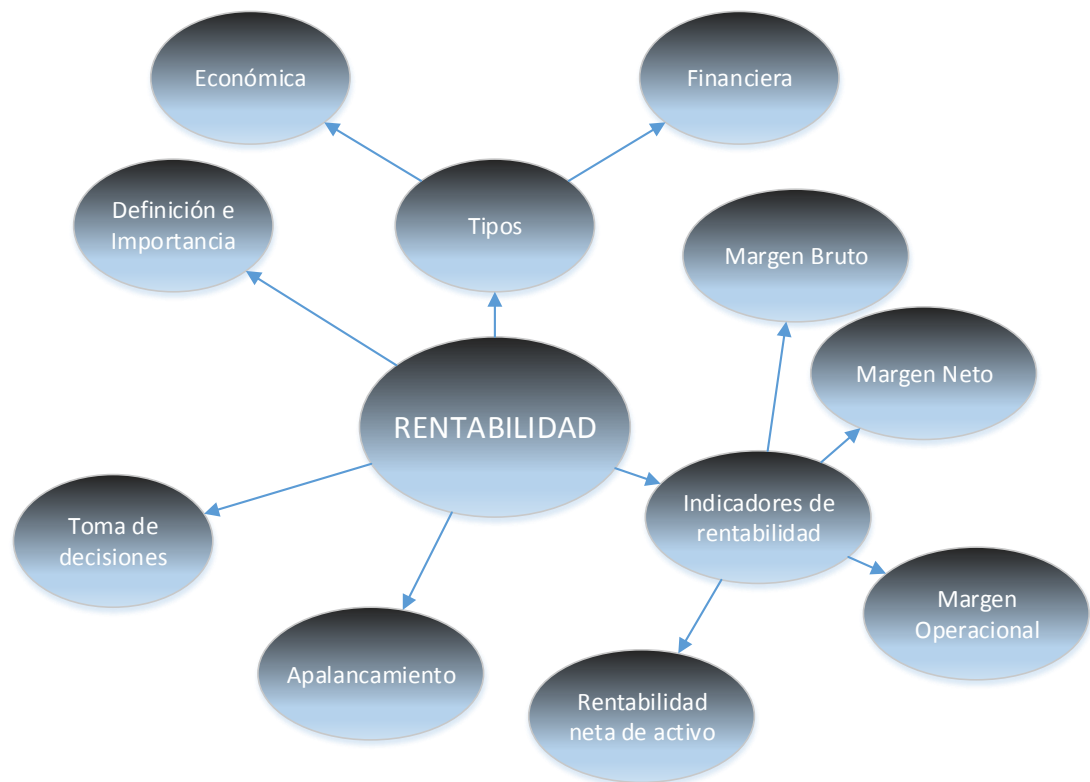


Gráfico N 6: Subordinación de la variable dependiente.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

### 2.3.1.3. Marco conceptual de la variable independiente

## GESTIÓN FINANCIERA

El área financiera es un punto estratégico en la toma de decisiones de una empresa, ya que en todos los casos, por mínima que sea la operación a realizar siempre tendrá implícito una decisión respecto a la parte económica o monetaria.

Entonces la gestión financiera se puede definir como:

“Todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y

tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte en realidad a la visión y misión en operaciones monetarias.” (Torre, 2016)

En general la gestión financiera “comprende la administración y manejo de los fondos de acuerdo a un plan preestablecido con algún propósito” (Van Horne & Wachowicz, 2010)

Entonces la gestión financiera constituye una expresión de la actividad financiera de la empresa en cada uno de los ámbitos de la misma, que se sustentan en documentos que avalan el uso de los fondos y que permite su análisis exhaustivo, de tal forma que sea posible verificar el alcance de objetivos y el cumplimiento de políticas empresariales, lo cual llevará a tomar decisiones posteriores en pos de mantener o mejorar las finanzas de la empresa.

La gestión financiera entonces tiene relación directa con todas las decisiones que respecta al aspecto económico, que de acuerdo a (Barrientos, 2016) pasa por tres áreas de decisión:

- Decisión de inversión
- Decisión de financiamiento
- Decisión de destino de utilidades

La primera referida a la totalidad de recursos que se destinan para realizar proyectos a futuro, cuyo análisis pasa por la medición del grado de riesgo de cada una de las inversiones así como sus riesgos asociados.

La decisión de financiamiento considera la mejor combinación de fuerzas financieras que hacen posible la ejecución de un proyecto. Se busca en lo posible maximizar tanto operaciones como beneficios comprobando siempre la estructura de activos para asumir una posición frente al riesgo futuro,

La decisión de utilidades pasa por dar un destino a las mismas, en que invertir o usar esos fondos para beneficio de la empresa.

La gestión financiera entonces busca dar solución a estas tres decisiones, y aunque no es sencillo de lograr, pondrá a disposición una serie de herramientas que faciliten su consecución.

En general la gestión financiera integra (Nunez, 2018):

- La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
- El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa);
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

## **ANALISIS FINANCIERO**

El análisis o diagnóstico financiero constituye el mejor método para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa además de proveer herramientas para realizar comparaciones con otras empresas del mismo sector; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados

Esta herramienta facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organi-

zación así como realizar comparaciones con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros. No obstante, el análisis financiero se debe realizar en forma sistemática de manera de determinar la liquidez y solvencia de la empresa, medir su actividad operativa, la eficiencia en la utilización de los activos, su capacidad de endeudamiento y de cancelación de las obligaciones contraídas, sus utilidades, las inversiones requeridas, su rendimiento y rentabilidad.

El análisis financiero es una herramienta clave para el manejo gerencial de toda organización, ya que contempla un conjunto de principios y procedimientos empleados en la transformación de la información contable, económica y financiera que, una vez procesada, resulta útil para una toma de decisiones de inversión, financiación, planeación y control con mayor facilidad y pertinencia, aunado a que permite comparar los resultados obtenidos por una empresa durante un lapso de tiempo determinado con los resultados de otros negocios similares.

Toda empresa busca ciertos objetivos, sean a corto o a largo plazo, que le permita crecer como unidad de negocios y alcanzar utilidades o el propósito para el que hayan sido creadas.

Entonces es importante hablar de objetivos financieros, según (Eslava, 2010):

Podría considerarse al objetivo financiero como aquel que no siendo el objetivo final de la empresa, sí es un objetivo básico al que los restantes objetivos funcionales y la propia estrategia global deben acomodarse para lograr, de ser posible, el máximo valor de mercado de los fondos propiedad de los accionistas, contabilizándolo con el logro de los demás objetivos que garanticen la supervivencia y expansión de la empresa, intentando compaginar así los intereses de todos los que a ella se hallan vinculados.

Los objetivos financieros entonces revisten de una importancia especial ya que se podrían considerar la base para el cumplimiento del resto de objetivos, por ello es de suma importancia realizar análisis de tipo financiero.

El análisis financiero constituye una herramienta de gestión que evalúa los resultados de las operaciones financieras de una empresa.

Esta clase de análisis “busca obtener algunas medidas y relaciones que faciliten la toma de decisiones se utilizan ciertas herramientas y técnicas con varios fines” (emprendepyme, 2016)

De hecho, el análisis financiero es “el arte de transformar los datos de los estados financieros en información útil para tomar una decisión informada” (Van Horne & Wachowicz, 2010)

El análisis financiero se lo realiza a través de los indicadores financieros.

## **INDICADORES FINANCIEROS**

Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas.

Constituyen la relación que existe entre dos cifras normalmente comparables en el mismo tiempo se conoce como razón, y si estas cifras provienen de los estados financieros entonces se tiene indicadores financieros. (Jarramillo, 2009).

Un indicador financiero es una razón, una relación, una división entre dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los indicadores dan información básica para tomar decisiones necesarias para los dueños de una empresa. Incluso son útiles para determinar los cambios que sufre la empresa (Ramirez, 2010).

Los indicadores financieros son una herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas. Estos son

índices estadísticos de dos o más cifras, que muestran la evolución de las magnitudes de las empresas a través del tiempo. La evaluación financiera con los indicadores financieros se puede hacer de forma vertical y de forma horizontal. La primera es elaborada relacionando varios indicadores financieros de la misma empresa o de varias empresas en un año determinado. El análisis horizontal es el realizado con un indicador financiero en varios años anteriores. En este estudio se tomaron los indicadores financieros de los principales puertos del país y se llevan a cabo análisis horizontales y verticales de cada uno de ellos. (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012)

De acuerdo a (Ramirez, 2010) describe que “Existen diversas clases de indicadores financieros” entre los que están:

*Índice de liquidez.* Se refieren a la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas a corto plazo (Ramirez, 2010). En el caso de (Coltman, 2007) menciona que se trata de las unidades monetarias de activo circulante por cada unidad de pasivo corriente. La liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad. Para una empresa tener liquidez significa cumplir con los compromisos. (Nava, 2009)

*Índices de Gestión.* Miden como se está utilizando el activo comparando las ventas con cada elemento que lo puede generar (Ramirez, 2010).

*Índices de Rentabilidad.* “Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera” (Ramirez, 2010).

Los indicadores de rentabilidad muestran los retornos netos obtenidos por las ventas y los activos disponibles, midiendo la efectividad del desempeño gerencial llevado a cabo en una empresa.

Los indicadores de rentabilidad son calculados con el fin de obtener una medida acerca de la efectividad que posee el departamento administrativo de la empresa analizada, para controlar el nivel de costos y gastos que se presentan durante su

operación, mediante estos también es posible generar algunas ideas sobre el retorno adquirido por las inversiones que se han realizado sobre ésta. (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012)

## **SOLVENCIA.**

Capacidad para hacer frente a todos los compromisos financieros en el largo plazo. En el análisis de la solvencia deben incluirse todos los compromisos (a corto y a largo plazo) y todos los recursos (a corto y a largo plazo). La solvencia es posiblemente el área de evaluación de mayor raigambre en el análisis. Esto se debe a que buena parte de lo que hoy es conocido como análisis financiero se inició y desarrollo en el ámbito bancario del análisis de riesgos crediticios. Tradicionalmente, los bancos han estado interesados básicamente en la solvencia de sus deudores y sólo secundariamente en su liquidez y rentabilidad. El análisis de la solvencia ha evolucionado bastante a lo largo del tiempo. Otra forma de evaluar la solvencia es el análisis fondo (que a diferencia del anterior presupone la fiabilidad de la información contable contenida en el balance de situación). En él, es el patrimonio neto del deudor lo que garantiza la solvencia. En el pasado reciente, la atención de los analistas se ha desplazado de los datos fondo (balance) a los datos flujo (en principio, cobros y pagos). Ciertamente, si los compromisos financieros deben satisfacerse con dinero, la capacidad de la empresa para generar una corriente suficiente de tesorería debe ser la base fundamental para calificar su solvencia. (Mora, p.209)

La solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aún cuando estos bienes no estén referidos a efectivo. Refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos.

La solvencia es la capacidad que tiene una empresa de responder en el corto plazo; cuya capacidad se refleja en la posesión de bienes que la empresa pueda disponer para cancelar los compromisos contraídos en corto tiempo.

Para que una empresa sea solvente debe estar dispuesta a liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos; además, debe demostrar que están



capacidad de continuar con una trayectoria normal que le permita mantener un entorno financiero adecuado en el futuro

## **GRADOS DE SOLVENCIA**

### **Solvencia final.**

Diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible, se le llama final porque sería la empleada en el caso de una liquidación empresarial. A través de ella se mide si el valor de los bienes del activo respalda la totalidad de las deudas contraídas.

### **Solvencia corriente (Liquidez).**

Consiste en la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente, evidencia la capacidad de atender las deudas en el corto plazo sin interferencias al proceso productivo ni a la estructura financiera de la empresa.

## **MEDICIÓN DE LA SOLVENCIA**

Se emplean diferentes ratios financieros para medir la solvencia de un ente económico, Rubio (p.18) propone las siguientes:

### **Solvencia total**

$$\text{Solvencia total} = \text{Activo neto real total} / \text{Deudos totales}$$

Por activo neto real total se entiende el que resulta de restar de su importe íntegro las amortizaciones acumuladas, las provisiones y los gastos amortizables. Dicho ratio debe ser mayor de 1, pues si es inferior, indicaría que la empresa se encuentra en situación de quiebra. En consecuencia, cuanto más alto sea este ratio, mayor será la garantía que la empresa ofrece a sus acreedores. Es menos significativo que el de liquidez y tiene el inconveniente de hacer intervenir los activos fijos con sus correspondientes problemas de valoración y amortización.

## **Firmeza**

En cuanto a las deudas a medio correspondiente al siguiente ratio: y largo plazo, es interesante establecer la relación

$$\text{Firmeza} = \text{Activo neto real fijo} / \text{Pasivo Fijo}$$

El activo neto real fijo comprende el material, inmaterial y financiero, estimado por su valor actual según balance. El pasivo fijo incluye las deudas a medio y largo plazo. Este ratio informa sobre la financiación del inmovilizado. Un índice elevado expresa que el activo fijo está financiado, principalmente, por capitales propios.

## **Independencia financiera**

La relación entre capitales propios y ajenos determina el grado de independencia financiera y se halla conforme al siguiente ratio:

$$\text{Independencia financiera} = \text{Neto patrimonial} / \text{Deudas totales}$$

Es evidente que cuanto más alto sea este ratio, más asegurada estará la estabilidad financiera de la empresa. Puede variar de 0,08 para los bancos a 0,6 para la gran industria. Constituye, a la vez, un índice de solvencia y un índice de rendimiento, ya que los recursos ajenos han de soportar el correspondiente gasto financiero por el concepto de interés.

## **INSOLVENCIA**

Según (Cuberos, 2005):

“El término insolvencia debe usarse “exclusivamente para designar el desequilibrio aritmético como concepto distinto y contrapuesto al desequilibrio económico o imposibilidad de pagar las deudas a su vencimiento, llamado también cesación de pagos...” (...) “...El sentido económico y jurídico de la palabra insolvencia, sobre todo con respecto al comercio, es el mismo: la

impotencia del deudor para afrontar las obligaciones a su vencimiento; la circunstancia de que su activo supere a su pasivo es secundaria, sirviendo sólo de elemento de apreciación para determinar el significado de ciertos hechos demostrativos de la referida impotencia económica.” (p.29)

La insolvencia es la incapacidad de atender las obligaciones pecuniarias de manera temporal o de manera permanente. Dicha situación se da por la disminución parcial o total de los ingresos periódicos del deudor, disminución que atiende a cualquier tipo de circunstancias.

Se debe tomar en cuenta que la insolvencia no solo es el incumplimiento o cese en alguno de sus pagos, sino que conlleva la comparación del activo con los pasivos del deudor determine que el deudor no cuenta con el patrimonio suficiente para satisfacer todas las acreencias al tiempo de ser exigidas. Esta situación difiere de la falta de pago de una deuda

## **CONSECUENCIAS DE LA INSOLVENCIA**

La insolvencia, al contener un incumplimiento de las obligaciones pecuniarias con acreedores de cualquier naturaleza, el ordenamiento jurídico permite que los bienes del deudor sirvan de prenda general de los acreedores, ello significa que con los activos que tenga la persona pueden ser objeto de embargo, secuestro y posterior remate para atender las obligaciones de deudor, siempre y cuando dichos bienes tengan la posibilidad de ser embargados.

En la Legislación ecuatoriana el COGEP contiene los procesos a seguir en el caso de insolvencia. Algo muy importante es la presunción de insolvencia en esta ley, así en el Art. 416

Art. 416.- Presunción de insolvencia. Se presume la insolvencia y como consecuencia de ella se declarará haber lugar al concurso de acreedores o a la quiebra cuando:

1. Requerido la o el deudor con el mandamiento de ejecución, no pague ni dimita bienes.
2. Los bienes dimitidos sean litigiosos. No estén en posesión por la o el deudor. Estén situados fuera de la República, o consistan en créditos no escritos o contra personas de insolvencia notoria.

3. Los bienes dimitidos sean insuficientes para el pago, según el avalúo practicado en el mismo proceso o según las posturas hechas al tiempo de la subasta. Para apreciar la insuficiencia de los bienes, se deducirá el importe de los gravámenes a que estén sujetos, a menos que se haya constituido, para caucionar el mismo crédito.

Es decir que en la ley actual se reconoce la insolvencia cuando el pago no se realiza, más no por la diferencia entre activo y pasivo. A nivel legal existen muchas falencias en especial por la antigüedad de muchas normativas que con el paso del tiempo no se han actualizado y se mantienen como hace muchos años.

#### **2.3.1.4 Marco conceptual de la variable dependiente**

### **ESTADOS FINANCIEROS**

Se puede mencionar que los Estados Financieros

“son los documentos que muestran, cuantitativamente, ya sea total o parcialmente, el origen y la aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio o cumplir determinado objetivo, el resultado obtenido en la empresa, su desarrollo y la situación financiera que guarda el negocio.” (Chagolla Farías, 2016)

Los estados financieros constituyen elementos que ayudan a la empresa a describir los recursos de la empresa, tanto obtenidos como utilizados, de tal forma que se puede analizar la actividad que esta cumple y el estado en el que se encuentra

Los Estados Financieros se obtienen por medio de una serie de pasos y procesos contables, al finalizar el periodo, las cuales son preparados técnicamente bajo la responsabilidad del profesional en el área de contabilidad y así dar a conocer la situación real de empresa de una forma detallada de los activos, pasivos y el patrimonio alcanzado, con las cuales el directivo podrá realizar tomas de decisiones que ayuden encaminar de la mejor forma a la empresa. El reconocimiento de los activos, pasivos y patrimonio de una forma detallada es importante para la empresa ya que se da a conocer las existencias en la empresa, son datos base para la cuantificación de índices e incluso es posible determinar ciertos procesos.

Recogiendo las expresiones de (Zapata, 2008) los estados financieros deben servir para:

1. Tomar decisiones de inversión y crédito.
2. Formularse un juicio sobre los resultados financieros de la administración, en cuanto a la rentabilidad, solvencia, generación de fondos y capacidad de desarrollo empresarial.
3. Evaluar la gestión gerencial, la solvencia y la liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos.
4. Conocer el origen y las características de sus recursos, para estimar la capacidad financiera de crecimiento

Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de la posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable y en sus recursos o fuentes. Los estados financieros también muestran los resultados del manejo de los recursos encomendados a la administración de la entidad, o lo que, para satisfacer ese objetivo, deben proveer información sobre la evolución de; los activos, los pasivos, el capital contable o patrimonio contable, los ingresos, costos o gastos, los cambios en el capital contable o patrimonio contable, y los flujos de efectivo o, en su caso, los cambios en la situación financiera. (Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información, 2011)

Los estados financieros básicos son:

Estados financieros son:

#### Estado de Resultados

Se menciona por parte de (Pacheco J. , 2012) que:

es uno de los estados financieros básicos para las entidades lucrativas. Su importancia reside en que muestra la información relativa al resultado de las operaciones en un período contable y, por ende, los ingresos, costos y gastos de dichas entidades, así como su utilidad o pérdida neta. Permitiendo evaluar los logros alcanzados con los esfuerzos desarrollados durante el período consignado en el mismo estado. (p.1)

#### Balance General

El Balance General o de Situación Financiera “Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado” (Zapata, 2008)

### Flujo de Efectivo

El Estado de Flujo de Efectivo

Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura.(Zapata, 2008)

### Evolución del Patrimonio

El Estado de Evolución del Patrimonio “es preparado al final del periodo, con el propósito de demostrar, en forma objetiva, los cambios ocurridos en las partidas patrimoniales, el origen de dichas modificaciones y la posición actual del capital contable, mejor conocido como Patrimonio” (Zapata, 2008).

## **PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

Se puede definir a la planificación financiera como una técnica integral que reúne los elementos necesarios para establecer pronósticos y metas financieras que se desea alcanzar en concordancia con los recursos disponibles tanto humanos como materiales necesarios para alcanzarlos.(Quintero, 2017). La planificación es de vital importancia para lograr reducir el riesgo de cualquier actividad financiera así como aprovechar de manera eficiente los recursos disponibles(García, Lejarriaga, & Gómez, 2003).

La planificación es el instrumento de dirección básico, que coordina e integra los aspectos productivos, económicos, sociales y financieros, y potencia la iniciativa y los esfuerzos de la empresa en el cumplimiento de sus funciones y objetivos económicos, para buscar el máximo de eficiencia y eficacia, y la activa participación de los trabajadores. La elaboración del plan y, por ende, la planificación, es un proceso continuo de interacción entre los diferentes actores económicos para lograr determinados objetivos en el tiempo, a partir de la constante retroalimentación de las proyecciones o los cambios que se puedan producir en el entorno internacional, nacional y/o empresarial.(Pozo, Kidito, & Rodríguez, 2014)

Es un proceso empresarial, que parte de la formulación de la estrategia organizacional y sistémica, y comprende el diseño de objetivos, estrategias, políticas y mecanismos de control relacionados con las decisiones de inversión y financiamiento, considerando sus implicaciones tanto para el corto como para el largo plazo.

La planificación en general se da en tres fases: planear, implementar y verificar, lo cual se realiza por medio de presupuestos y de actividades coordinadas para que todo el proceso sea efectivo.

De acuerdo a (Quintero, 2017), son dos planificaciones las que conforman la planificación estratégica:

La planificación del efectivo: referente al flujo de caja que contiene todos los movimientos de efectivo de la empresa. Su importancia es grande ya que aun con buenas utilidades sin el efectivo adecuado cabe la posibilidad de que la empresa quiebre.

La planificación de utilidades: en donde se realiza proyecciones de los elementos relacionados a los estados financieros base.

Tanto proformas como presupuestos son importantes son de gran utilidad para inversores y prestamistas que requieren de información relevante de los resultados futuros.

La planificación financiera específicamente forma parte de la planificación general de la empresa en donde se cuantifican tanto ingresos, costos, necesidades de financiamiento, y se lo puede realizar tanto a corto plazo como a largo plazo.

La planeación financiera se hace a un horizonte de tiempo futuro de tal forma que permita representar la dimensión financiera de las estrategias en forma completa (para dicho período). Sin embargo este horizonte de tiempo está influenciado por la propia dinámica de la industria.

En síntesis la planificación financiera consiste en fijar un curso de acción previo el establecimiento de pasos que deben seguirse para realizarlo, así como tiempos y números necesario para lograrlo.

## **RENTABILIDAD**

La rentabilidad es un elemento que toda empresa comercial busca, como parámetro de eficiencia de procesos administrativos y productivos.

La rentabilidad es aquello que se aplica a toda transacción económica en la que se busca resultados. A pesar de las muchas decisiones y formas que puedan tomar la rentabilidad, en síntesis trata del rendimiento que pueden producir capitales en un determinado período. (Sánchez Ballesta, 2016)

Para ser más concreto, será necesario revisar algunos conceptos de rentabilidad

Para (Morillo, 2016) la rentabilidad

es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada



(rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario).(p. 36)

Esta definición muestra la definición por fórmula de la rentabilidad, como una relación entre las utilidades respecto a la inversión en activos, las ventas o el patrimonio.

De acuerdo a (De la Hoz Suárez, Ferrer, & De la Hoz Suárez, 2016)

la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa. (p. 94)

Para (Sánchez Segura, 2016) un ratio de rentabilidad se utilizan con la finalidad de “analizar la capacidad de generación de resultados, comparando una medida de este...con una medida de dimensión” (p. 161)

Un concepto muy interesante lo brinda (Farero, Bohórquez, & Lozano, 2008) al mencionar

La relación ingresos y costos, fruto de las dimensiones de la satisfacción del cliente, es una medida de la productividad empresarial. En donde los ingresos representan los resultados obtenidos o generados y los costos, los recursos consumidos. En el argot financiero a la productividad de los fondos comprometidos en una empresa se le conoce como rentabilidad. (p. 43)

Entonces la rentabilidad se relación directamente con la satisfacción del cliente y la productividad en la medida en que los costos generen ingresos.

Finalmente un concepto algo más pequeño pero que resume lo expuesto con anterioridad lo menciona (Carrasco, 2012): “La rentabilidad de una inversión mide la relación porcentual entre el capital invertido y el rendimiento obtenido. (p.103)

La rentabilidad constituye el resultado de las acciones gerenciales, decisiones financieras y las políticas implementadas en una organización. Fundamentalmente, la ren-

tabilidad está reflejada en la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, durante un período de tiempo determinado; aunado a que es un valor porcentual que mide la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas

El análisis de la rentabilidad es de vital importancia para una empresa, y es que a pesar de los diferentes enfoques que pueden tomar los directivos, tales como beneficios, crecimiento, análisis de la colectividad etc., la relación de los beneficios respecto a su forma de obtención ayudan a establecer parámetros de seguridad económica para la empresa.

Para medir la rentabilidad existe muchos ratios que pueden ayudar a hacerlo, de hecho se pueden distinguir cuatro elementos básicos para lograr establecer indicadores de rentabilidad válidos, así:

1. Es importante que las magnitudes de rentabilidad estén dadas para entenderlas en unidades monetarias
2. Debe existir algún indicio de relación causal entre las variables que se está haciendo el análisis.
3. Normalmente las inversiones se dan en función de un período promedio de tiempo.
4. Es importante que se trabaje con períodos preestablecidos para evitar errores en las mediciones.

La rentabilidad puede dividirse en económica y financiera.

## **RENTABILIDAD ECONÓMICA**

Esta clase de rentabilidad

“tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador de ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para

conseguir aquellos (denominador del ratio)” (Sánchez Segura, 2016)

Además, la rentabilidad económica

“... depende por un lado bajo ciertas condiciones del nivel de rotación de los activos así como del margen sobre ventas. Los márgenes elevados los presentan las empresas que tienen fuertes inversiones en capital y las empresas que están en sectores de alto nivel competitivo tienen menos margen pero se compensa con las elevadas rotaciones de sus activos.” (Isaac, Flores, Hernández, Loredo Torres, & Isaac García, 2016)

El objeto de medición de la rentabilidad económica es el ROA, determinado en fórmula por:

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Activo neto}}$$

## **RENTABILIDAD FINANCIERA**

La rentabilidad financiera o de capital puede definirse de manera general como el rendimiento que se obtiene en un período producto de su capital propio con independencia de la distribución del mismo (De la Hoz Suárez, Ferrer, & De la Hoz Suárez, 2016). En otras palabras, es una medida del grado de rendimiento de los aportes de los socios y accionistas en la empresa, quienes pueden tomar decisiones respecto a continuar con la inversión o no. Esta medida sin embargo se refiere a la rentabilidad de la empresa con los recursos de los accionistas y no la rentabilidad de ellos propiamente, ya que para ello sería necesaria utilizar una serie de elementos adicionales como beneficios distribuidos, dividendos, etc.

A propósito de ello, la rentabilidad financiera se define como

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Recursos propios}}$$

Esta medida para (Aguirre, Prieto, & Escamilla, 1997) es importante ya que:

- Contribuye a explicar en nivel de crecimiento se encuentra la empresa
- Existirá apoyo de los accionistas en tanto que exista satisfacción en la rentabilidad de sus inversiones.
- Los accionistas tendrán una medida de comparación con otras posibles inversiones.

La rentabilidad financiera es una medida de eficiencia y rendimiento que puede utilizada especialmente por inversores para tener una idea acerca de la productividad de la empresa, y por contraparte, ayuda a la empresa a presentarse como un posible destino para los fondos de accionistas.

#### **2.4. Hipótesis**

La Insolvencia empresarial incide en la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo

#### **2.5. Señalamiento de variables**

**Variable independiente:** Insolvencia Empresarial

**Variable dependiente:** Rentabilidad

## **CAPÍTULO III METODOLOGÍA**

### **3.1. Enfoque de la investigación.**

El enfoque de la presente investigación es cuantitativa.

Se menciona por parte de Galeano (citado por (Ruiz, Borboa, & Rodríguez, 2013))

Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. Su intención es buscar la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable. (p.6)

Tanto la insolvencia como la rentabilidad son variables de índole cuantitativa, por lo que su investigación se basará en este enfoque para obtener los resultados cuantificables.

### **3.2. Modalidad de la investigación**

Para realizar la investigación se utilizarán las siguientes modalidades de investigación:

En primer lugar se hará uso de la investigación bibliográfica – documental. De acuerdo a (Cortés & García, 2003):

La revisión de la literatura consiste en detectar, obtener y consultar la bibliografía y otros materiales de utilidad para los propósitos de la investigación; es decir, para extraer y recopilar información relevante y necesaria para la investigación. Ésta debe ser selectiva, o sea, tratar de evitar el “hábito coleccionista” así como la “búsqueda a ciegas”. (p. 19)

Es necesario entonces realizar una investigación documental debido a la necesidad de buscar información de las variables de estudio de diferentes autores, tanto de rentabilidad como de insolvencia.

### **3.3. Nivel de investigación**

La investigación científica en general utiliza ciertos pasos que corresponden a los niveles que se citan y se utilizarán a continuación:

En primer lugar se utilizará la investigación exploratoria, la cual según (Cazau, 2006):

permite conocer y ampliar el conocimiento sobre un fenómeno para precisar mejor el problema a investigar. Puede o no partir de hipótesis previas, pero al científico aquí le exigimos flexibilidad, es decir, no ser tendencioso en la selección de la información. En la investigación exploratoria se estudian qué variables o factores podrían estar relacionados con el fenómeno en cuestión, y termina cuando uno ya tiene una idea de las variables que juzga relevantes, es decir, cuando ya conoce bien el tema. (p.26)

Será necesaria la investigación exploratoria por la búsqueda de información previa de las variables, incluso si se requiere utilizar el criterio de varios estudios científicos a fin de conocer el tema de manera lo más completa posible. Es importante definir de manera correcta las variables para realizar una evaluación correcta de la situación del sector.

El segundo paso será utilizar la investigación descriptiva, en el cual según (Cazau, 2006):

se seleccionan una serie de cuestiones, conceptos o variables y se mide cada una de ellas independientemente de las otras, con el fin, precisamente, de describirlas. Estos estudios buscan especificar las

propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno. (p. 27)

Una vez que teóricamente se han definido las variables se puede realizar la medición con los datos adecuados tanto de la insolvencia como de la rentabilidad para describir la realidad de la empresa estudiada.

Como tercer paso se debe aplicar una investigación correlacional que según (Cazau, 2006):

Tiene como finalidad medir el grado de relación que eventualmente pueda existir entre dos o más conceptos o variables, en los mismos sujetos. Más concretamente, buscan establecer si hay o no una correlación, de qué tipo es y cuál es su grado o intensidad...Consiguientemente, el propósito principal de la investigación correlacional es averiguar cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas, es decir, el propósito es predictivo. (p. 27)

Por medio del planteamiento de la hipótesis y su posterior demostración se establece la correlación entre las dos variables de estudio.

Finalmente se procede a realizar una investigación explicativa, la cual según (Cazau, 2006)

va más allá de la simple descripción de la relación entre conceptos, estando dirigido a indagar las causas de los fenómenos, es decir, intentan explicar por qué ocurren, o, si se quiere, por qué dos o más variables están relacionadas. No es lo mismo decir que ocupación y preferencia política están relacionadas, a explicar por qué lo están en términos de un vínculo causa-efecto. Las investigaciones explicativas son más estructuradas que las anteriores, y proporcionan además un sentido de entendimiento' del fenómeno en estudio, es decir, procuran entenderlo a partir de sus causas y no a partir de una mera correlación estadística verificada con otras variables. (p. 28)

Es necesaria la investigación explicativa para formular la razón del porque las variables se encuentran relacionadas, y explicar cómo influye la insolvencia en la

rentabilidad de los comerciantes, además de dar proporcionar un entendimiento completo para lograr establecer soluciones prácticas al problema planteado.

### **3.4. Población y muestra**

#### **3.4.1. Población**

De acuerdo a (Ludewig, 2017):

Población (o universo) es cualquier colección finita o infinita de elementos o sujetos... Algunos autores establecen diferencias entre los términos universo y población, indicando con el primero un conjunto de personas, seres u objetos y con el segundo, un conjunto de números obtenidos midiendo o contando cierta característica de los mismos, de allí que un universo puede contener varias poblaciones... Cuando no haya posibilidad de confusión, se usa el término población como sinónimo de universo. (p. 1)

Se define a la población como el conjunto de elementos sobre la cual se formula el problema de investigación, o de otro modo, los elementos que están referidos en las conclusiones de la investigación. (Ministerio de Salud de la República de Argentina, 2016)

Para (FRACICA, 1998) la población es “el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo”. (p. 63)

Actualmente la población de estudio la constituyen los 43comerciantes del Mercado Modelo

N	
1	Pérez Lescano Marcia Elizabeth
2	Sánchez López Silvia Amparito



3	López Pico Gloria Beatriz
4	Reyes Pico Nelly Carmita
5	Villafuerte Andaluz Maritza Elizabeth
6	Andaluz Cruz Italia Magdalena
7	Portero López Ángel Tobías
8	Pico Toasa Héctor Rodrigo
9	Sánchez Andaluz Amparo Fernanda
10	Sánchez Lescano Eliecer
11	Reyes Lozada Jaime Oswaldo
12	Camino Sánchez Soraya Alexandra
13	Lascano López Mela Magda
14	López Abril Jamez Ulices
15	Lescano Sánchez María de los Ángeles
16	Andaluz Cruz María Zoila Judith
17	Pérez Lescano Myriam Jacqueline
18	García Santamaría Víctor Hugo
19	Núñez Fiallos María Fernanda
20	Sánchez Guevara María Elvia
21	Lescano Sánchez Lupe Lilian
22	Jordán Guerra Héctor Oswaldo
23	López Pico Narcisa Cecilia
24	López Guevara Ramiro Pascual
25	García Segarra Ximena Alexandra
26	Adame Cuji Rosa Elena
27	Reyes López Lilia Irene
28	Bonilla Lescano Gladys Ercilia
29	Reyes Lozada Segundo Carlos
30	López López Consuelo del Rocío
31	Castro Tayo Nelly del Rocío
32	Castro Tayo Bethy Yolanda
33	López Brito Carmen Amelia
34	Montiel Martha Cecilia
35	López Núñez Nelson Gilberto

36	Andaluz Lascano Henry Pavel
37	Cardenas Arcos Tarcila Ubaldina
38	Reyes Pico Ninfa Emperatriz
39	Andaluz Cruz Norma Carmela
40	Ortiz López Silvia Germania
41	Pérez Lescano Jenny Esmeralda
42	Salcedo Guachamín Juan Roberto
43	Aldás Ramírez Nelly Guadalupe

Tabla N 1: Población de artesanos productores de calzado

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

### 3.4.2. Muestra

De acuerdo a (Ludewig, 2017) “Una muestra es un subconjunto de la población, que se obtiene para averiguar las propiedades o características de esta última, por lo que interesa que sea un reflejo de la población, que sea representativa de ella” (p. 2).

Una muestra es “un subconjunto de la Población Blanco de la Inferencia” (Ministerio de Salud de la República de Argentina, 2016)

Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación(López, 2004). La muestra puede calcularse de múltiples formas, siendo una de ellas:(Bernal, 2010).

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(N - 1)e^2 + Z^2 pq}$$

Z= Nivel de significancia

n= Tamaño de la muestra

N= Total de la población

e= Error esperado

p= Probabilidad de ocurrencia

q= Probabilidad de no ocurrencia

Datos:

Z= 1.96

N= 43

e= 0.05

p= 0.5

q= 0.5

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 43}{(43 - 1) \times 0.05^2 + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{41.2972}{0.105 + 0.9604}$$

$$n = \frac{41.2972}{1.0654} = 38.76$$

$$n = 39$$

La muestra la constituyen 39comerciantes tomados al azar. Es importante considerar que aplicará la encuesta y ficha de observación a las personas que se encuentren disponibles al momento de realizar el levantamiento de información.

### 3.5. Operacionalización de las variables

#### 3.5.1. Variable independiente: “Insolvencia empresarial”

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas o Instrumentos
Es la incapacidad de atender las obligaciones pecuniarias de manera temporal o de manera permanente. Dicha situación se da por la disminución parcial o total de los ingresos periódicos del deudor, disminución que atiende a cualquier tipo de circunstancias.	Obligaciones	Pasivos corrientes	¿Cuál es el valor de sus deudas a corto plazo?	Encuesta y Ficha de Observación
		Pasivos a largo plazo	¿Cuál es el valor de sus deudas a largo plazo?	
	Ingresos	Ingresos por ventas	¿Cuál es el valor de sus ingresos por ventas?	
		Ingresos no operacionales	¿Cuál es el valor de sus ingresos por otros negocios?  ¿Su negocio cuenta con la solvencia necesaria para cubrir deudas y gastos?	

Tabla N 2: Operacionalización variable independiente

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

#### 3.5.2. Variable dependiente: “Rentabilidad”

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas o
-------------------	-------------	-------------	---------------	------------



### **3.6. Plan de recolección de información**

Para recolectar la información necesaria fue necesario el uso y consulta de diversas fuentes, tanto primarias como secundarias.

**Fuentes primarias:** La fuente primaria para esta investigación son los documentos proporcionados por los comerciantes, estos son: las facturas y registros de compra y venta.

**Fuentes secundarias:** En esta investigación también se necesitará de información previa como son libros, revistas y el repositorio, para conocer más del tema y obtener conclusiones válidas para el entorno.

### **3.7. Plan de procesamiento y análisis de la información**

#### **Plan de procedimiento**

- Revisión crítica de la información recogida
- Volver a recolectar ciertos casos individuales, para corregir algunas fallas.
- Manejo de información y estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

#### **Plan de análisis**

- Análisis de los resultados estadísticos, de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- Interpretación de los resultados.
- Comprobación de la hipótesis con el método estadístico adecuado según el caso.
- Conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. Análisis e interpretación de datos

Una vez que se realizó la encuesta respectiva a los miembros de la asociación de Calzado del Mercado Modelo fue posible obtener los siguientes resultados:

1. ¿Cuál es el valor de sus deudas a corto plazo?
2. ¿Cuál es el valor de sus deudas a largo plazo?
3. ¿Cuál es el valor de sus ingresos por ventas?
4. ¿Cuál es el valor de sus ingresos por otros negocios?

Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
1. ¿Cuál es el valor de sus deudas a corto plazo?	35	0	3000	824,00	991,776
2. ¿Cuál es el valor de sus deudas a largo plazo?	35	0	30000	5271,43	8108,041
3. ¿Cuál es el valor de sus ingresos por ventas?	27	50	3000	808,89	881,975
4. ¿Cuál es el valor de sus ingresos por otros negocios?	35	0	50	4,29	14,201
N válido (por lista)	27				

Tabla N 4: Respuestas a las 4 primeras preguntas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

#### Análisis

De las cuatro primeras preguntas realizadas a los comerciantes de calzado de Mercado Modelo fue posible constatar algunos datos relevantes respecto al valor de sus deudas e ingresos, así, se tienen que en promedio las deudas a corto plazo ascienden a 824 USD siendo la máxima de 3000 USD, en tanto que a largo plazo las

deudas ascienden a un valor promedio de 5271.43 USD, siendo el más elevado 30000 USD. Se debe recalcar que en ciertos casos los comerciantes no poseían deudas a corto o largo plazo. En cuanto a los ingresos en promedio mensual se vende 808.29 USD, siendo el valor máximo de ventas 3000 USD y el mínimo de 50 USD. Existen pocas personas que tienen ingresos adicionales producto de otros procesos o actividades económicas, siendo el máximo valor que ganan de 50 USD

### Interpretación

Se puede observar que los valores que se obtienen por las ventas son apenas suficientes para cancelar deudas tanto a corto como largo plazo, considerando más aún que los comerciantes en general no poseen otra actividad económica que les permita obtener recursos adicionales.

#### 5. ¿Su empresa cuenta con el dinero necesario para cubrir deudas y gastos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	15	38,5	38,5	38,5
No	24	61,5	61,5	100,0
Total	39	100,0	100,0	

Tabla N 5: Solvencia de los comerciantes  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Escobar, S.

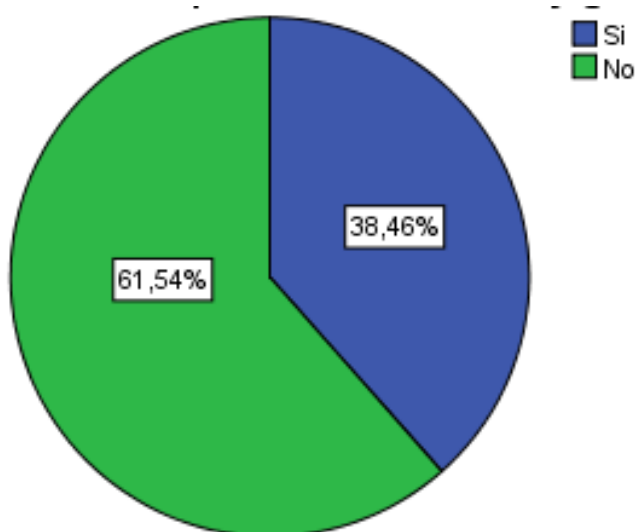


Gráfico N 7: Solvencia de los comerciantes  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Escobar, S.



### Análisis

De la totalidad de personas encuestadas el 38.5% manifiesta que si poseen la solvencia necesaria para cubrir deudas y gastos en tanto que el 61.54% manifiesta que no poseen la solvencia necesaria.

### Interpretación

Se manifiesta problemas para el pago de deudas de una parte importante de los comerciantes, quienes consideran que a sus negocios les está faltando la solvencia necesaria que les permita tener tranquilidad al momento de realizar las operaciones de su empresa.

#### 6. ¿Elabora índices o indicadores que faciliten la obtención de la rentabilidad de su negocio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	4	10,3	10,3	10,3
No	35	89,7	89,7	100,0
Total	39	100,0	100,0	

Tabla N 6: Existencia de indicadores financieros

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

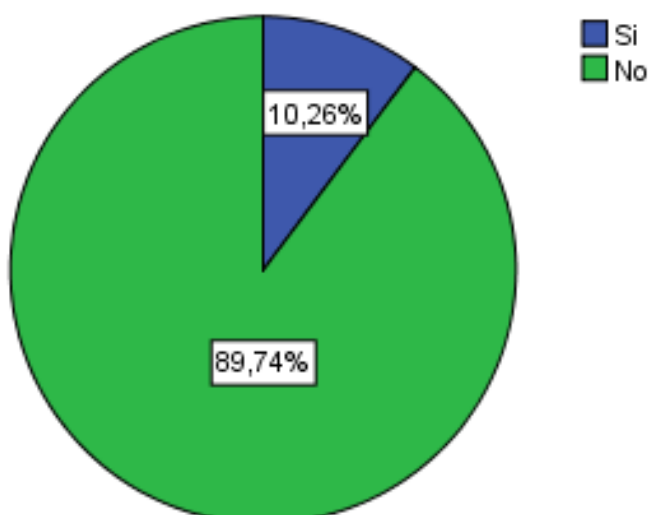


Gráfico N 8: Existencia de indicadores financieros

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

### Análisis

El 89.74% de las personas encuestadas manifiestan que no trabajan con indicadores financieros que les facilite conocer la rentabilidad de su negocio, en tanto que el 10.26% si trabaja con ellos.

### Interpretación

Quienes poseen mayores ingresos también son quienes trabajan con indicadores financieros básicos para la medición de la rentabilidad. Es posible apreciar entonces el grado de ingresos puede tener una relación respecto al cálculo de indicadores de rentabilidad.

7. ¿Con que frecuencia analiza los indicadores desarrollados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	34	87,2	87,2	87,2
Anualmente	5	12,8	12,8	100,0
Total	39	100,0	100,0	

Tabla N 7: Frecuencia de uso de indicadores financieros

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

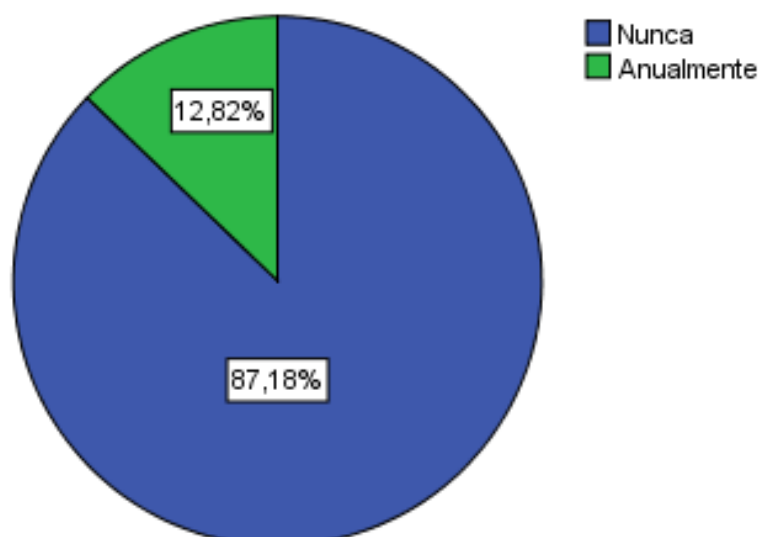


Gráfico N 9: Frecuencia de uso de indicadores financieros

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

## Análisis

De la personas que fueron objeto de estudio se encontró que el 12.82% analiza los indicadores financieros anualmente en tanto que el 87.18% no lo hace nunca.

## Interpretación

Los indicadores financieros no constituyen una prioridad para los comerciantes de calzado del mercado modelo ya que incluso desarrollándolos no los analizan de forma minuciosa. Se puede apreciar que una cantidad reducida de personas, que de hecho son quienes consideran que poseen una solvencia suficiente, mantienen una lectura regular de sus indicadores financieros.

**8. ¿De que manera se mide la rentabilidad de su negocio?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido    Indicadores	5	12,8	12,8	12,8
Ninguna	34	87,2	87,2	100,0
Total	39	100,0	100,0	

Tabla N 8: Forma de medir la rentabilidad  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Escobar, S.

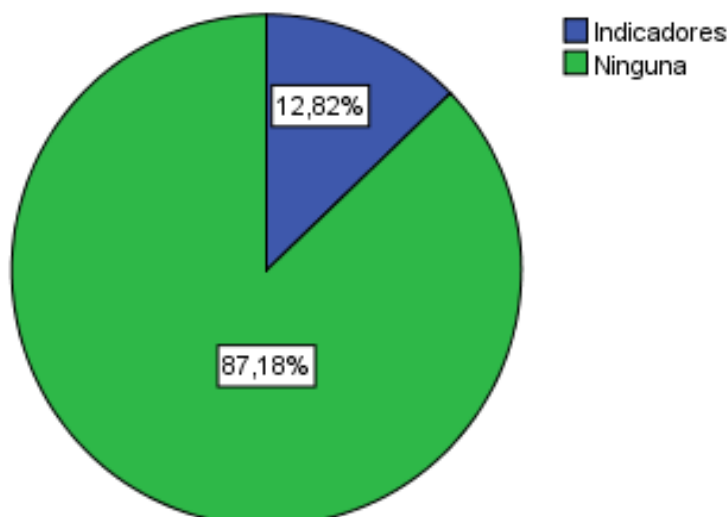


Gráfico N 10: Forma de medir la rentabilidad  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Escobar, S.

## Análisis

En total el 12.82% de las personas encuestadas manifiestan que la rentabilidad de su negocio se mide por indicadores, en tanto que el 87.18% manifiesta que no tienen forma de medir la rentabilidad.

## Interpretación

En su mayor parte existe una confusión respecto a la forma de medir la rentabilidad. Por este motivo muchos comerciantes no tienen una idea clara de lo que significa el término rentabilidad, y por tanto tampoco saben medirlo.

### 9. ¿Se ha buscado aplicar indicadores técnicos contables que permitan evaluar el desempeño de los negocios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	6	15,4	15,4	15,4
No	33	84,6	84,6	100,0
Total	39	100,0	100,0	

Tabla N 9: Evaluación de desempeño del negocio

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

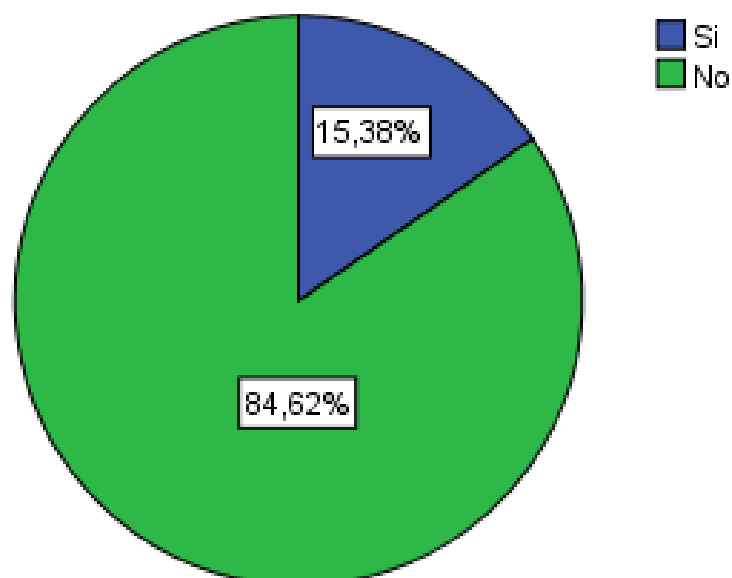


Gráfico N 11: Evaluación de desempeño del negocio

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

### Análisis

El 15.38% de las personas que fueron evaluadas mencionan que calculan los indicadores de rentabilidad para evaluar el desempeño de los negocios, en tanto que el 84.62% manifiesta que no lo hacen

### Interpretación

Los comerciantes de calzado del Mercado Modelo no utilizan en general indicadores de rentabilidad que les permita evaluar el desempeño de sus negocios. Estos indicadores son de gran importancia para la vida en general de una empresa, en especial para la tóoma de decisiones.

10. ¿Es la rentabilidad adecuada para la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	6	15,4	15,4	15,4
No	33	84,6	84,6	100,0
Total	39	100,0	100,0	

Tabla N 10: Rentabilidad adecuada

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

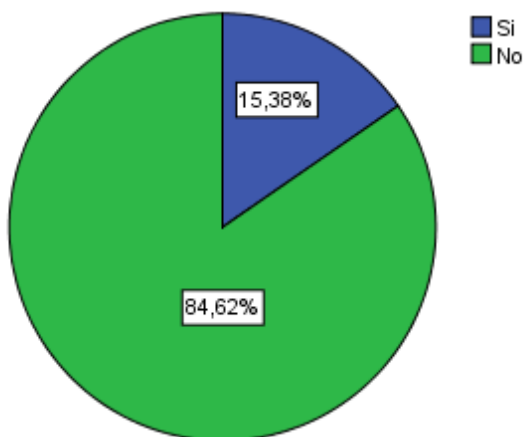


Gráfico N 12: Rentabilidad adecuada

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

## **Análisis**

Para el 15.38% de las personas que fueron entrevistadas su rentabilidad les parecía adecuada en tanto que el 84.62% manifestaba lo contrario.

## **Interpretación**

Similar a los resultados que se dieron en lo referente a la solvencia de la empresa se encuentra que la rentabilidad no parece adecuada para los dueños de los negocios en su gran mayoría. Por tanto es posible verificar cierto grado de relación entre las dos variables.

## **Indicadores de rentabilidad**

La información que se dispone de los comerciantes de calzado no revela mayores detalles debido a que al no tener obligación de llevar contabilidad no ha existido preocupación por pormenorizar los datos de sus negocios. De la información que se pudo recopilar se tienen los siguientes datos:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$
$$\text{Margen Bruto} = \frac{808.89 - 700}{808.89} = 13.46\%$$

De acuerdo a los datos proporcionado por los comerciantes, el valor de su margen bruto es del 13.46%, un valor que de acuerdo a los comerciantes no resulta suficiente para satisfacer sus necesidades económicas.

## **Comprobación de la hipótesis**

**HIPÓTESIS:** La Insolvencia empresarial incide en la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo

**H<sub>0</sub>**= La Insolvencia empresarial no incide en la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo

**H<sub>i</sub>**= La Insolvencia empresarial si incide en la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo

**Nivel de significación:**

Se utiliza el nivel  $\alpha = 0.05$ , es decir una confiabilidad del 95%.

**Especificación del estadístico**

De acuerdo a la tabla de contingencia 2 x 2, se utiliza la fórmula:

$$x^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

**X<sup>2</sup>**: chi cuadrado

$\sum$ : sumatoria

**fo**: frecuencia observada

**fe**: frecuencia esperada

**Especificación de las regiones de aceptación y de rechazo**

Tomando en cuenta dos preguntas con 2 ítems cada una los grados de libertad resultan:

$$Gl = (F-1) (2-1)$$

$$Gl = (2-1) (5-1)$$

$$Gl = 1 \times 1$$

$$Gl = 1$$

$$\mathbf{X^2 t = 5.0239}$$

Con 1 grados de libertad y un nivel  $\alpha = 0.05$ , se tiene en la tabla del chi cuadrado el valor 5.0239, por lo tanto se aceptará la hipótesis alternativa para todo valor de chi cuadrado calculado que se encuentra sobre este valor, y se rechaza la hipótesis nula cuando los valores calculados son menores a 5.0239.

### Zona de Rechazo

Se rechaza la  $H_0$  si  $X^2 c > X^2 t$

$X^2 c$ : chi cuadrado calculado

### Representación Gráfica

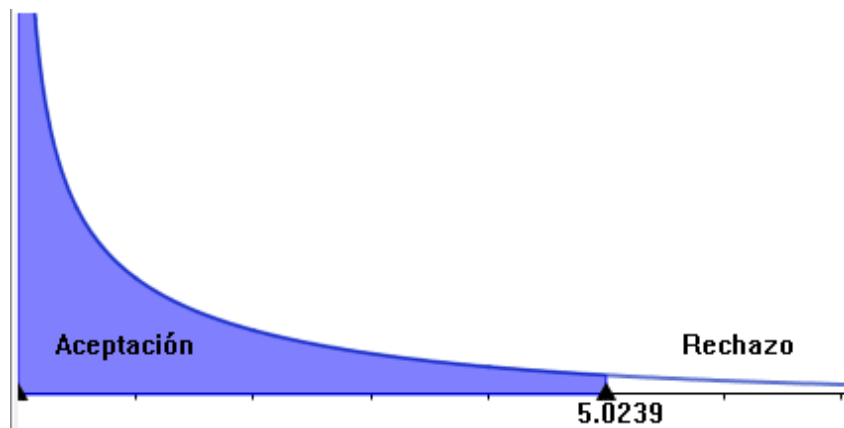


Gráfico N 13: Gráfica de aceptación-rechazo del chi cuadrado

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

### CUADRO DE FRECUENCIAS OBSERVADAS

#### Cálculo del Chi Cuadrado

Respuestas	Si	No
¿Se aplica algún proceso específico en la compra de activos fijos?	15	24
¿Su empresa cuenta con la solvencia necesaria para cubrir deudas y gastos?	6	33
<b>TOTAL</b>	21	57

Tabla N 11: Frecuencias observadas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

Respuestas	Si	No
¿Se aplica algún proceso específico en la compra de activos fijos?	10.5	28.5
¿Su empresa cuenta con la solvencia necesaria para cubrir deudas y gastos?	10.5	28.5
<b>TOTAL</b>	21	57

Tabla N 12: Frecuencias esperadas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.



FO	FE	FO-FE	(FO-FE) <sup>2</sup>	(FO-FE) <sup>2</sup> /FE
15	10.5	4.5	20.25	1.928
6	10.5	4.5	20.25	1,928
24	28.5	-4.5	20.25	0,71
33	28.5	-4.5	20.25	0.71
				<b>X<sup>2</sup>=5.278</b>

Tabla N 13: Cálculo del chi cuadrado

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

### Decisión Estadística

Como el estadístico chi cuadrado calculado es 5.287 y es mayor que el chi cuadrado de la tabla cuyo valor es 5.0239, con tres grados de libertad y un nivel  $\alpha = 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis alterna ( $H_1$ ) que demuestra que la Insolvencia empresarial no incide en la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo.

#### 4.2. Limitaciones del estudio

Durante el proceso investigativo se encontraron diversas dificultades en la realización de la investigación, entre las que se puede nombrar:

- Aunque existió colaboración por parte de la asociación para el levantamiento de la información, el recabarla resultó un proceso lento por la dificultad de encontrar a los dueños de los negocios y luego lo difícil que tuvieron el tiempo necesario para colaborar con el actual proceso investigativo.
- A pesar de la colaboración de los comerciantes existió cierta desconfianza por cuanto se mencionó que con la información pedida en anteriores ocasiones les causaron daño.
- Otro problema fue que al recopilar la información existieron datos contestados de forma errónea y en algunos casos no contestados producto de la desconfianza.

### 4.3. Conclusiones

- Para el 61.54% de los comerciantes del mercado modelo del sector de calzado no se tienen la solvencia necesaria para cubrir sus deudas. Esto se debe especialmente a que se informó la escasa presencia de procesos de planificación especialmente lo referente al ámbito financiero (compras y préstamos). Inclusive una cantidad importante de encuestados no poseía el dato exacto de valores considerados básicos para el cálculo de indicadores, además de existir diferencias notables entre los valores de ventas (\$3000 máximo y \$50 mínimo), deudas a corto plazo (\$3000 máximo y 0 mínimo), a largo plazo (\$30000 máximo y 0 mínimo)
- El 84.6% de los artesanos no perciben como adecuada su rentabilidad ya que no les alcanza a criterio de ellos para cubrir sus necesidades económicas, más aun tomando en cuenta que son pocos los dueños de negocios que tienen otra actividad económica que apoye sus ingresos. Son pocas las personas que poseen un nivel de conocimiento base para calcular la rentabilidad de forma técnica, para ser exactos el 12.8% lo hace anualmente de forma técnica. De los datos obtenidos únicamente fue posible obtener el margen bruto que llegó al 13.46% en promedio, un valor que podría considerarse bajo tomando en consideración los gastos adicionales que todos los involucrados deben hacer de forma personal y adicionando los bajos niveles de ingresos que muchos de ellos presentan.
- Por medio del análisis estadístico por medio del chi cuadrado ( $\chi^2=5.278>5.02398$ ) fue posible verificar la relación existente entre las variables de insolvencia y rentabilidad en el caso particular de los comerciantes productores de calzado del mercado modelo, entonces la insolvencia que presentan los comerciantes provocan desfases en la rentabilidad de los mismos.

### 4.4. Recomendaciones

- Es necesario brindarles una capacitación básica sobre indicadores de rentabilidad y otros elementos cuya lectura les podría dar una mejor visión

del estado actual de sus negocios, y con lo cual podrán tomar mejores decisiones respecto a su financiamiento, inversión, producción, etc. Esta capacitación debe alentar a los comerciantes también a mejorar su nivel de conocimiento que en algunos casos si se presenta en el ámbito económico a fin de tener un mejor control sobre sus operaciones y aspirar a mejorar sus negocios.

- Los comerciantes no deben perder de vista sus ratios de solvencia(conocimiento del estado de sus deudas), los cuales permitirán estimar los valores que poseen para cubrir sus deudas a tiempo, y no solo eso, sino que además permitirá tener una mejor visión de las posibilidades de financiamiento que se puede obtener para mejorar los negocios de cada comerciante.
- Es importante que se estandarice registros fáciles de interpretar en la que se pueda interpretar sus ingresos y egresos, lo que permitirá ejecutar indicadores financieros a los comerciantes de calzado del Mercado Modelo.

## Modelo Operativo

No.	FASE	ACTIVIDADES	OBJETIVO	TIEMPO	RESPONSABLE	RECURSOS	RESULTADOS
1	<b>Análisis previo</b>	Datos base Análisis interno y externo. Datos económicos	Diagnosticar el entorno de los comerciantes del Mercado Modelo	1 mes	Investigador Comerciantes	Humanos Materiales	Direccionamiento estratégico
2	<b>Situación Económica Financiera</b>	Análisis de datos económicos Elaboración de indicadores	Examinar la actual situación económica de los comerciantes	1mes	Investigador Comerciantes	Humanos Materiales	Indicadores
3	<b>Evaluación</b>	Parámetros de los indicadores Conclusiones individuales	Obtener un valor base de comparación respecto a los negocios individuales	2 semanas	Comerciantes	Humanos Materiales	Conclusiones individuales

Tabla N 14: Modelo Operativo

Fuente: Investigación

Elaborado por: Escobar, S.

## **PROPUESTA DE INDICADORES PARA LOS COMERCIANTES DE CALZADO DEL MERCADO MODELO**

### **Análisis previo**

Tungurahua se destaca por la producción agrícola variada y rica se reconoce que la venta de productos de este índole se considera en estos últimos años como una de sus actividades enfatizadas, teniendo como principales demostraciones de ello un sin número de mercados.

En este caso Ambato se caracteriza por ser agrícola de manera que es productora de un sin número de productos entre ellos uno de los más destacados lo que se expende en los mercados de la ciudad. El Gobierno descentralizado Autónomo de la Municipalidad del Cantón Ambato es la entidad encargada de administrar el lugar, cobrando los tributos por arrendamiento de puestos en plazas y mercados.

El presente proyecto se ejecutara en El Mercado Modelo que está ubicada en las avenidas Cevallos y Espejo en el centro de la ciudad de Ambato, en la cual existen 493 puestos de los cuales trabajan más de 750 ambateños; se dividen en secciones: laboran en la sección alimentos preparados, cárnicos, vegetales y verduras, en ropa, en lácteos y en artículos varios.

En el aspecto económico los comerciantes cubren las necesidades secundarias de la parte central de la ciudad de Ambato, mediante compra y venta de productos de consumo masivo lo que lleva a realizar las siguientes actividades: Venta de huevos, Medicina natural, Pasteles y panecillos, Cabinas telefónicas, Calzado, Bazar y mercadería, Bazar y librería, Elaboración de comidas, Ferretería, Abarrotes, Tercena, Plantas medicinales, Harinas, Repuestos de licuadora, Ropa interior, Esotéricos, Baratijas, Mochilas, Gaseosas, Sabanas y edredones, Artículos de regalo, Estudio fotográfico, Plásticos, Artesanías, Compas de cuero, Ropa tejida, Gabinete, Artículos de aseo y detergente, Tercena, Venta de accesorios y arreglo de celulares, Estampadora, Confitería

## Análisis interno y externo

El aspecto organizativo de la empresa es como sigue:

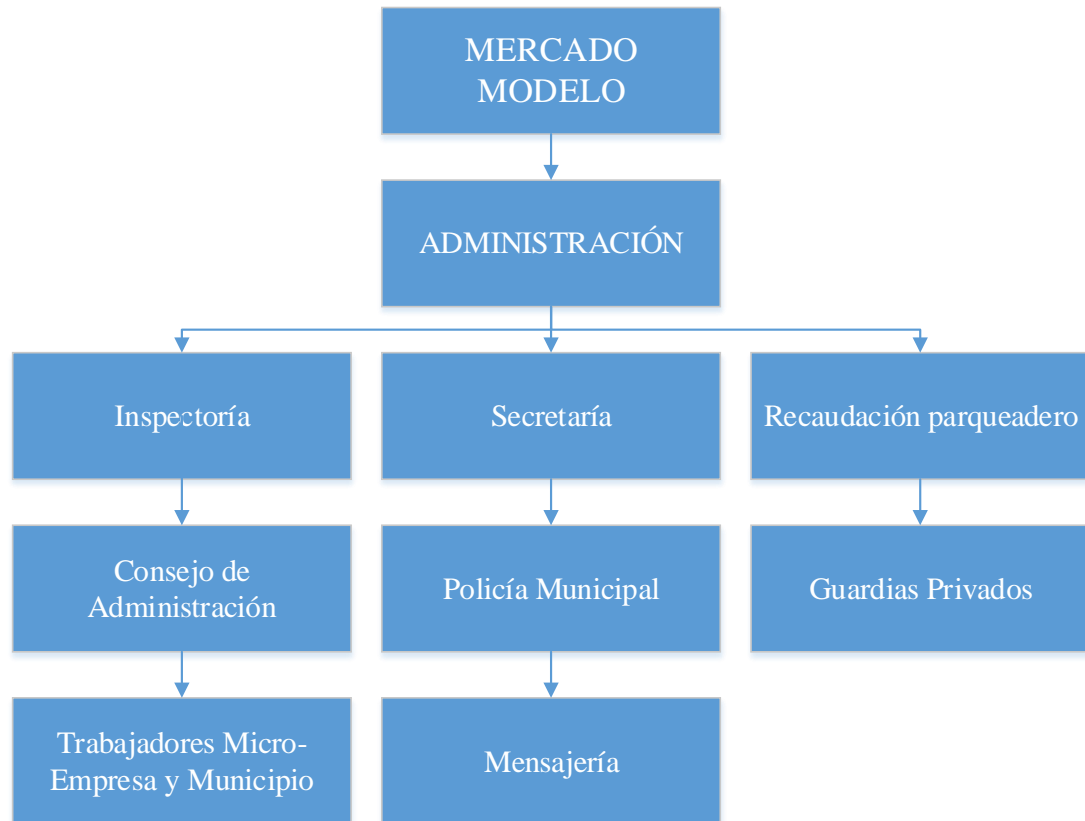


Gráfico N 14: Organigrama  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Escobar, S.

El Mercado Modelo cuenta con todos los servicios básicos, así: Agua potable, luz eléctrica, teléfono (Posee línea fija y cuentan con el servicio de internet, de uso solo de las oficinas). Además cuentan con Recolección de Basura y Alcantarillado.

Se debe destacar sin embargo que a pesar de tener recolección de basura existe un problema sanitario ya que los desechos se guardan en cuarto pequeño, y esta es retirada en la noche, o en la mañana, su acumulación provoca la creación de un mal olor, de insectos y ratones.

Adicionalmente posee seguridad, vigilancia, Servicio de Parqueadero. Este parqueadero está diseñado para servicio exclusivo de los clientes con un costo de

0,40 centavos de dólar por cada hora o fracción de hora; a partir de la tercera hora se agregará a la tarifa establecida el valor de 1,00 dólar adicional por cada hora o fracción de hora, además se hace el llamado a las personas que deseen utilizar este servicio en la noche, para que se acerquen al Departamento Administrativo del I. Municipio de Ambato. Finalmente cuenta con una capilla de la virgen de Guadalupe

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación estratégicas en la ciudad</li> <li>• Experiencia en el sector comercial.</li> <li>• Variedad de productos.</li> <li>• Precios bajos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo gubernamental al pequeño artesano.</li> <li>• Reducción de impuestos a pequeños artesanos.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condiciones poco higiénicas del sector</li> <li>• Poca amabilidad al atender.</li> <li>• Estructura vieja y con problemas eléctricos.</li> <li>• Escasa cultura tributaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto índice de delincuencia.</li> <li>• Presencia de artículos de contrabando</li> <li>• Presencia de comerciantes informales</li> <li>• Apertura de mercados internacionales.</li> </ul>

Tabla N 15: FODA  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Escobar, S.

En cuanto a los datos económicos fue posible establecer datos básicos considerando que los comerciantes no tienen obligación de llevar contabilidad:

Deudas a corto plazo: media de 824 USD.

Deudas a corto plazo: media de 5271.43 USD.

Ingresos por ventas: 808.89 USD

Ingresos por otros negocios: 4.29 USD

## Indicadores económicos

Es importante que los comerciantes diferencien los gastos de operación, el costo de ventas real, cuantifiquen su patrimonio a fin de obtener resultados correctos con los siguientes indicadores:

### Liquidez

Liquidez corriente	$\frac{\textit{Activo corriente}}{\textit{Pasivo corriente}}$
Prueba Ácida	$\frac{\textit{Activo corriente} - \textit{Inventarios}}{\textit{Pasivo corriente}}$
Capital de Trabajo	$\textit{Activo corriente} - \textit{Pasivo corriente}$

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos.

### Solvencia

Endeudamiento total	$\frac{\textit{Pasivo total}}{\textit{Activo total}} * 100$
Financiamiento propio	$\frac{\textit{Patrimonio neto}}{\textit{Activo total}} * 100$
Endeudamiento a corto plazo	$\frac{\textit{Pasivo circulante}}{\textit{Activo total}} * 100$
Endeudamiento a largo plazo	$\frac{\textit{Pasivo no corriente}}{\textit{Activo total}} * 100$

Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad. Estos índices muestran la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante frente a las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas.

### Gestión



Rotación de cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
Plazo promedio de cartera	$\frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$
Rotación de inventario	$\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Inventarios}}$
Plazo promedio de reposición de inventarios	$\frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$

Estos indicadores tienen por objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las finanzas de acuerdo al cual, todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma.

#### Rentabilidad

Rentabilidad del patrimonio	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$
Margen Operacional de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas netas}}$
Margen Bruto de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$

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

Utilidad bruta: resulta de la diferencia entre los ingresos por ventas de mercaderías netas y el costo de la mercadería comprada (o producida) según el caso. No se considera los ingresos por ventas ni los pagos generales del mes como agua, luz, teléfono ni gastos personales.

Utilidad operacional: resulta de restar la utilidad bruta menos los gastos operacionales. No se consideran gastos personas e impuestos (pago de RISE o pago del IVA).

Utilidad neta: resulta de sumar a la utilidad operacional otros ingresos como por ejemplo ganancia en venta de vitrinas, estanterías, que pertenezcan al negocio, y restar las pérdidas por los mismos rubros, entre otros, además de restar el IR y participación de los trabajadores (si los posee).

Como se especificó anteriormente los artesanos no poseen estados financieros de los cuales se pueda obtener los datos para la obtención de indicadores financieros, por lo que se debió recabar información de uno de los comerciantes que poseía los datos más completos a fin de desarrollar los estados financieros base y a partir de ellos obtener los indicadores.

## **BALANCE GENERAL**

### **Al 31/12/2017**

<b>Descripcion de cuenta</b>	
ACTIVO	6.374,47
ACTIVO CORRIENTE	4.004,87
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	130,00
CLIENTES	156,89
IMPUESTOS FISCALES	23,62
ARRIENDOS ANTICIPADOS	125,00
INVENTARIO DE MERCADERIAS	3.569,36
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	2.369,60
MUEBLES Y ENSERES	1.200,00
VEHÍCULO	3.560,00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-2.390,40
	=====
	6.374,47
PASIVO	4.400,00
CORTO PLAZO	800,00
PROVEEDORES	800,00
LARGO PLAZO	3.600,00
OBLIGACIONES INSTIT.FINANCIERAS	3.600,00
	=====

	4.400,00
PATRIMONIO	1.974,47
CAPITAL	1.942,84
RESULTADOS DEL EJERCICIO	31,63
	=====
	1.974,47
TOTAL PASIVO + CAPITAL	6.374,47

## ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Del 1/01/2017 al 31/12/2017

### Descripcion de cuenta

INGRESOS	1.600,00
VENTAS TOTALES	1.600,00
OTROS INGRESOS	0,00
	=====
	1.600,00
COSTOS Y GASTOS	1.568,37
COSTO DE VENTAS	869,36
GASTOS OPERACIONALES	699,01
GASTOS BANCARIOS	0,00
GASTOS DE VIAJE	20,00
SERVICIOS BASICOS	27,61
DEPRECIACIONES	521,40
GASTOS ARRIENDOS	130,00
	=====
	1.568,37
GANANCIA / PERDIDA	31,63

### Indicadores

Liquidez	Liquidez corriente	5,0060875
	Prueba Ácida	0,5443875
	Capital de Trabajo	3204,87
Solvencia	Endeudamiento total	0,6902535
	Financiamiento propio	0,3097465

	Endeudamiento a corto plazo	0,1255006
	Endeudamiento a largo plazo	0,5647528
Gestión	Rotación de cartera	10,198228
	Plazo promedio de cartera	35,30025
	Rotación de inventario	0,2435619
	Plazo promedio de reposición de inventarios	1478,0639
Rentabilidad	Rentabilidad del patrimonio	0,0160195
	Margen Operacional de Utilidad	0,0160195
	Margen Bruto de Utilidad	0,45665

De lo observado en los indicadores financieros se puede apreciar un problema con la liquidez debido al alto grado de inventarios que no rota, esto provoca por ejemplo que la prueba ácida se sitúe en 0.544, insuficiente para cubrir deudas a corto plazo descartando los inventarios no vendidos. Esto repercute en el balance de la solvencia ya que se puede ver que el endeudamiento a largo plazo se encuentra en 0.564 o 56.4% del activo. Estos dos elementos van en contra de la rentabilidad ya que si bien existe ganancias en realidad son bajas con el 0.016 o 1.6% de ganancia sobre activo.

## Bibliografía

- Aguirre, J., Prieto, M., & Escamilla, J. (1997). *Contabilidad de costos, gestión y control presupuestario, control de gestión, la función del controller*. España: Cultural de Ediciones, S.A.
- Asociación de Organizaciones de Empresarias del Mediterráneo. (2015). *Vocabulario Financiero*.
- Astudillo, G. (30 de Diciembre de 2017). *Tres proyecciones anuncian que el Ecuador crecerá en el 2018*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-proyecciones-economia-crecimiento-2018.html>
- Barrientos, M. (11 de Julio de 2016). *Manual de Gestión Financiera*. Obtenido de [http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/cursos/material\\_de\\_apoyo-F-C-CIFH/1MaterialdeapoyocursosCIFH/12ProgramaFormacRectoriaFinanciera/ManualGestionFinanc.pdf](http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/cursos/material_de_apoyo-F-C-CIFH/1MaterialdeapoyocursosCIFH/12ProgramaFormacRectoriaFinanciera/ManualGestionFinanc.pdf)
- Bernal, C. (27 de Enero de 2010). *Determinación del tamaño muestral*. Obtenido de [http://eprints.rclis.org/14288/1/ARTICULO\\_CESAR\\_AUGUSTO\\_BERNAL\\_CAMPOS.pdf](http://eprints.rclis.org/14288/1/ARTICULO_CESAR_AUGUSTO_BERNAL_CAMPOS.pdf)
- Cazau, P. (2006). *Introducción a la Investigación en Ciencias Sociales*. Buenos Aires.
- CESLA. (2018). *Tendencias Latinoamérica*. Centro de Estudios Latinoamericanos.
- Chagolla Farías, M. (12 de Julio de 2016). *Principios Financieros Contables*. Obtenido de <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20I%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/6%20estados%20financieros.pdf>
- Coltman, M. (2007). *Principios y practica de gestion financiera* . Bilbao: Deusto S.A.
- Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información. (2011). *Estados Financieros Básicos*. México.
- Cortés, G., & García, S. (2003). *Investigación Documental*. México: Escuela Nacional de Biblioteconomía y Archivonomía.
- Cuberos, G. (2005). Insolvencia: evolución de un concepto. *Revista de Derecho Privado*, 27-54.

- De la Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De la Hoz Suárez, A. (15 de Junio de 2016). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. Obtenido de Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XIV, núm. 1, enero-abril, 2008, pp. 88-109: <http://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- El Comercio. (27 de Febrero de 2017). *Comercio y calzado mueven a Tungurahua*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/comercio-calzado-mueven-tungurahua.html>
- El Heraldo. (11 de Marzo de 2018). *Hay optimismo en representantes del sector de cuero y calzado de Tungurahua*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/tungurahua/noticia/1102141497/hay-optimismo-en-representantes-del-sector-de-cuero-y-calzado-de-tungurahua>
- El Telégrafo. (22 de Junio de 2017). *El 65% del calzado nacional se elabora en Tungurahua*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/regional-centro/1/el-65-del-calzado-nacional-se-elabora-en-tungurahua>
- emprendepyme. (18 de Febrero de 2016). *emprendepyme*. Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/el-analisis-financiero.html>
- Eslava, J. d. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid: Gráficas Dehon.
- FRACICA. (1998). MODELO DE SIMULACIÓN EN MUESTRAS. En FRACICA, *MODELO DE SIMULACIÓN EN MUESTRAS* (pág. 36). BOGOTÁ: UNIVERSIDAD DE LA SABANA.
- García, C., Lejarriaga, G., & Gómez, P. (2003). *Dirección de la Organización de Producción (Planificación Financiera de la Empresa)*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Gitman, L. (1997). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Oxford University Press.
- Isaac, J. F., Flores, O., Hernández, F., Loredo Torres, C. Z., & Isaac García, C. (18 de Febrero de 2016). *La Rentabilidad Económica (ROA) en las Pymes exportadoras de Monterrey y Nuevo León, Méxio*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/ifhtg.htm>
- Jarramillo, F. (2009). *¿Cómo hacer análisis financiero?* (Primera ed.). Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.

- López, P. L. (2004). Población, Muestra y Muestreo. *Punto Cero*, 69-74.
- Ludewig, C. (28 de Marzo de 2017). *Universo y Muestra*. Obtenido de <http://www.smo.edu.mx/colegiados/apoyos/muestreo.pdf>
- Ministerio de Salud de la República de Argentina. (10 de Julio de 2016). *Población*. Obtenido de <http://www.saludinvestiga.org.ar/pdf/tutorias/poblacionymuestra.pdf>
- modaes. (20 de Octubre de 2017). *Ecuador busca proteger la industria textil y del calzado mediante el cambio de aranceles*. Obtenido de <https://www.modaes.com/entorno/ecuador-busca-protger-su-industria-del-calzado-y-textil-mediante-el-cambio-de-aranceles.html>
- Morelos, J., Fontalvo, T., & De la Hoz, E. (2012). *Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia*. Cali: Entramado.
- Morillo, M. (15 de Junio de 2016). *Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos*. Obtenido de Actualidad Contable Faces, vol. 4, núm. 4, enero-junio, 2001, pp. 35-48: <http://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>
- Nava, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 606-628.
- Nunez, P. (31 de Mayo de 2018). *Gestión Financiera*. Obtenido de <http://know.net/es/cieeconcom/gestion/gestion-financiera/>
- Pacheco, J. (Octubre de 2012). *Estado de Resultados*. Obtenido de [http://www.tutores.escasto.ipn.mx/juliocesarpacheco/files/2012/10/Recurso.\\_Estado\\_de\\_resultados.pdf](http://www.tutores.escasto.ipn.mx/juliocesarpacheco/files/2012/10/Recurso._Estado_de_resultados.pdf)
- Pozo, J., Kidito, M., & Rodríguez, Z. (2014). La lógica de la planificación empresarial y de la productividad del trabajo. *Economía y Desarrollo*, 122-137.
- Quintero, J. C. (2017). Planificación Financiera. *Contribuciones a la Economía*.
- Ramirez, L. (04 de 08 de 2010). Recuperado el 14 de 12 de 2013, de <http://senacontablidadyfinanzas.blogspot.com/2010/08/indicadores-financieros.html>
- Ruiz, M., Borboa, M., & Rodríguez, J. (2013). El enfoque mixto de investigación en los estudios fiscales. *TLATEMOANI*, 1-25.

- Sánchez Ballesta, J. P. (18 de Febrero de 2016). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de 5campus.com: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Sánchez Segura, A. (15 de Junio de 2016). *La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes*. Obtenido de Revista Española de Financiación y Contabilidad. 159-179, enero-marzo 1994: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/44122.pdf>
- Torre, A. A. (7 de Julio de 2016). *La Gestión Financiera de la Empresa*. Obtenido de [http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes\\_Final es\\_Investigacion/Mayo\\_2011/IF\\_TORRE\\_PADILLA\\_FCE/CAP.I.PDF](http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Final_es_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.I.PDF)
- Universidad de Córdoba. (1 de Abril de 2017). *Diseño de encuestas*. Obtenido de [http://www.uco.es/zootecniaygestion/img/pictorex/09\\_13\\_21\\_sesion\\_6.pdf](http://www.uco.es/zootecniaygestion/img/pictorex/09_13_21_sesion_6.pdf)
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Prentice Hall.
- Zapata, P. (2008). *Contabilidad General*. Mexico: McGraw-Hill.



# ANEXOS



## ENCUESTA

Fecha de aplicación:.....

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

**Dirigido a:** Comerciantes de calzado del Mercado Modelo

**Objetivo:**

Conocer la Insolvencia empresarial y la rentabilidad de los comerciantes del sector de calzado del Mercado Modelo

**INSTRUCTIVO:**

Marque con una x o con un  $\surd$  la respuesta que considere adecuada. En caso de necesitar ayuda puede hacer sus preguntas a la persona encuestadora.

## ENCUESTA

1. ¿Cuál es el valor de sus deudas a corto plazo?

---

2. ¿Cuál es el valor de sus deudas a largo plazo?

---

3. ¿Cuál es el valor de sus ingresos por ventas?

---

4. ¿Cuál es el valor de sus ingresos por otros procesos?

---

5. ¿Su empresa cuenta con la solvencia necesaria para cubrir deudas y gastos?

Si\_\_\_ No\_\_\_

6. ¿Trabaja con Indicadores Financieros, que ayuden a medir la rentabilidad de su negocio?

Si\_\_\_ No\_\_\_

7. ¿Con que frecuencia analiza los indicadores financieros?

Nunca\_\_

Mensualmente\_\_

Trimestralmente\_\_

Anualmente\_\_

8. ¿Se proporciona a los empleados los conocimientos y herramientas para evaluar la rentabilidad?

Si\_\_\_ No\_\_\_

9. ¿Calculan los indicadores de rentabilidad para evaluar el desempeño de los negocios?

Si\_\_\_ No\_\_\_

10. ¿Es la rentabilidad adecuada para la empresa?

Si\_\_\_ No\_\_\_

**GRACIAS POR SU ATENCIÓN**