



DEPARTAMENTO DE POSGRADOS

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS CON MENCIÓN EN GERENCIA Y PLANEAMIENTO TRIBUTARIO

**Evaluación de desempeño financiero del sector productor e importador de calzado en la
ciudad de Cuenca, periodo 2013-2016**

TESIS DE GRADO PREVIO LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y
FINANZAS CON MENCIÓN EN GERENCIA Y
PLANEAMIENTO TRIBUTARIO

Autor: Tello Aguirre, Johanna Susana

Director: Ing. Iván Orellana O., MBA

CUENCA ECUADOR

2018

DEDICATORIA

La culminación de este trabajo, constituye el logro de una meta que inicio como un sueño, Gracias a Dios y a mi familia; *A mi esposo, Cesar*, quien ha sido soporte en momentos difíciles *A mi pequeña princesa, Alejandra*, mi hija, quien es siempre mi fuerza y mi impulso para ser mejor. *A mi querida madre, Susana*, quien es mi apoyo, amiga, confidente, por ser siempre incondicional conmigo en todo momento. *A mi padre, Martin*, por quien hoy en día soy quien soy, por su amor presente en cada faceta de mi vida, por ser ejemplo constante. *A mi hermana Valeria*, por encontrar siempre una palabra alentadora y una razón por la cual sonreír siempre.

Gracias a ustedes que son el motor de mi vida, mi todo, con quienes comparto mis logros y mis fracasos, mis tristezas y alegrías.

¡Que sean muchos sueños cumplidos!

AGRADECIMIENTOS

Aprovecho esta oportunidad para agradecer infinitamente, al *Mgt. Iván Orellana Osorio*, quien constituyo un apoyo y pilar fundamental para el desarrollo del presente trabajo, gracias a su profesionalismo, experiencia y dedicación fue guía y aporte en el desarrollo del mismo. A las empresas consultadas BAESA, PIMENTA, ATLETHIC y a sus directivos quienes brindaron las facilidades para la consulta de entrevistas y reconocimiento más cercano del sector analizado. Compartiendo sus experiencias personales en el desarrollo de sus actividades.

RESUMEN

El propósito del presente estudio fue evaluar el desempeño financiero del sector productor e importador de calzado en la ciudad de Cuenca periodo 2013-2016, por medio de información primaria y secundaria; con un enfoque descriptivo, cualitativo y cuantitativo, que permitió describir, comparar y medir el resultado con respecto al promedio de la industria analizada. Mediante, el análisis macroeconómico del sector productor e importador del sector de calzado, utilizando un método de muestreo no probabilístico para las encuestas realizadas y el análisis de indicadores financieros de liquidez, gestión, endeudamiento y rentabilidad para la información financiera presentada Superintendencia de Compañías, reflejando mayor rentabilidad para el sector importador, No obstante, en ambos casos, el nivel de endeudamiento exige medidas correctivas.

Palabras claves: Indicadores financieros, rentabilidad, sector calzado.

ABSTRACT

The purpose of this study was to evaluate the financial performance of the footwear producer and importer sector in Cuenca during the 2013-2016 period. A descriptive, qualitative and quantitative study was applied through primary and secondary information. The macroeconomic analysis of this sector allowed to describe, measure and compare the results of the study with the industry average. Non-probabilistic sampling was applied to the surveys and the analysis of financial indicators of liquidity, management, indebtedness and profitability was applied to the financial information presented in the Superintendencia of Companies. This reflected higher profitability for the import sector. However, the level of indebtedness required corrective measures for both sectors.

Keywords: Financial indicators, profitability, footwear sector.



Translated by
Ing. Paul Arpi

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|------|
| AGRADECIMIENTOS..... | iii |
| RESUMEN | iv |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS..... | vi |
| ÍNDICE DE TABLAS | vi |
| ÍNDICE DE FIGURAS | vii |
| ÍNDICE DE ANEXOS | viii |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO 1: MATERIALES Y MÉTODOS | 9 |
| CAPÍTULO 2: RESULTADOS | 14 |
| CAPÍTULO 3: DISCUSIÓN | 55 |
| CONCLUSIONES | 57 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 61 |
| ANEXOS | 62 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Secciones de Productos del Sector de Manufactura en Ecuador..... | 5 |
| Tabla 2. Factores de Inversión, Financiamiento e implementación de Nuevo Productos | 17 |
| Tabla 3. Factores Financieros: Control Interno, Financiamientos, Poder de negociación | 18 |
| Tabla 4. Factores de Rentabilidad y Endeudamiento..... | 19 |
| Tabla 5. Tabla consolidada índices financieros Sector Importador del calzado 2013-2016..... | 44 |
| Tabla 6. Tabla consolidada índices financieros Sector Productor del calzado 2013-2016..... | 45 |
| Tabla 7. Participación de Empresas Importadoras de calzado, por Volumen de ventas 2013-2016..... | 49 |
| Tabla 8. Variación en ventas sector importador 2013-2014..... | 50 |
| Tabla 9. Variación en ventas sector importador 2013-2014..... | 50 |
| Tabla 10. Variación en ventas sector importador 2013-2014..... | 51 |
| Tabla 11. Participación de Empresas Productoras, por Volumen de ventas 2013-2016 | 52 |
| Tabla 12. Variación en Ventas Anuales sector productor 2013-2014..... | 53 |
| Tabla 13. Variación en Ventas Anuales sector productor 2014-2015..... | 53 |
| Tabla 14. Variación en Ventas Anuales sector productor 2015-2016..... | 54 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1. Estadísticas del Sector Manufacturero en Ecuador | 3 |
| Figura 2. Evolución y Participación del PIB en Industria Manufacturera | 4 |
| Figura 3. Productividad del Sector de Calzado en Latinoamérica..... | 5 |
| Figura 4. Exportaciones e Importaciones del Sector de Calzado en Latinoamérica | 6 |
| Figura 5. Tamaño del Sector Productor e Importador de Cuenca..... | 7 |
| Figura 6. ¿Cómo se desempeña su compañía dentro del sector?..... | 14 |
| Figura 7. Principales factores socio-económicos que afectaron a la compañía | 15 |
| Figura 8. En Relación a los productos, ¿La comercialización de la compañía se realiza a nivel? | 15 |
| Figura 9. ¿La comercialización con los proveedores, es local: nacional o internacional? | 16 |
| Figura 10. Nivel de cumplimiento de ventas de las empresas de calzado Cuenca 2013-2016..... | 16 |
| Figura 11. Estrategias de competencia dentro del sector de calzado | 18 |
| Figura 12. Periodicidad de Evaluación de resultados de las empresas del sector de calzado | 19 |
| Figura 13. Avances tecnológicos de Empresas del sector del calzado..... | 20 |
| Figura 14. Factores ambientes de las compañías del sector de calzado..... | 20 |
| Figura 15. Ratio de Liquidez, Importadoras vs Exportadoras | 21 |
| Figura 16. Promedio del Sector Ratio de Liquidez..... | 22 |
| Figura 17. Ratio Prueba ácida, Importadoras vs Exportadoras | 23 |
| Figura 18. Promedio sector, Ratio Prueba Ácida | 23 |
| Figura 19. Ratio Rotación de Activo Fijo, Importadora vs Exportadora..... | 24 |
| Figura 20. Promedio del sector, Ratio Rotación de Activo Fijo / ventas..... | 25 |
| Figura 21. Rotación de Ventas en relación con el activo total, Importadoras vs Exportadoras | 25 |
| Figura 22. Promedio del sector, Ratio Rotación de Ventas..... | 26 |
| Figura 23. Periodo medio de Cobranza, Importadora vs Productora..... | 26 |
| Figura 24. Promedio ratio Periodo medio de Cobranza | 26 |
| Figura 25. Ratio Periodo medio de Pago, Importadora vs Productora | 27 |
| Figura 26. Promedio de sector, Ratio Periodo medio de Pago..... | 28 |
| Figura 27. Ratio Impacto de Gastos Administrativos y Ventas | 28 |
| Figura 28. Promedio del sector, Impacto de Gastos de Administración y Ventas | 29 |
| Figura 29. Ratio Impacto de la Carga Financiera, Importadora vs Productora | 30 |
| Figura 30. Promedio del sector, Ratio Impacto de la Carga Financiera | 31 |
| Figura 31. Ratio Rentabilidad Neta del Activo (ROA), Importadora vs Productora | 31 |
| Figura 32. Promedio del sector, Ratio Rentabilidad Neta del Activo | 32 |
| Figura 33. Ratio Margen Bruto en ventas, Importadoras vs Productoras | 32 |
| Figura 34. Promedio del sector, Ratio Margen Bruto | 33 |
| Figura 35. Ratio Margen Operacional, Importadoras vs Productoras..... | 33 |
| Figura 36. Promedio del sector, Ratio Margen Operacional | 34 |
| Figura 37. Ratio Margen Neto | 35 |
| Figura 38. Promedio del sector, Margen Neto..... | 35 |

| | |
|---|----|
| Figura 39. Ratio Rentabilidad Operacional del Patrimonio, Importadora vs Productora | 36 |
| Figura 40. Promedio del sector, Ratio Operacional del Patrimonio | 36 |
| Figura 41. Ratio Rentabilidad Financiera, Importadora vs Productora | 37 |
| Figura 42. Promedio del Sector, Ratio de Rentabilidad Financiera | 37 |
| Figura 43. Ratio Endeudamiento del Activo, Importadoras vs Productoras..... | 38 |
| Figura 44. Promedio del sector, Ratio Endeudamiento del Activo | 38 |
| Figura 45. Ratio endeudamiento Patrimonial, Importadoras vs Productoras | 39 |
| Figura 46. Promedio del Sector, Ratio Endeudamiento Patrimonial..... | 39 |
| Figura 47. Ratio Endeudamiento del Activo Fijo, Importadoras vs Productoras | 40 |
| Figura 48. Promedio del Sector, Ratio Endeudamiento del Activo Fijo | 40 |
| Figura 49. Ratio Apalancamiento, Importadoras vs Productoras | 41 |
| Figura 50. Promedio del Sector, Ratio Apalancamiento | 41 |
| Figura 51. Ratio Apalancamiento Financiero, Importadoras vs Productoras..... | 42 |
| Figura 52. Promedio del Sector, Ratio Apalancamiento Financiero..... | 42 |
| Figura 53. Volumen de Ventas sector Importador 2013-2014 | 49 |
| Figura 54. Volumen de Ventas sector Importador 2014 - 2015 | 50 |
| Figura 55. Volumen de Ventas sector Importador 2014 - 2015 | 51 |
| Figura 56. Ventas anuales sector importador por empresa 2013-2016 | 51 |
| Figura 57. Volumen de Ventas sector productor 2013-2014..... | 52 |
| Figura 58. Volumen de Ventas sector productor 2014-2015..... | 53 |
| Figura 59. Volumen de Ventas sector productor 2015-2016..... | 54 |
| Figura 60. Ventas anuales sector productor por empresa 2013-2016..... | 54 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|--|----|
| Anexo 1. Formato de Encuesta | 62 |
| Anexo 2. Tabla de Indicadores Promedio de la Industria Manufacturera | 64 |
| Anexo 3. Tabla de Indicadores SUPERCIAS | 65 |

INTRODUCCIÓN

A nivel global en las últimas tres décadas la concepción y evolución de la inversión empresarial impulsa el desarrollo de las empresas manufactureras y sobre las principales decisiones de abastecimiento. Europa del Este, Asia e inclusive Latinoamérica son consideradas regiones de bajo costo, a diferencia, de Estados Unidos, Europa Occidental y Japón de alto costo.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUFI) en el informe 2016, países como: México, Perú y Chile, siendo las mayores industrias manufactureras de la región, sufrieron caídas en países como: México con 0,2%; Perú 8,5% y Chile un 1%, respectivamente; debido al debilitamiento de las actividades productivas, siendo, un año bastante sombrío para el crecimiento de la manufactura. Por otro lado, según el Banco Mundial para el 2018 prevé un crecimiento económico general de 2,8% en el sector manufacturero y comercio; básicamente, por la confianza en el mercado y estabilización en los precios; para que permitan el restablecimiento y crecimiento de los mercados emergentes de dichos productos (Banco Mundial 8-10).

La historia ha comprobado repetidamente, lo que diferencia los países ricos de los pobres, crecimiento en la industria manufacturera; en general, una alta productividad, conlleva a un progresivo desarrollo de la industria, mejorando las condiciones de vida y sus factores económicos de un país (HA-JOON 10). Una correcta política industrial, tiene estrecha relación con la estructura productiva, ya que, contribuye, crecientemente el impulso a la innovación, el emprendimiento, dinamizar y fortalecer la participación de los mercados externos; en definitiva, los principales argumentos que favorecen a la importancia de la industria son:

Reducción de la vulnerabilidad externa, debido a sus *shocks* externos y diversas fluctuaciones, siendo economías dependientes de diversos bienes primarios, los cuales, son vulnerables a los precios, la volatilidad a la inversión y el crecimiento a largo plazo.

Mejora de salarios y aumento de la productividad, siendo la industria de un nivel elevado de productividad, permitiendo el crecimiento y origen de empleo de calidad, contribuyendo a elevados salarios promedio con relación a otros sectores de la economía.

Favorecer a la transformación productiva, tras la generación de saltos cualitativos en las diferentes actividades productivas por la incorporación del valor agregado, puesto que, desempeña un papel importante, con un mayor nivel en la productividad, la organización de recursos, la materia prima y la incorporación de procesos tecnológicos.

Vínculo con otros sectores, es el ancla fuerte dentro de los procesos industriales, porque, fortalece la productividad y dinamiza en conjunto a los otros sectores.

Vehículo de Innovación y Desarrollo (I+D), son factores que se impulsan entre sí, promueven la mejora constante de los procesos productivos, conllevando, a la diversificación de productos e incorporación de mayor valor agregado.

En Ecuador, el sector manufacturero, es uno de los más importantes, tiene muy poca volatilidad de precios y buena capacidad de diferenciación; generando un 11% del empleo total en el país, según cifras de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC 7), representó el 4,84% de todas las actividades sectoriales que reporta el PIB en el 2018 y en cuanto a la variación interanual del sector, utilizando como año base el 2013 es de 3,37% (BCE, 2018).

Con lo referente, al Índice de Producción Manufacturera (IPM) según el Sistema de Indicadores de la Producción (SIPRO) reportó una disminución a nivel nacional mensual de 4,51% en comparación al mes anterior; el de menor incidencia muestra las secciones comprendidas por: productos alimenticios, bebidas y tabaco, de igual manera, textiles, prendas de vestir y productos de cuero (INEC 3). Desde el año 2017, al aprovechar el Acuerdo Nacional con la Unión Europea, facilitó las exportaciones, por otro lado, la liberación definitiva del régimen de salvaguardias, favoreció a la importación de materias primas y bienes de capital para la industria, teniendo un crecimiento de 3,1% con relación al año anterior (BCE 2).

Dentro de la composición de la industria manufacturera en Ecuador, el 38% corresponde a la fabricación de alimentos y bebidas, 9% fabricación de productos químicos, 7% productos refinados de petróleo, un 7% productos de cemento, 6% industria textil y cuero, 6% industria de la madera, 6% metalúrgica, 5% maquinaria y equipo de transporte y 16% otras industrias (BCE 4).

Los estados financieros son documentos formales, en el cual, la empresa presenta su estado económico-financiero en un momento determinado (balance general), los resultados (estado de pérdidas y ganancias), utilización de los factores de producción (estado de costo y producción de ventas) y aplicación de los recursos financieros (flujo de fondos o estado de cambio de la situación financiera). Dentro del entorno empresarial, es preciso que los gerentes o administradores conozcan los principales indicadores económicos y financieros, con ello, interpretarlos y tomar decisiones adecuadas para el desarrollo de la organización, conlleva, a la investigación y a emplear el análisis financiero como base primordial para la toma de medidas adecuadas (García 12).

Weston (García 10) señala que, “el propósito del análisis financiero consiste en examinar las cifras contables para determinar el grado de eficiencia, en que una empresa esté elaborando y vendiendo bienes físicos o de servicio.” Es así que, dentro del análisis de indicadores financieros, cuyo objetivo es la utilización de instrumentos y metodología que permita un óptimo desempeño eficiente para la toma de decisiones acertadas, basadas en información financiera útil, adecuada, oportuna y confiable para el éxito de la actividad productiva.

Para medir el éxito de una institución en términos de rentabilidad y otros factores, se llaman razones o indicadores financieros, son herramientas que entrega una información cuantitativa respecto al estado actual o logros de la organización, que sirven, para tomar

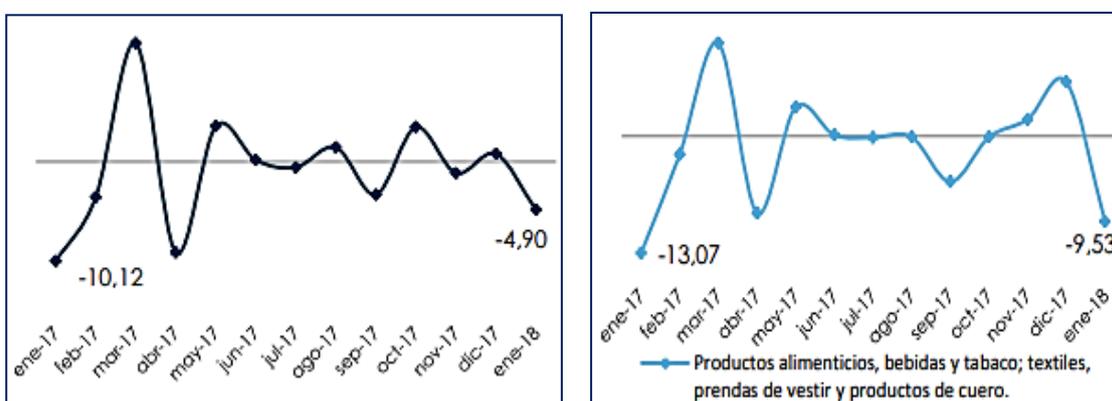
acertadas decisiones, de tal manera, de gestionar adecuadamente los recursos y dar cumplimiento a las metas establecidas. Para el análisis del desempeño financiero se emplearon los indicadores ideales para la evaluación, con la finalidad, de gestionar de una manera óptima los recursos organizacionales y conocer la condición actual de los mismos.

La elección de los indicadores tuvo en cuenta la disponibilidad de los ratios para el sector calculados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, para comparar con éstas y así exponer, las principales diferencias entre las empresas seleccionadas y el sector.

Sector Manufacturero Ecuador

Según el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC), a nivel general el sector manufacturero sufrió una reducción con relación al año anterior de 4,90%. Por otro lado, el subsector de calzado para deportes decreció 9,53%, como muestra la Figura 1.

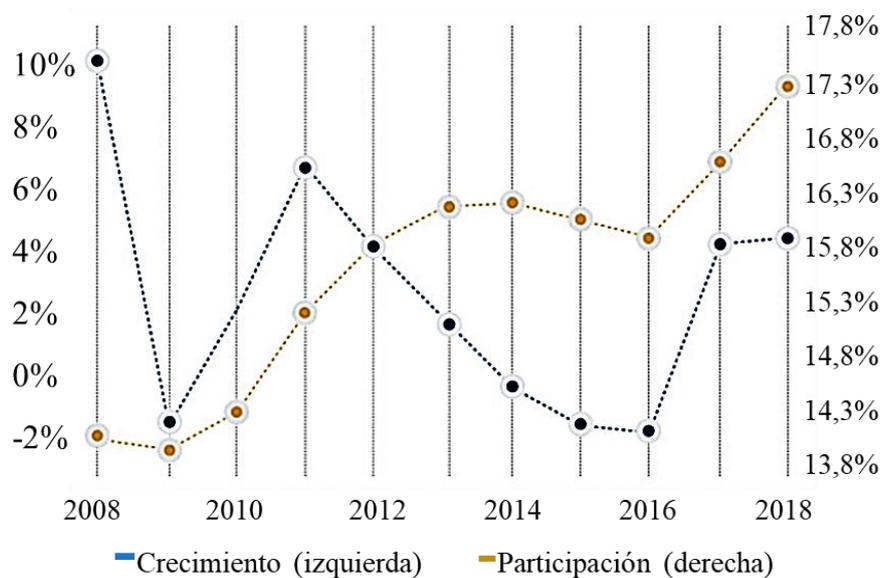
Figura 1. Estadísticas del Sector Manufacturero en Ecuador



Fuente: Datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2018

Dentro de las distintas estrategias de industrialización, con referencia a los diversos avances en el desarrollo y crecimiento económico se relacionan estratégicamente con los procesos productivos establecidos, con el objetivo, de justificar las necesidades de mejora de las políticas públicas o de modificación de las estructuras productivas. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Ecuador muestra una participación muy cercana al promedio regional; el patrón básico de productividad en su mayoría basada en la extracción y explotación de los recursos naturales, de igual manera, en exportación de materia prima; dicho de otra manera, en el país la industria ha alcanzado importantes avances de desarrollo, productivos y uso de tecnologías a los distintos procesos del sector de manufactura (CEPAL 12).

Este sector, representa un 12,3% del Producto Interno Bruto (PIB), siendo cercana al promedio en América Latina del 12,8% (Ministerio de Industrias y Productividad, 2017). El crecimiento del 2016 al 2018 sugiere existirá una recuperación al 4,4%; por otro lado, la tasa de participación del sector en la economía se estima un incremento cerca del 1,5 puntos porcentuales del 2016-2018, teniendo en este último año un alcance del 17,3% (BCE 5).

Figura 2. Evolución y Participación del PIB en Industria Manufacturera

Fuente: Datos del Banco Central del Ecuador, 2017

Las políticas industriales principalmente del sector de manufactura, para el crecimiento, innovación y emprendimiento orientada a la mejora sostenida en la productividad, tienen los siguientes componentes:

Inversión, este elemento indispensable en el desarrollo productivo del sector, es el instrumento y estímulo necesario dinamizador en la economía, ya que, aumenta la demanda de bienes y servicios de manera directa; materializando los vínculos productivos tecnológicos tanto en crecimiento como desarrollo, permitiendo la introducción de nuevas tecnologías y sistemas de gestión dentro de los distintos procesos productivos, con el aumento de la productividad y salarios.

Productividad, es un determinante primario al crecimiento económico en el largo plazo, porque, se ve afectado en la producción de bienes y servicios, es decir, mayor producción por cada unidad de factor de producción empleado, para, aumentar la competitividad de un país.

Calidad, todo sistema productivo, que se enfoque en la atención de los mercados poco exigentes con productos inferiores estará condenado a la pérdida en la competitividad (marginalidad económica), por ello, el componente es fundamental en generar productos que satisfagan las necesidades del cliente, para reflejar una sensación de bienestar.

Innovación, siendo el bienestar de un país un vínculo estrecho con la productividad, con la que se utiliza, recursos de capital y humanos para la producción de bienes y servicios, se debe a factores de capacidad microeconómica, lo cual implica, la sofisticación de las empresas y su calidad en el medio empresarial, es decir, la mejora constante en sus procesos productivos y creación de nuevos bienes.

Según el Sistema de Indicadores de la Producción (SIPRO), señala la relación de Incidencia por secciones de productos del sector de manufactura, como se observa la Tabla 1 (INEC 7).

Tabla 1. Secciones de Productos del Sector de Manufactura en Ecuador

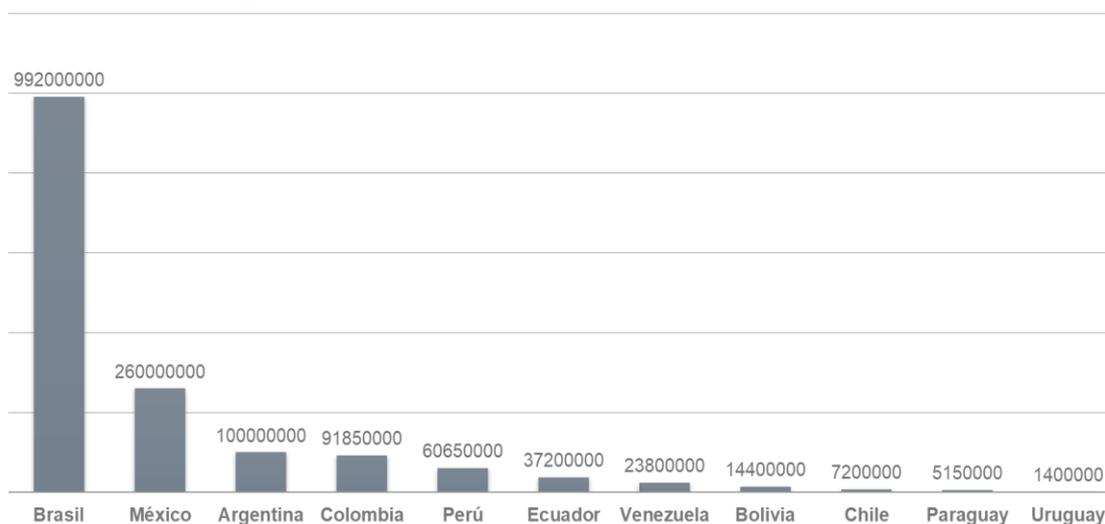
| Secciones | Descripción | Ponderación |
|------------------|---|---------------|
| Sección 2 | Productos alimenticios, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir y productos de cuero (1) | 49,40% |
| Sección 3 | Otros bienes transportables, excepto productos metálicos, maquinaria y equipo (2) | 39,14% |
| Sección 4 | Productos metálicos, maquinaria y equipo (3) | 11,41% |
| Sección 8 | Servicios prestados a las empresas y producción (4) | 0,05% |
| Total | | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Sistema de Indicadores de Producción, 2017

Con respecto al Índice de Producción de la Industria Manufacturera (IPI-M)¹, cuyo indicador mide la coyuntura general de la industria manufacturera, de acuerdo a la Clasificación Nacional Central de Productos (CPC 2.0). A nivel nacional, el indicador reportó que la sección 2 (ver Tabla 1), aporta mayoritariamente en la producción a nivel nacional con un índice ponderado del 49,90% en comparación a las demás secciones.

Sector de calzado en Latinoamérica

Dentro de los países latinoamericanos, la mayor productividad se encuentra en naciones como: Brasil, México y Argentina dentro de los principales productores del sector de calzado en el 2017, como se muestra en el Figura 3. Con todo, Ecuador en el año 2017, registró el nivel de productividad en 37,200.000 unidades comparadas al año 2016 de 39,200.000, observando una reducción del 5% aproximadamente (SERMA 12).

Figura 3. Productividad del Sector de Calzado en Latinoamérica

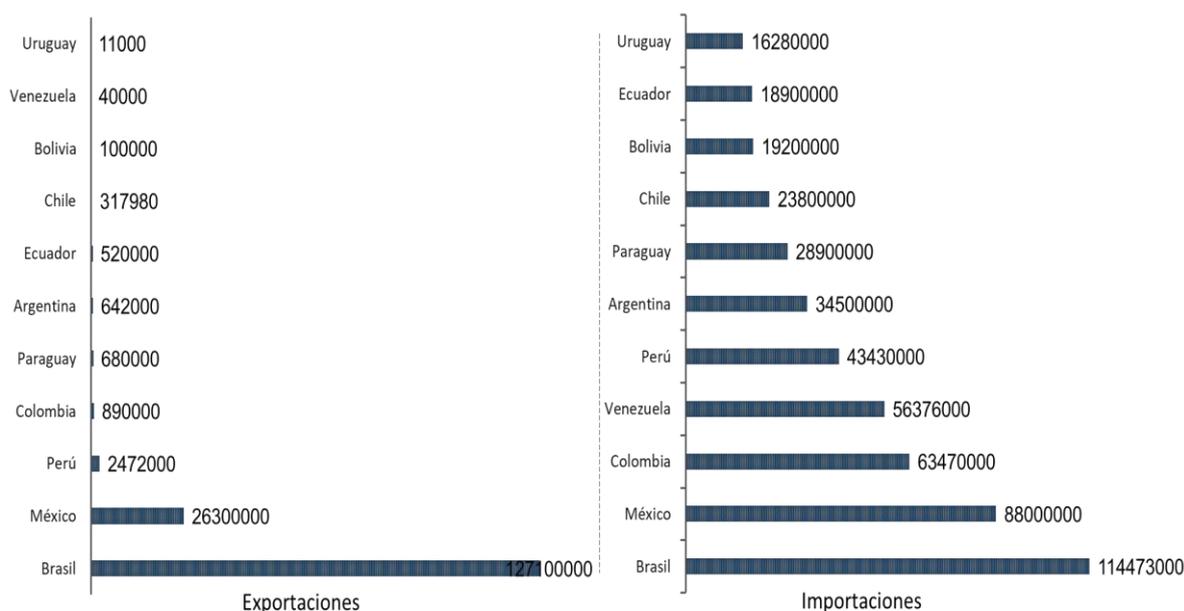
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SERMA, 2017

El comercio, tanto de exportaciones como de importaciones Figura 4, muestra que los países con mayor índice en exportaciones son: Brasil, México, seguido de Perú entre los principales; por otro lado, en el caso de las importaciones se registra a Brasil, México y

¹ IPI-M, es la producción de la relación del volumen de ventas y la variación de existencias.

Colombia en su mayoría. Ecuador en el año 2017, reporta que el nivel de exportaciones es de 52,0000 y en importaciones 18,900.000 de pares calzado, es decir, el mercado ecuatoriano adquiere más cantidades de pares de calzado, de lo que exporta a nivel internacional (SERMA 9).

Figura 4. Exportaciones e Importaciones del Sector de Calzado en Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos y Elaboración SERMA, 2017

Incidencia de la industria de calzado en Ecuador

Según (CALTU 5), Ecuador registró en el 2008 15 millones de pares de zapatos, mientras que, en 2017 tuvo un aumento significativo, alcanzando más de 32 millones de pares de zapatos producidos. La balanza comercial textil y de calzado, señala que las importaciones en el 2017 alcanzaron \$87.778,44 y las exportaciones de \$4.937,68; pero, en comparación al 2016 se redujo cerca del 4% (\$91.501) y 2% (5.083) respectivamente (ITC 7).

La industria textil en el Ecuador según (ITC, 2017), establece que es un mercado muy dinámico, que genera aproximadamente 250.000 ofertas laborales tanto directa (50.000) como indirecta (200.000), convirtiéndose en el segundo sector manufacturero que emplea mayor mano de obra.

Actualmente, por el Acuerdo de Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea (UE), los aranceles vieron una desgravación en seis partes anuales iguales, de reducción del 17% anual hasta el sexto año; desde el 2017, el arancel de los productos importados de la UE es del 24,90%, es decir, 17% menos del 30% de arancel base negociado (Acuerdo Comercial 5).

Incidencia del sector manufacturero y calzado en Cuenca

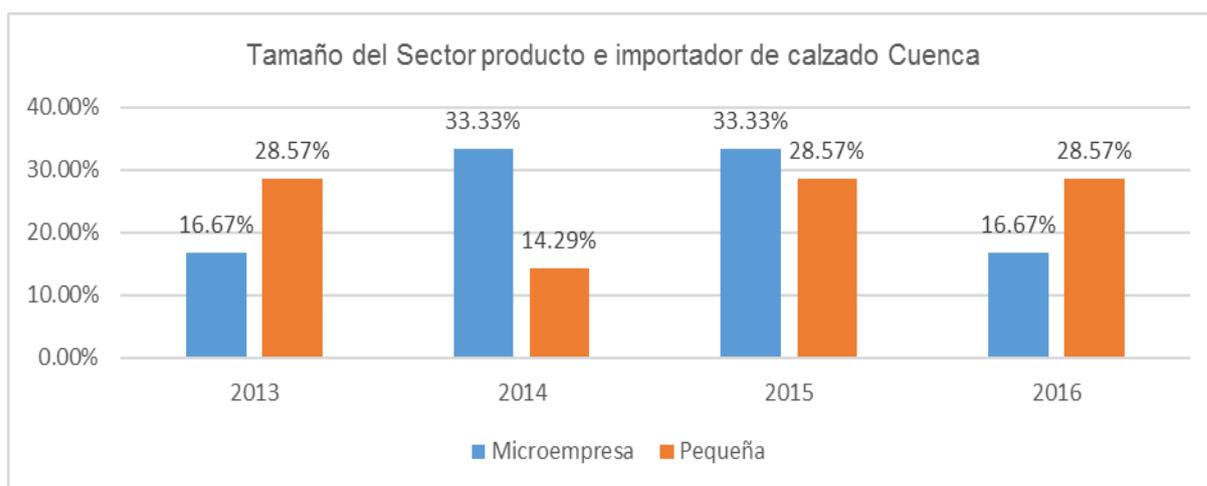
A nivel nacional la industria de calzado, tiene una gama de productores artesanos, microempresas y pequeñas empresas según (INEC, 2010), en el país, existen 870 establecimientos que se dedican a la producción de calzado; de igual manera, (SERMA 14) estima un 2,5 pares de zapatos por persona anual en Ecuador (CALTU 20).

Dentro de la producción de calzado, se estima que Tungurahua abarca gran cantidad el mercado, cerca del 80% de la industria de calzado, seguido de provincias como Guayas 6,80%, Pichincha 6% y Azuay con el 5,20% respectivamente s (CALTU 5). En la provincia del Azuay, dentro de las actividades productivas, a nivel general; el sector manufacturero registra: dentro del personal ocupado 25,207 individuos, r evidenciando un ingreso de ventas estimado en 4,900 millones USD y con un total de 2.557 establecimientos del sector (INEC 7).

De igual manera, la industria de Cuenca dentro de las actividades de fabricación de prendas de vestir, cuentan con 701 establecimientos económicos (17,64% del nivel nacional) y cuenta con 2.532 (10,04%) de personal ocupado; con relación, a los ingresos por ventas de las principales industrias manufactureras del sector se tiene \$33,6 millones recaudados dentro de las actividades del sector (INEC 12).

En la provincia del Azuay, la ciudad de Cuenca, su importancia en el sector siendo la provincia con un alto nivel de productividad, se radica principalmente en la creación de empleo, participación del PIB nacional, regional y otros factores de índole social. Según el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), Azuay cuenta con 152 empresas productoras de calzado entre medianas, pequeñas empresas y artesanos, en la Figura 5, se muestra la evolución anual del tamaño del sector productivo e importador en Cuenca (MIPRO 1).

Figura 5. Tamaño del Sector Productor e Importador de Cuenca



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2017

Con estos antecedentes, es importante evaluar el desempeño del sector productor e importador para la Ciudad de Cuenca, para valorar qué factores tanto internos y externos influyen en las decisiones financieras y de rentabilidad; de igual manera, medir el impacto que ha tenido este sector por las distintas empresas que están en estado inactivo, es decir, cómo afecta en el nivel de ventas al sector; mediante análisis situacional del entorno macroeconómico, evaluar el desempeño actual de las empresas a corto y largo plazo, determinar medidas que proporcionen información fiable y útil para la toma de decisiones, para optimizar los recursos, obtener mayores rentabilidades y conocer las falencias del sector productor e importador mediante análisis comparativo de su desempeño.

Para analizar y determinar el desempeño financiero del sector se planteó las siguientes interrogantes ¿Cuál de los dos sectores productor e importador tiene un mejor resultado del ejercicio económico, dentro de la Ciudad de Cuenca en el periodo 2013-2016?, ¿Qué factores internos y externos, tienen un mayor impacto dentro del sector productor e importador de calzado?, ¿Cómo afecta el cierre de las empresas de calzado, al sector productor e importador, dentro del margen del nivel de ventas?.

Al respecto, el presente estudio busca medir el desempeño financiero del calzado en la ciudad de Cuenca. Con ello, se analizó el entorno macroeconómico y su desarrollo del sector productor e importador de calzado en la ciudad de Cuenca para el periodo 2013-2016, así como, medir el impacto de factores internos y externos que influyen en su desempeño.

CAPÍTULO 1: MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación, es de carácter cualitativo y cuantitativo con un enfoque descriptivo y correlacional. La metodología utilizada es de tipo investigativa deductiva, es decir, de lo particular se pretende llegar a lo general, para ello, se utilizó notas de información primaria y secundaria.

Para la obtención de fuentes primarias se realizó un instrumento de investigación la encuesta (Ver anexo), puesto que, la información obtenida permitió analizar los principales factores externos que pueden afectar al sector del calzado en la ciudad de Cuenca, considerándose un instrumento de planificación estratégica de factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, jurídicos y ambientales (PESTEL); de igual manera, el análisis del nivel de competencia mediante, las cinco Fuerzas de Porter; y, por otro lado, la matriz de fortalezas financieras, ventaja competitiva, estabilidad ambiental y fortaleza de la industria (PEEA).

En cuanto a la recolección de fuentes secundarias, se recopiló información de empresas del sector manufacturero de establecimientos ubicadas en la ciudad de Cuenca, cuyas actividades son la producción e importación de calzado; obteniendo los resultados de los indicadores financieros de la industria manufacturera del calzado C1520 como referencia para el análisis del sector. Así como también, los estados financieros de las empresas de la Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS) y Servicio de Rentas Internas (SRI) que fueron la fuente primaria para la generación de los índices a analizar dentro de la presente investigación.

Los respectivos análisis de los principales factores externos, por las que, se ven afectados el sector del calzado; los establecimientos registrados como sociedades y personas naturales se interpretaron de manera conjunta; y el análisis de ratios financieros se examinó con base al periodo 2013 al 2016, de las empresas que contaron con la disponibilidad de información completa de los periodos de estudio, según la SUPERCIAS, ente regulador de las acciones que realizan las organizaciones con la finalidad de garantizar su solvencia patrimonial y desarrollo de actividades conforme a leyes y normativas vigentes (MIPRO 3).

Para entender y evaluar el desempeño financiero del sector productor e importador de calzado en la Ciudad de Cuenca, se analizó las principales herramientas de información financiera para medir la estabilidad, capacidad de generar liquidez, la de endeudamiento, los rendimientos y utilidades; los cuales, se interpretaron mediante la información general de las entidades del sector, para interpretar la realidad financiera de la empresa y del sector (Bermúdez 4).

Indicadores de Liquidez, con la necesidad de medir la capacidad que tiene las empresas para cancelar a corto plazo sus obligaciones, se evalúa a las empresas desde el punto de vista del pago inmediato a sus acreencias corrientes en caso excepcional.

El indicador de Liquidez Corriente, muestra la capacidad de vencimientos a corto plazo, relacionando los activos corrientes y los pasivos corrientes, cuya interpretación es, cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa mantendrá sus pagos al corto plazo, y se obtiene mediante la expresión:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

A diferencia de la razón anterior, el ratio de Prueba Ácida excluye a los inventarios, porque, los considera menos líquida en caso de quiebra, concentrando los activos más líquidos, es decir, verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero, sin atender la venta de sus existencias, su interpretación se basa en que es más adecuado mientras se acerca a 1, se obtiene mediante la expresión:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Indicadores de Gestión, los cuales miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.

La rotación de cartera, es el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado, cuya elaboración del índice se basa en tomar en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo, y se obtiene mediante:

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Por otro lado, dentro de los indicadores de gestión, que indica la cantidad de unidades necesarias monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida, se tiene el ratio de Rotación de Activo Fijo, el cual su cálculo se basa en:

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo neto}}$$

Para la eficiencia del activo total de una compañía en índice de Rotación de Ventas, con relación a las ventas, este indicador conocido como coeficiente de eficiencia directiva, mide la efectividad de la administración, asociando la utilidad de operación de ventas, del activo; se lo expresa de la siguiente manera:

$$\text{Rotación en Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Los indicadores de Periodo medio de Cobranza, permite conocer el grado de liquidez diario de las cuentas y documentos por cobrar, reflejando la gestión y buena marcha de la empresa. Por otro lado, el Periodo Medio de Pago, indica el número de días que la empresa

demora en cubrir sus obligaciones en relación a los inventarios. Dichos indicadores se los expresa de la siguiente manera:

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Pragar} * 365}{\text{Inventarios}}$$

Sí, la empresa presenta un margen bruto relativamente aceptable, puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos administrativos y de ventas (operacionales), lo cual, determinará un bajo margen operacional y disminución de actividades netas de la empresa, para ello es necesario analizar este indicador Impacto de los gastos operacionales. Por otro lado, para determinar el porcentaje que representan los distintos gastos financieros, con respecto a las ventas e ingresos de operación de mismo periodo, se analiza el indicador sobre el Impacto por Gastos Administrativos. Sus cálculos se obtienen mediante la expresión:

$$\text{Impacto de los gastos administrativos y ventas} = \frac{\text{Gastos administrativos y ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Impacto de cara financiera} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

Para medir la capacidad de la empresa para generar riqueza, es decir, la rentabilidad económica y financiera, sirven para analizar la gestión efectiva de la empresa en controlar sus costos, gastos, para de esta manera, convertir sus ventas en utilidades.

El indicador de Rentabilidad Neta del activo o Dupont, muestra la capacidad del activo en generar utilidades independientemente de cómo haya sido financiado su deuda o patrimonio, se lo expresa de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad neta del Activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

El Margen Bruto, permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de cubrir la empresa sus gastos operativos y producir utilidades antes de las deducciones e impuestos, se obtiene mediante la siguiente expresión:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

El Margen Operacional, este indicador indica mediante el estudio de la rentabilidad si es negocio de la empresa es o no lucrativo, independientemente de su forma de financiamiento, se lo expresa como:

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

La Rentabilidad Neta en Ventas, este indicador muestra la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Por otro lado, la Rentabilidad Operacional del Patrimonio, permite identificar, que ofrecen los accionistas o socios el capital que han invertido en la compañía, sin tomar en cuenta los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores, su forma de cálculo se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

La Rentabilidad Financiera, siendo cuando un inversionista decide mantener la inversión en la empresa, porque los rendimientos son mayores a las tasas de mercado, o en busca de beneficios propios; este indicador mide el beneficio neto generación por la aportación de los inversionistas y las expectativas por el denominado costo de oportunidad. Este indicador se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

Indicadores de Solvencia, tienen como propósito medir en qué grado o forma, participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, para establecer el nivel de riesgo de convivencia con el endeudamiento.

El Endeudamiento del Activo, permite determinar el nivel de autonomía de la compañía, su interpretación se basa, en cuanto más elevado es su nivel de dependencia frente a los acreedores, entonces su capacidad de endeudamiento es limitada, caso contrario, un índice bajo indica un elevado grado de independencia; se lo expresa como:

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo total}}$$

El Endeudamiento patrimonial, mide el grado de compromiso del patrimonio para los acreedores de la empresa, es decir, indican la capacidad de créditos por lo acreedores y su financiamiento, su forma de cálculo se basa en:

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

El Endeudamiento del Activo Fijo, su relación indica la cantidad de unidades monetarias de patrimonio, que se evalúa según la cantidad invertida en los activos fijos; su interpretación indica que si el cociente es igual o mayor a 1, entonces la totalidad del activo fijo puede ser financiado con el patrimonio de la empresa; se expresa como:

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto tangible}}$$

Indicador Apalancamiento, este indicador interpreta el número de unidades monetarias de activos conseguidos por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, apoyo de recursos internos sobre los recursos terceros.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Apalancamiento Financiero, indica si el endeudamiento con terceros, conlleva a la empresa efectos positivos o negativos en la rentabilidad del negocio, su análisis se fundamenta en los efectos de los gastos financieros sobre las utilidades. Se expresa como:

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo total}}}$$

Metodología de Investigación

Recolección de información y Análisis de Indicadores Financieros

La recolección de información y el análisis de los indicadores financieros, tanto de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad se utilizó el manual de la Superintendencia de Compañías y Seguros (SUPERCIAS), donde se establece la metodología de cálculo y principales interpretaciones de las razones financieras, los cuales se considera para su análisis y determinación a toda la población, es decir, a las empresas del sector.

Técnica de muestreo: Encuestas

En el presente estudio para la formulación de encuestas, se utilizó las técnicas de muestreo no probabilístico, es decir, el denominado muestreo por conveniencia, ya que, fue difícil contactarse con directivos de todas las empresas que forman parte de la Superintendencia de Compañías y Seguros (SUPERCIAS). No obstante, con el acercamiento y entrevistas realizadas a funcionarios de las compañías consultadas se obtuvo una visión acercada a la realidad de las empresas analizadas y los esfuerzos desplegados para lograr el mejor resultado dentro de las actividades realizadas.

El muestreo por conveniencia considera una muestra de la población por el hecho que sea accesible, las empresas empleadas en la investigación fueron seleccionadas por la disponibilidad de las mismas, dentro del margen establecido para el presente estudio (Otzen T., Manteriola C.).

CAPÍTULO 2: RESULTADOS

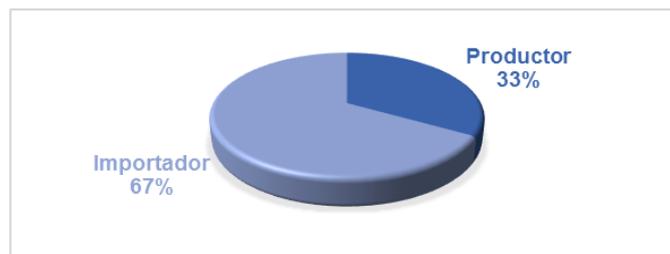
Análisis de encuestas del Sector Productor e Importador en Cuenca.

Para evaluar el desempeño financiero del sector productor e importador del sector de calzado en la ciudad de Cuenca, se consideró los factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos (PESTEL), a una muestra del grupo de empresas dedicadas a estas actividades dentro del sector registradas en la Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS); ya que, describe los factores macroeconómicos, siendo una herramienta vital para evaluar, conocer los principales elementos que afectan a las empresas del sector. Dentro de las encuestas, basadas en una técnica de muestreo no probabilístico, es decir, un “muestreo por conveniencia.

Factores Política económica

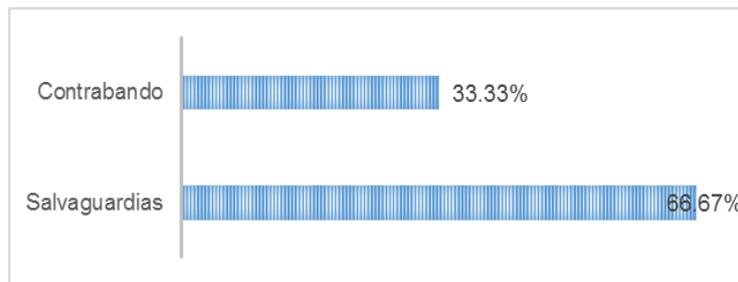
Con respecto, al tipo de desempeño de la empresa dentro del sector, como se muestra en la Figura 6, se tiene:

Figura 6. ¿Cómo se desempeña su compañía dentro del sector?



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

En las compañías analizadas, dentro de las empresas productoras su experiencia en el mercado es de 10 años aproximadamente, de igual manera, las importadoras de 9-10 años, respectivamente. Por otro lado, dentro del sector importador, los resultados muestran que cerca del 67% desempeñan este tipo de actividad y un 33% se dedica a la producción. Con base al Registro Único de Contribuyentes, el grupo de compañías, tanto productoras como importadoras, cuentan con el registro de proveedores en la ciudad de Cuenca.

Figura 7. Principales factores socio-económicos que afectaron a la compañía

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

Los factores socio-económicos analizados, incremento del IVA, aranceles, salvaguardias, inflación, contrabando, desempleo, migración, entre otros; destacan en el conjunto de empresas que las principales afectaciones porcentuales fueron por las salvaguardias cerca del 67% por otro lado, el contrabando con el 33%.

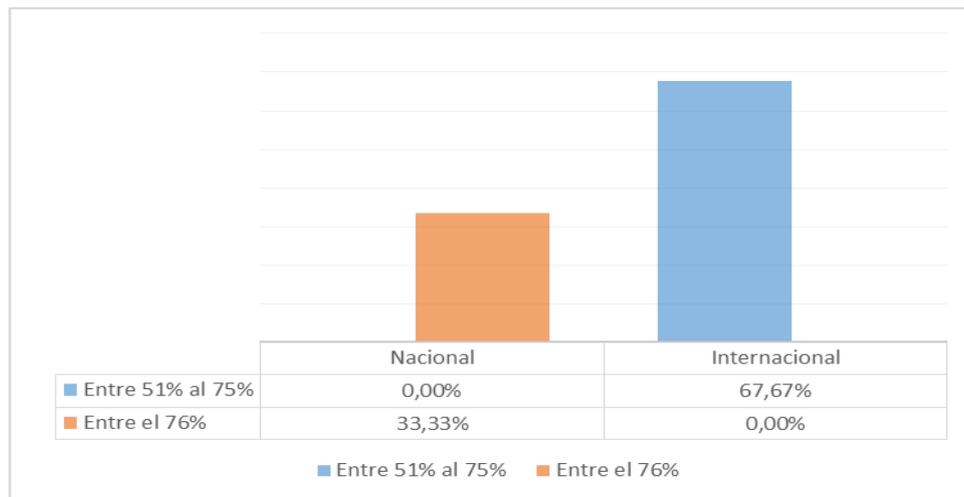
Durante el 2007 al 2015 el incremento representativo del número de compañías productoras de 600 a 5000 empresas del sector a nivel nacional y con el Acuerdo de la OMC del 20 de agosto del 2016, el cual, tuvo como finalidad proteger la producción nacional, restringiendo las importaciones en cuanto a la cantidad o aumento de los derechos arancelarios en conjunto con las medidas Antidumping y compensatorias (OMC 17).

Figura 8. En productos, ¿La de la compañía nivel?

Relación a los comercialización se realiza a

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

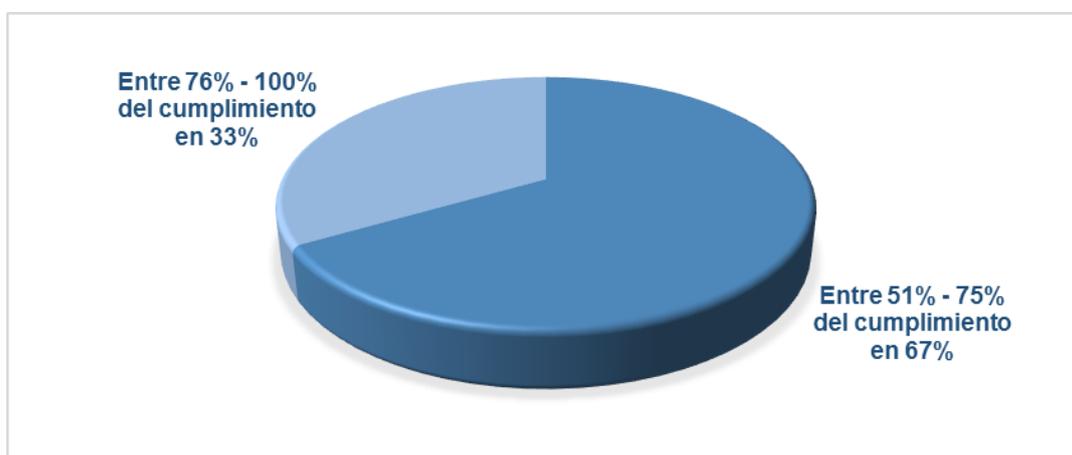
Los resultados de la Figura 8, evidencian el tipo de comercialización que realizan las compañías del sector de calzado productor-importador de la ciudad de Cuenca para comercialización local en un 33% dentro de la provincia Azuay y cantones cercanos y nacionales en un 67%

Figura 9. ¿La comercialización con los proveedores, es local: nacional o internacional?

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

Los resultados de la Figura 9, muestra de manera general, que los proveedores de los sectores importadores y productores de calzado de las empresas analizadas, comercializan con los proveedores a nivel nacional es un 33,33%, lo que representa mas del 76% de sus compras totales; No obstante, la comercialización con proveedores internacionales representa un 67,67% los mismos que constituyen del 51% al 75% de sus compras totales; estos porcentajes juegan un papel importante en las diversas operaciones de la empresa; al contar con proveedores internacionales en su mayoría, es importante la planificación del tiempo previo a la adquisición de materia prima o producto terminado.

En el nivel de cumplimiento de ventas, en el periodo 2013-2016 del sector de calzado productor importador en la ciudad de Cuenca.

Figura 10. Nivel de cumplimiento de ventas de las empresas de calzado Cuenca 2013-2016

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

Los resultados de la Figura 10, reflejan que, el cumplimiento de ventas es en un 67% del 51% -75% de lo presupuestado y en un 33% de cumplimiento en ventas esta entre el 76%-100% de lo esperado

Sin embargo, de las compañías consultadas se pudo determinar que se utiliza estados financieros presupuestados (proforma), es decir, realizan pronóstico de las actividades operativas dentro del periodo determinado, para luego presupuestarlos con sus recursos de financiamiento e inversión; de esta manera, mostrar anticipadamente los resultados de su operatividad futura que permita la toma de decisiones adecuadas en la estructura financiera; con ello, conocer los beneficios del análisis previo sobre decisiones de inversión y financiamiento.

En el análisis de los factores financieros, con referencia a inversión, financiamiento de operación e implementación de nuevos productos, las encuestas realizadas muestran lo siguiente:

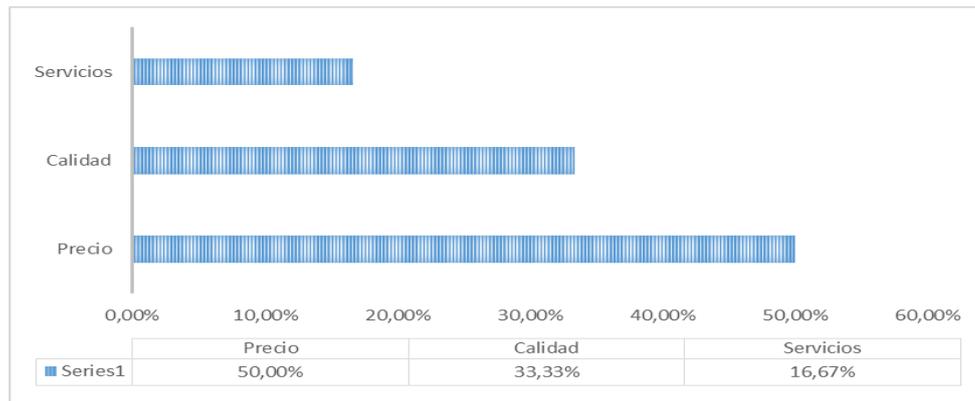
Tabla 2. Factores de Inversión, Financiamiento e implementación de Nuevo Productos

| | Parámetros de Inversión | Factores Financiamiento de operación | Implementación Nuevos Productos |
|--------------------|---|---|--|
| Importadora | Mercado, tendencias, presupuestos, disponibilidad, recursos | Recursos propios, adecuación de préstamos | Análisis de moda, diseño, nuevas tendencias, prestigio. |
| Productora | Estudio proyectado de financiamiento, nuevos segmentos de mercado | Recursos propios, nuevas tendencias | Necesidad del mercado, nivel de ventas, ofertas de productos, optimización de productos. |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

Las empresas importadoras valoran dentro de sus parámetros de inversión las diferentes tendencias del mercado y la disponibilidad de sus recursos; en factores de financiamiento de operación refleja que sus recursos propios y préstamos son los más relevantes; y, en implementar nuevos productos, analizan la moda actual y las tendencias, pero, sin desmerecer el prestigio de su mercadería.

Las empresas productoras, analizan sus estados proyectados y la posibilidad de expandir el mercado para posteriores inversiones; dentro de sus herramientas de financiamiento consideran los recursos propios y fuentes externas y analizan nuevos productos, de acuerdo a la tendencia del mercado, el nivel de ventas futuras y la posibilidad de la optimización de productos que se encuentran en deterioro o en liquidación.

Figura 11. Estrategias de competencia dentro del sector de calzado

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

Los datos de la Figura 11, muestran que las compañías productoras e importadoras, valoran factores, en su mayoría el Precio 50%, seguido de la calidad 33% y los Servicios con el 17%, respectivamente; con la finalidad de ofertar productos de calidad en el mercado y enfrentarse a la competitividad del sector adquiriendo la diferenciación con la competencia, A fin de alcanzar una posición única y de exclusividad dentro del mercado, dando prioridad al precio ofertado a sus posibles consumidores.

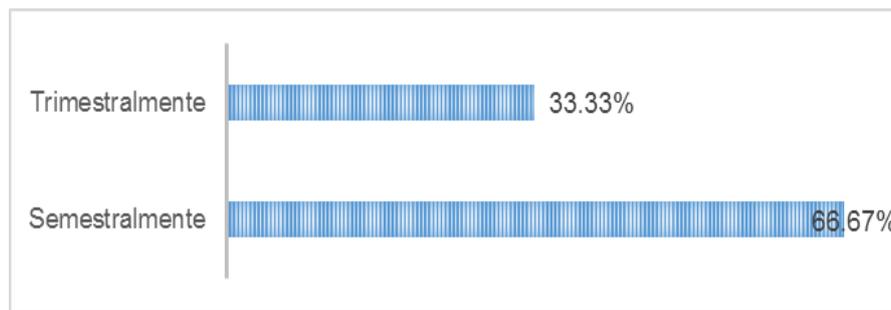
Factores Financieros

Tabla 3. Factores Financieros: Control Interno, Financiamientos, Poder de negociación

| | Control Interno | Política de Financiamiento | Poder de negociación |
|--------------------|---|--------------------------------------|--|
| Importadora | Auditoria periódica, revisión de logística, control de inventarios | Crédito (70%) y Efectivo (30%) | Proveedores permanente según necesidades |
| Productora | Optimización de materias, minimización de costos, control de productividad, procesos consolidados | 30, 60, 90 días, no venta al público | Precio, renovación del mercado |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

Para lograr el mejor resultado del ejercicio económico y maximizar la utilización de los recursos es necesario establecer políticas de financiamiento. Los resultados de la Tabla 3 indican los principales controles y políticas que se establecen dentro del sector importador y productor del calzado de las empresas consultadas.

Figura 12. Periodicidad de Evaluación de resultados de las empresas del sector de calzado

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas

Las empresas productoras e importadoras, Realizan evaluaciones periódicas de sus factores financieros. En un 33% trimestrales y un 67% semestrales. De acuerdo a los resultados de la Figura 12

Factores de Rentabilidad y endeudamiento

Tabla 4. Factores de Rentabilidad y Endeudamiento

| Factores de Rentabilidad y endeudamiento | | |
|--|----------------------|----------------------|
| | Importadora | Productora |
| Financiamiento (3 años) | Si | Si |
| Destino de Financiamiento | Inversión en Activos | Inversión en Activos |
| Fuente de Financiamiento | Externa | Interna |

Fuente: Elaborado propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

Considerando los factores de rentabilidad y endeudamiento como muestra la Tabla 4; las empresas importadoras y productoras si realizaron un financiamiento en los últimos 3 años, las cuales, fueron destinadas para la inversión en sus activos. Se puede observar que las importadoras obtuvieron una fuente de financiamiento externo, a diferencia de las productoras que su fuente de financiamiento fue interna.

Figura 13. Avances tecnológicos de Empresas del sector del calzado

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

La aplicación de avances tecnológicos dentro del sector productor e importador del calzado según la figura 13 muestra que las empresas productoras han mejorado significativamente su proceso de producción, ya que, se han optimizado recursos y han logrado la reducción de tiempo de fabricación como por ejemplo: elaboración de cortes, procesamiento de los diferentes herramientas para la materia prima, etc. A su vez, las empresas importadoras, han mejorado en su nivel de ventas mediante la promoción, publicidad de sus productos y canales de distribución.

Figura 14. Factores ambientales de las compañías del sector de calzado

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas.

El factor ambiental constituye una obligación social de acuerdo con los resultados de las empresas entrevistadas:

- Las compañías productoras, realizan actividades de reciclaje 40%, la optimización de materia prima en un 30%, de igual manera, el manejo de las aguas residuales para evitar la contaminación por químicos o contaminantes pigmentos en el agua 30%.

- Las compañías importadoras, utilizan materiales biodegradables, fundas en un 65%, papeles en un 25% que favorecen a la conservación del medio ambiente, de igual manera, realizan contribuciones frente a las condiciones del cambio climático en determinadas regiones en un 10%.

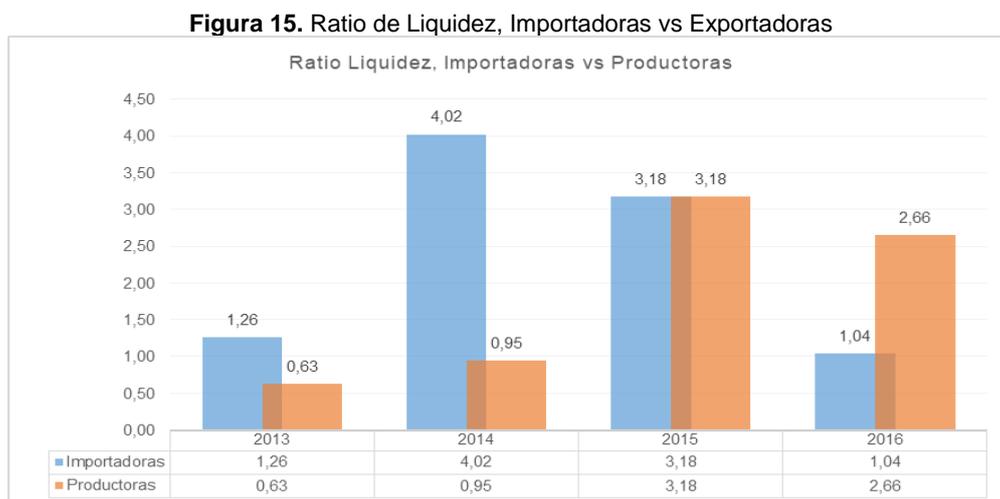
Análisis de Indicadores Financieros

Para el desarrollo del estudio de los indicadores financieros se analizará los índices financieros según metodología de SUPERCIAS (Anexo 3), las mismas que fueron aplicadas al del sector importador y productor del calzado en la ciudad de Cuenca para el periodo 2013 al 2016 bajo los siguientes parámetros:

1. El desarrollo del análisis para el sector importador y productor del calzado en la ciudad de Cuenca comprendido en los años 2013 al 2016 se realizara a las empresas que mantienen continuidad en sus estados financieros de acuerdo a los registros de la SUPERCIAS.
2. Interpretación del análisis promedio del sector importador y productor del calzado en la ciudad de Cuenca para el periodo 2013 al 2016 en relación a los indicadores de la industria C15 de la clasificación de SUPERCIAS (Anexo 2).

Indicadores de Liquidez

Los indicadores de Liquidez, muestra el resultado para establecer la facilidad o dificultad de una compañía para pagar sus pasivos corrientes, al convertir efectivos sus activos corrientes, para el análisis de las empresas importadoras como productoras, se demuestra lo siguiente:



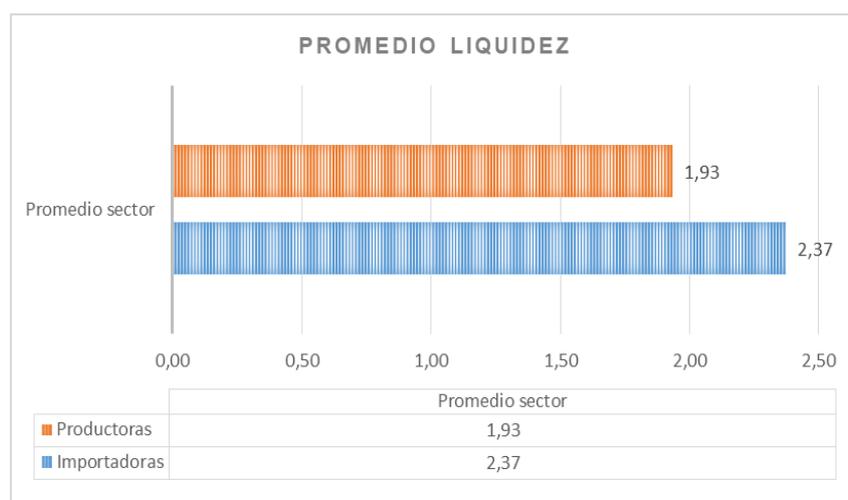
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

Como se muestra en la Figura 15, en el año 2013 las empresas productoras alcanzaron un ratio de liquidez corriente de 1.26; Sin embargo, es importante recalcar el índice de liquidez para el año 2014 en el sector importador fue de 4.02 mientras que, el 2016 se redujo a 1.04; es

decir, para este último año, este indicador muestra cuantos dólares tiene la empresa en bienes y derechos del activo corriente por cada dólar que tiene de deuda a corto plazo.

De igual manera, para las empresas productivas para el año 2013, muestra un indicador de 0.63 siendo un valor inferior, lo que indica, en ese periodo la empresa no contaba con la solvencia adecuada con referencia a las deudas a corto plazo y se veía imposibilitado de cubrir sus obligaciones inmediatas sin embargo para el año 2015 tiene un incremento significativo de 3.18 para finalmente en el 2016 de 2.66.

Figura 16. Promedio del Sector Ratio de Liquidez

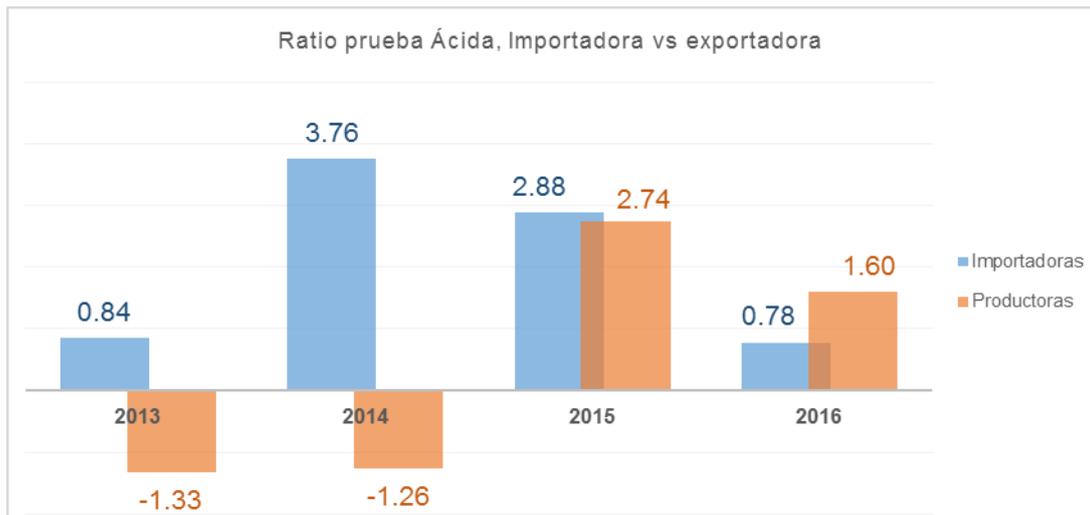


Fuente: Elaborado propia a partir datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

Según la Superintendencia de Compañías el promedio para industria es de 1.238 (ver Anexo 2) , se observa que las empresas importadoras y productoras en promedio se encuentran por encima de este margen.

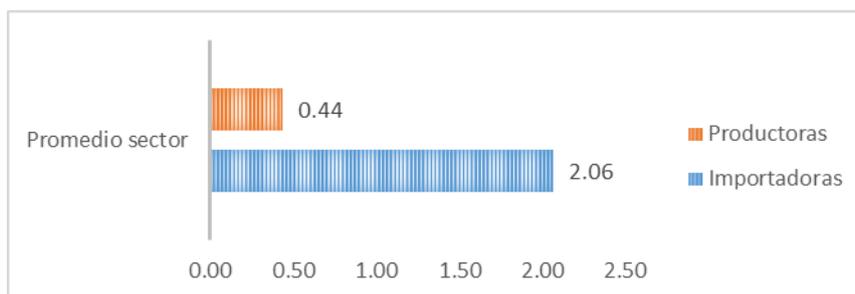
En la Figura 16 se observa que, las empresas Importadoras tienen un ratio de solvencia de 2.37; es decir, es un indicador alto siendo superior a 1; ratio que posee circulante suficiente para cumplir con sus compromisos inmediatos; por otro lado, al ser superior a 2 indica que en el conjunto de empresas existe un exceso de bienes sin invertir, denominando improductividad y exceso de recursos ociosos.

Las empresas productoras del sector del calzado, muestra un ratio de 1.93, por lo tanto, las compañías cuentan con la solvencia suficiente para cubrir las deudas a corto plazo; a pesar de, ser menor que el ratio de liquidez del sector importador, pues, el sector productor cuenta en 1.93 dólares por cada dólar que tiene de deuda a corto plazo.

Figura 17. Ratio Prueba ácida, Importadoras vs Exportadoras

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

Como se muestra en la Figura 17, el índice de prueba ácida donde no se considera el inventario del activo circulante para cubrir sus obligaciones a corto plazo, para el año 2013 es de 0.84 en las empresas importadoras, es decir, que por cada dólar de deuda se tiene 0.84 para cubrir en negociación con los proveedores o acreedores, para el 2014 el índice se incrementa significativamente a 3.76 manteniendo la tendencia aunque con una reducción de 2.88 para el 2015, finalmente para el 2016 termina en 0.78. Por el contrario las empresas productoras para el 2014 registra un indicador negativo de -1.33; representando exceso de inventarios afectando a la liquidez manteniendo en la tendencia para el año 2014 con -1.26,. Sin embargo, recuperándose significativamente para el 2015 con 2.74 para caer nuevamente durante el 2016 con 1.60

Figura 18. Promedio sector, Ratio Prueba Ácida

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

A nivel de industrias, se tiene un promedio que el indicador de prueba ácida es de 0.91 de acuerdo al análisis para la Industria (Anexo 2); Observándose en la figura 18 que las empresas productoras se encuentran por debajo del promedio; a diferencia de las importadoras que están por encima del nivel.

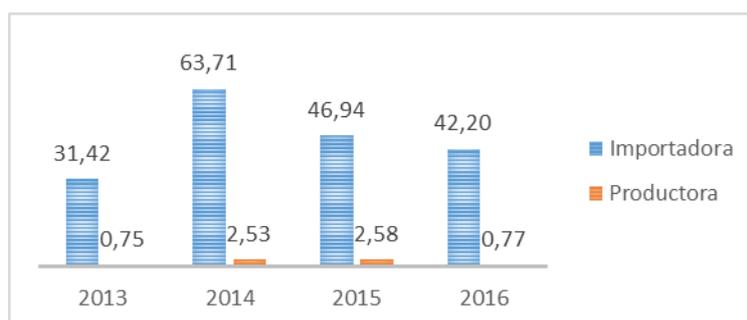
Las empresas importadoras en promedio del sector de calzado su indicador refleja 2.06 (Figura 18), es decir, Pueden cumplir con sus obligaciones de deuda a corto plazo, sin tomar en cuenta las existencias en inventario Dando como resultado, mayor liquidez inmediata para el sector importador

Las empresas productoras tienen un valor de 0.44; observando, que el conjunto de empresas no cuenta con la suficiente solidez de sus activos para cubrir las obligaciones; provocando insuficiencia de recursos frente a sus pagos.

Indicadores de Gestión

Los Indicadores de Gestión tienen por objeto medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos, los resultados del grupo de empresas del sector del calzado en la ciudad de Cuenca son:

Figura 19. Ratio Rotación de Activo Fijo, Importadora vs Exportadora

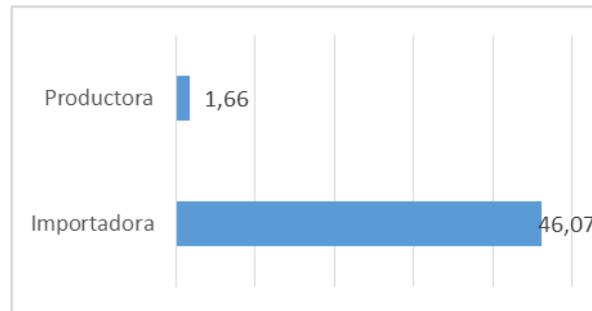


Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

Los resultados de la Figura 19, miden la eficiencia de la administración con que el sector emplea la inversión en activos fijos para generar ingresos; analizando la relación entre ventas y activo fijo. Se observa que, las empresas Importadoras reflejan un alto índice en comparación a las productoras.

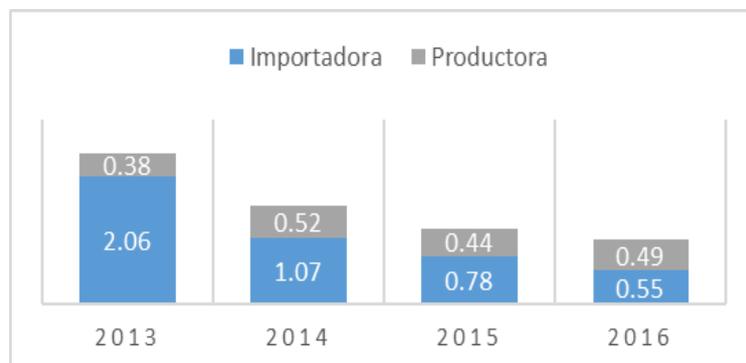
Para el 2013 el sector importador con 31.42 a diferencia del sector productor con 0.75 reflejando su mejor año durante el 2014 con un 63.71 y el sector productor con 2.53 para finalmente en el 2016 con 42.20 muy por lejos del productor de apenas el 0.77, manteniendo la tendencia para los años 2015 y 2016 con 46.94 sector importador frente a 2.58 productor y 42.20 importador y 0.77 productor.

Resaltando la superioridad del sector importador. No obstante, para los años 2014, 2015 y 2016 la tendencia es a disminuir el índice

Figura 20. Promedio del sector, Ratio Rotación de Activo Fijo / ventas

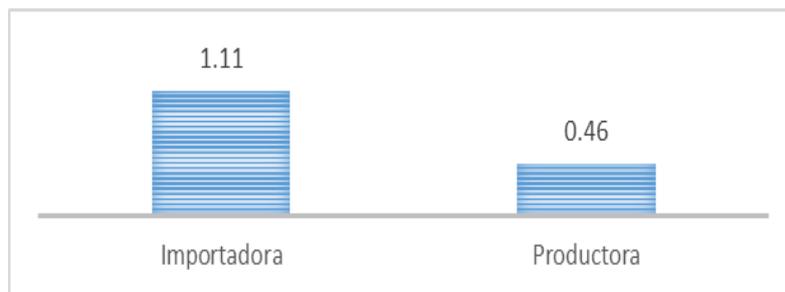
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

Con relación al promedio del sector Figura 20, se muestra una diferencia representativa entre las compañías importadoras y las productoras; en el sector importador un indicador de 46.07 y de 1.66 para las empresas productoras comparadas con el promedio de la industria es 1.92 (Anexo 2). Demostrando una importante diferencia entre productoras e importadoras: Tomando en consideración que las empresas productoras tienen un indicador que si bien no es negativo está por debajo de la industria y es significativamente menor al del sector importador pudiéndose ver afectadas por la depreciación de sus activos fijos o los gastos de mantenimiento.

Figura 21. Rotación de Ventas en relación con el activo total, Importadoras vs Exportadoras

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

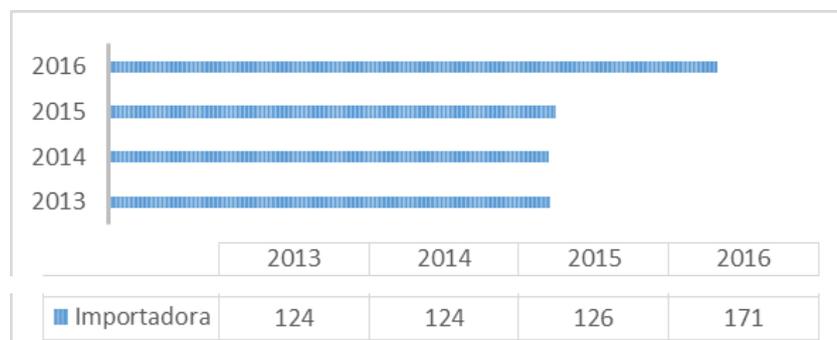
Conocido también como **“coeficiente de eficiencia directa”** Los datos de la Figura 21, sobre el índice de Rotación de Ventas del sector de calzado; detallan en el año 2013 el volumen de ventas fue sobre el activo total es de 2.06 para el sector importador y apenas el 0.38 para el importador y en el 2016 se redujo considerablemente a 0.55. Por otro lado, las empresas productoras mantienen un bajo índice en relación al sector importador seguido del productor con 0.49, la reducción ha sido permanente desde el 2013 al 2016 para los dos sectores. Sin embargo, el sector productor tiene una ligera mejoría durante el 2014 creciendo a 0.52.

Figura 22. Promedio del sector, Ratio Rotación de Ventas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Según la Figura 22, el promedio del índice de rotación de ventas, se observa que las empresas importadoras el volumen de ventas rotan al año 1.11 y las empresas productoras en promedio muy reducido en comparación al sector importador es de 0.46 tomando en consideración que mientras mayor sea este indicador mayor será la eficiencia de la dirección administrativa al asociar con la utilidad de operación de ventas del activo total.

Al compararlo con el promedio de la industria, que señala el promedio de rotación de Ventas es de 0.96 (Anexo 2), por lo que el sector importador se encuentra por encima de este indicador, a diferencia del sector productor que está por debajo del promedio de la industria.

Figura 23. Periodo medio de Cobranza, Importadora vs Productora

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los resultados de la Figura 23 se basan en la información del sector importador de acuerdo al registro de cuentas por cobrar en la SUPERCIAS. Sin embargo, **el sector productor no tiene registros para este rubro durante todos los años analizados.** Mostrando, que en el 2013 el periodo medio de cobro fue de 124 días incrementándose para el 2016 en 171 días.

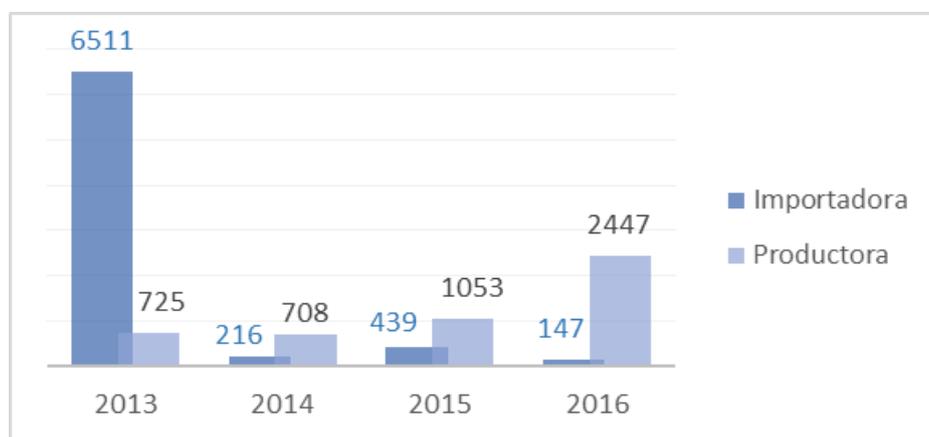
Figura 24. Promedio ratio Periodo medio de Cobranza



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

El promedio del sector según la Figura 24, muestra que para el sector importador de calzado su periodo medio de cobranza es de 136 días aproximadamente. El promedio de la industria tiene un indicador de periodo medio de cobranza de 59 días. (Anexo 2).

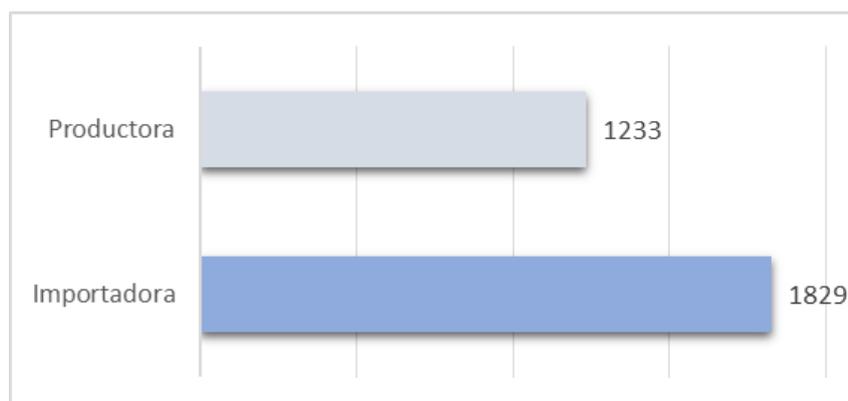
Figura 25. Ratio Periodo medio de Pago, Importadora vs Productora



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los resultados de la Figura 25, muestran en el 2013, las empresas importadoras tienen un índice de periodo medio de pago de 6511 días para solventar los montos a los proveedores y una reducción de 147 días en el 2016. Por su parte, las compañías productoras, muestran que el 2016 su periodo promedio de pago es cada 725 días y para el 2016 se incrementa a 2447.

Para el sector importador con relación al periodo medio de cobro (Figura 23) y periodo medio de pago (Figura 25), se muestra que PMP es mayor al PMC, , para el año 2016 con un PMC de 171 días y un PMP de 147 en donde, Lo que determina que se realiza primero el cobro a sus clientes y posterior de ello, se paga a los proveedores.

Figura 26. Promedio de sector, Ratio Periodo medio de Pago

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Al analizar el periodo medio de pago del sector importador figura 26 en el cual se establece 1829 días y al compararlo con el PMC del sector figura 24 con 136 se demuestra que PMP es mayor al PMC, para el sector importador. Lo que podría representar dos posibilidades:

- Mantienen políticas de pago establecidas con el plazo fijo, las mismas que representarían altos índices de gastos financieros.
- Las obligaciones contraídas, están cayendo en mora significativamente. afectando el nivel de endeudamiento y gastos financieros

El sector productor con un PMP de 1233 y al no contar con información de cuentas por cobrar imposibilita la posibilidad de comparar con el PMC. Sin embargo, al compararlo con el promedio de la industria se establece que es representativamente mayor al ser este 120 días (Anexo 2).

Relación PMP y PMC sector Importador

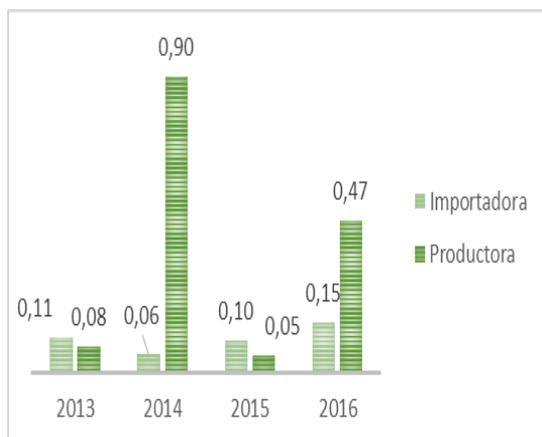
Durante el 2013 el PMP (periodo medio de pago) representa 6511 días; Afectando significativamente al costo financiero y al promedio del sector importador. Recalcando este antecedente por el impacto que genera en el análisis del PMP para los años analizados.

Para los años 2014 al 2016 la situación es considerablemente más estable manteniéndose en periodo medio de cobro entre 124 a 171 días y periodo medio de pago de 216 a 147 días. Resaltando que durante el año 2016 el periodo medio de cobro sube a 171 y el periodo medio de pago baja a 147.

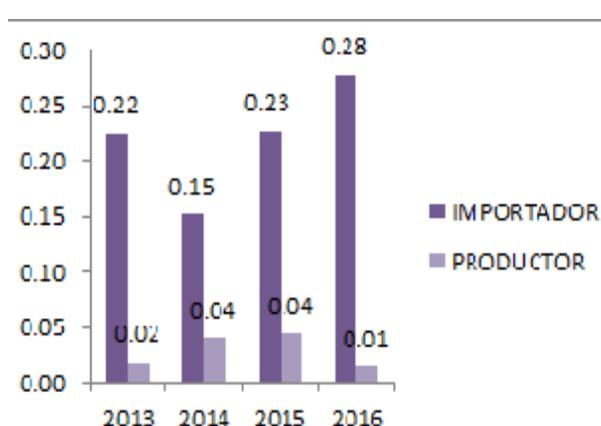
Considerando lo analizado, se resalta la necesidad de mantener permanentes políticas de crédito con proveedores y clientes. A fin de maximizar el costo de oportunidad. Es decir, la mejor opción que no se concreta o al costo de la inversión que se realiza con recursos propios y que hace que no se materialicen otras inversiones posibles.

Figura 27. Ratio Impacto de Gastos Administrativos y Ventas

Impacto de Gastos Administrativos y Ventas



Ventas por Sector

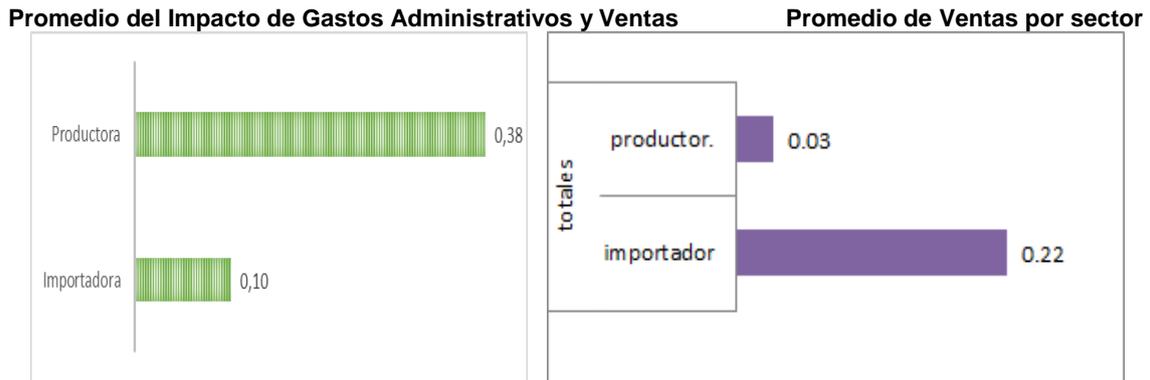


Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los resultados de la Figura 27, describen el impacto de gastos administrativos y ventas sobre las ventas, Los mismos, que deberían variar, proporcionalmente, considerando que los gastos administrativos podrían considerarse fijos y ventas variables en función del nivel de ventas por año. Para ello, se considera tres panoramas para las empresas productoras, para el 2013 el índice es de 0.08 y un nivel de ventas de 0.02; Sin embargo, para el 2014 se observa un aumento de 0.90 en el impacto de los gastos y el índice de nivel de a 0.04 que representa el doble del año anterior. Sin embargo, el nivel de gastos se interpreta como excesivo a pesar de que su nivel de ventas subió para este año. Para el 2015, el impacto disminuye a 0.05 pero su nivel de ventas tiene un comportamiento positivo para su crecimiento con 0.28. No obstante, en el 2016 el gasto sube significativamente a 0.47 pero el nivel de ventas no tiene el mismo comportamiento disminuyendo en 0.01.

Las empresas importadoras, en los periodos 2013–2016 tienen una tendencia constante, en el 2013 de 0.11 y su nivel de ventas 0.22; Para el 2014 existe una disminución en el impacto al igual que en el nivel de ventas con 0.06 y 0.15 respectivamente; Se puede apreciar una disminución del impacto durante el 2015 con 0.1 y un aumento del nivel de ventas de 0.28; Por el contrario, en el 2016 existe un incremento a 0.15 y un aumento de las ventas en un 0.28

Figura 28. Promedio del sector, Impacto de Gastos de Administración y Ventas



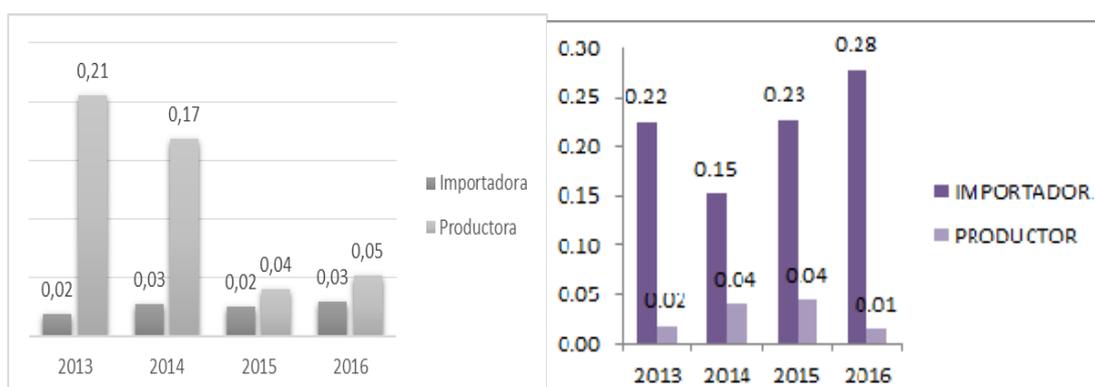
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Según información de la SUPERCIAS, se obtiene que en promedio de la industria, en referencia del indicador Impacto de Gasto de administración y ventas es de 0.46 (Anexo 2), lo que muestra que las empresas importadoras se encuentran por debajo de la media de la industria.

En promedio el sector del índice de gestión Figura 28, muestra que ambos sectores tienen diferencias significativas; para las empresas productoras un 0.38 y productoras en 0.10 reflejando que a pesar que las productoras invierten más en sus gastos de administración y ventas el promedio del sector en ventas es menor. Siendo necesario considerar medidas en administración adecuadas para minimizar sus gastos y para optimizar los recursos.

Por el contrario, las importadoras mantienen un impacto de gastos administrativos y ventas de 0.10 y un promedio de ventas de 0.22.

Figura 29. Ratio Impacto de la Carga Financiera, Importadora vs Productora

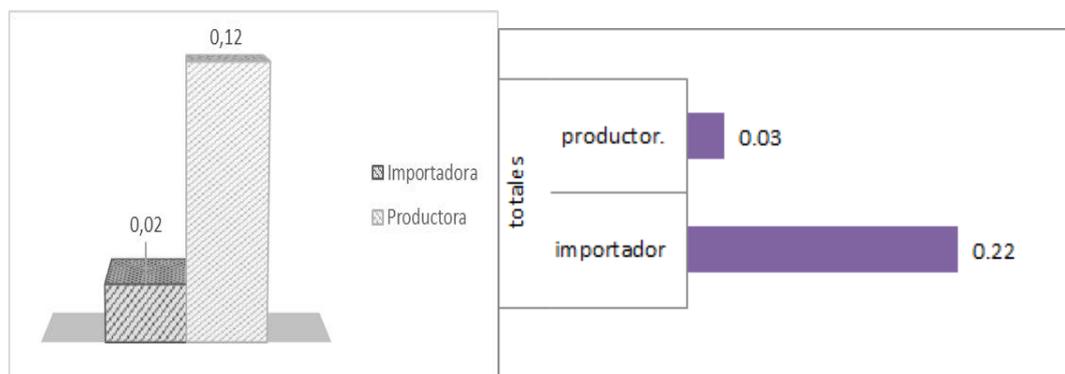


Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

La Figura 29, muestra el indicador de carga financiera, para las empresas importadoras señala que en el 2013 tuvo 0.02; evidenciando excesivos gastos financieros relacionados con el porcentaje de ventas y mostrando crecimiento para el 2016 a 0.03 reflejando el mismo comportamiento para su nivel de ventas.

Por otro lado, el sector productor muestra una variación representativa en comparación a las compañías importadoras, en el 2013 las empresas tienen un índice de 0.21; es decir, su nivel de ventas no es representativo con el 0.02 en comparación al sector importador, mostrando en el 2014 0.17 y en ventas 0.04; posterior a ello, se denota que en los periodos 2015-2016 el indicador se redujo considerablemente llegando a 0.04 y 0.05 y con niveles de ventas de 0.04 y 0.01. Demostrando que el sector productor se encuentra con altos índices de gastos financieros afectando directamente al nivel de endeudamiento que se ve reflejado en pérdida del patrimonio.

Figura 30. Promedio del sector, Ratio Impacto de la Carga Financiera



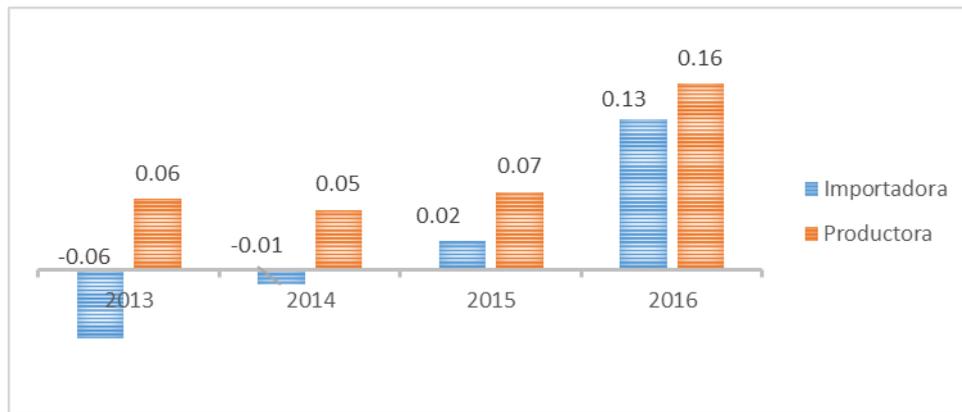
Fuente: Elaborado propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

En promedio del indicador de carga financiera, se observa que las empresas productoras tienen un mayor índice con 0.12 y un promedio de ventas de 0.03. Por otro parte, las empresas importadoras reportan 0.02 y un promedio de ventas de 0.22; El promedio de la industria manufacturera se tiene que es de 0.0003 (Anexo 2). Demostrando que se encuentran que están por encima del promedio. Sin embargo, el impacto de la carga financiera es considerable para las empresas productoras. Alertando que se deben analizar los niveles de endeudamiento.

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de Rentabilidad, los cuales, ayudan a medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos; y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. El resultado del grupo de empresas analizadas del sector del calzado en la ciudad de Cuenca muestra:

Figura 31. Ratio Rentabilidad Neta del Activo (ROA), Importadora vs Productora

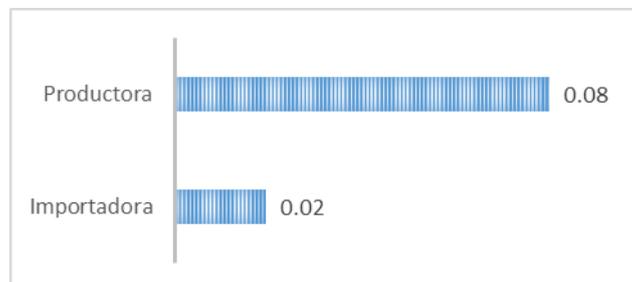


Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

$$\text{Rentabilidad neta del Activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Como se observa la Figura 31, al analizar ROA en las empresas de importación se tiene, que en el 2013 su retorno sobre los activos fue negativa de (-0.06); para el 2015 se evidencia rentabilidad de 0.02; y para el año 2016 se incrementó a 0.13 obteniendo un desempeño positivo en la rentabilidad del activo. Por otro lado, las empresas dedicadas a la importación, el ROA en el 2013 fueron de -0.06 obteniendo utilidad y para el 2016 se observó un crecimiento del índice en un 10% siendo de 0,16, lo que presume la efectividad en el retorno de rentabilidad por la rotación del activo total.

Figura 32. Promedio del sector, Ratio Rentabilidad Neta del Activo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

En promedio de la industria manufacturera se observa un indicador de Rentabilidad Neta de Activos de 0.036 (Anexo 2). Del análisis realizado figura 32 se observa, el sector productor 0.08 como utilidad independientemente de su fuente de financiamiento

Evidenciando un escenario favorable para el sector de calzado en la ciudad de Cuenca. En comparación con el promedio de la industria. Sin embargo, siendo efectivamente más rentable el sector productor.

Figura 33. Ratio Margen Bruto en ventas, Importadoras vs Productoras



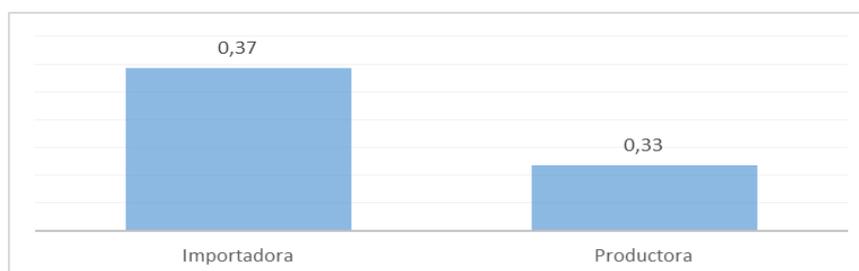
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Los resultado, expresado en la Figura 33, muestran que en el año 2013 las empresas importadoras tienen un margen Bruto en ventas de 0.19 sufriendo un importante incremento para el año 2014 a un 0.69 para finalmente reducir en el año 2015 a 0.41 y 2016 a 0.18 representando la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas. Haciendo énfasis que el año 2014 fue el mejor para este sector

Por otra parte, las compañías productoras en el 2013 muestran un margen de 0.35 evidenciando una rentabilidad favorable en la producción, lo que la coloca por encima del sector importador para ese año. En el 2016 se reduce a 0.16, resultando una tendencia de reducción para el sector, El mejor año para este sector fue el 2015 con un 0.51.

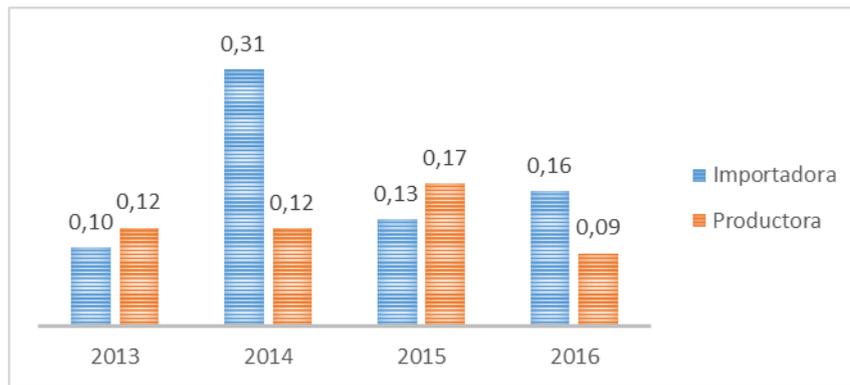
Figura 34. Promedio del sector, Ratio Margen Bruto



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

De acuerdo, a la Superintendencia de Compañías en promedio del sector es de 0.44, promedio de la Industria (Anexo 2) por lo que en promedio del sector Figura 34 productor e importador, tienen una variación aproximada de 10 puntos respecto al promedio de la industria. Mientras mayor sea el margen de utilidad bruta, entonces existe un aumento en las ventas o una reducción en los costos de ventas, siendo para el sector importador en promedio un indicador de 0.37 y para el productor de 0.33, Lo que denota un mayor margen de rentabilidad en ventas en relación al costo de ventas para el sector importador

Figura 35. Ratio Margen Operacional, Importadoras vs Productoras



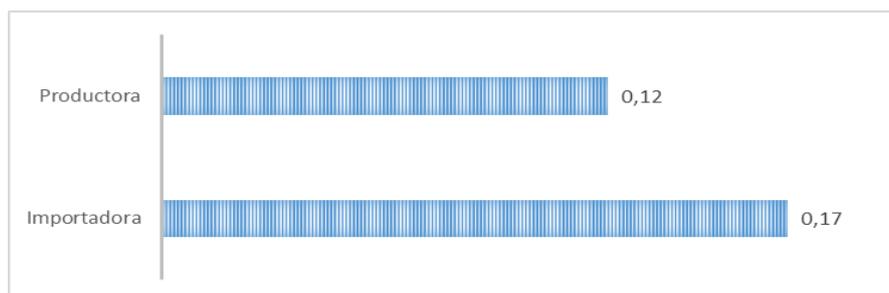
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Como se observa en la Figura 35, la utilidad operacional frente al nivel de ventas; las empresas dedicadas a la importación de calzado en el 2013 tienen un índice 0.10 el cual está representado por la gestión en los gastos de administración y ventas, Sin embargo, muestra un escenario favorable pero poco significativo; a diferencia, del año 2016 que muestra un indicador de 0.16 es decir, se muestra un incremento en este periodo, el mejor año sobre nivel de ventas para este sector constituye el año 2014 con 0.31 .

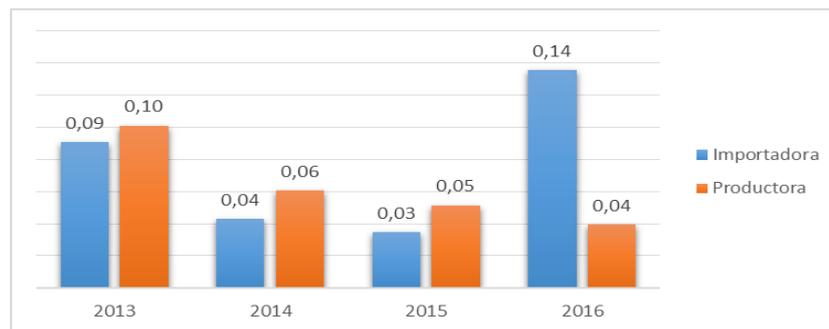
A su vez, las empresas productoras muestran mayor rentabilidad durante el periodo 2015 con 0.17 , No obstante, en el 2016 presentan una rentabilidad 0.09. Demostrando que su nivel de rentabilidad es inferior al de las empresas importadoras.

Figura 36. Promedio del sector, Ratio Margen Operacional



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

El promedio del sector muestra que las empresas productoras en el sector del calzado, tienen un índice de 0.12, mostrando un escenario favorable para el sector. Por otro lado, las empresas importadoras en promedio del sector se obtiene un índice de 0.17 siendo un índice; Demostrando que el sector importador hay una mejor gestión en sus gastos administrativos y de ventas; y, su nivel de ventas es eficiente; en relación con el promedio de la industria con un indicador de 0.00870, de mostrando las compañías productoras e importadoras están por encima del promedio del sector,

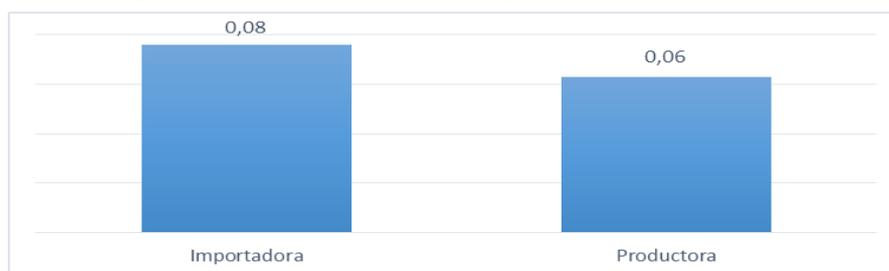
Figura 37. Ratio Margen Neto

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

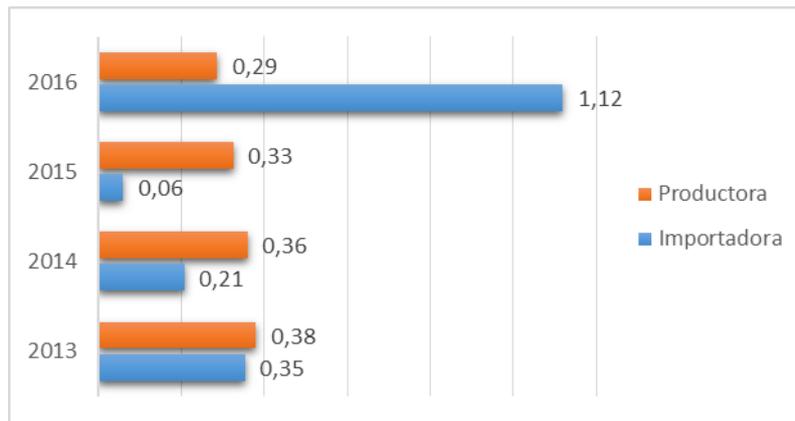
Los datos de la Figura 37, muestran la rentabilidad que se obtiene por cada una de las unidades vendidas; en lo referente al conjunto de empresas importadoras se obtiene un índice de 0.09 (2013), es decir, por cada unidad vendida se obtiene 0,09 ctvs., de rentabilidad; por otro lado, para el 2016, se observa un crecimiento del sector a 0.14; es decir, por cada unidad de venta se obtiene una utilidad de 0,14 ctvs.

Con relación a los sectores productores de calzado, se muestra que en el 2013 su índice de 0.10 mostrando una tendencia constante de reducción, interpretando que por cada unidad vendida se obtiene un promedio de 0,10 ctvs., de rentabilidad; y, para el 2016 una ratio de 0.04, es decir, que por cada unidad vendida se obtiene un promedio de 0,04 ctvs.

Figura 38. Promedio del sector, Margen Neto

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

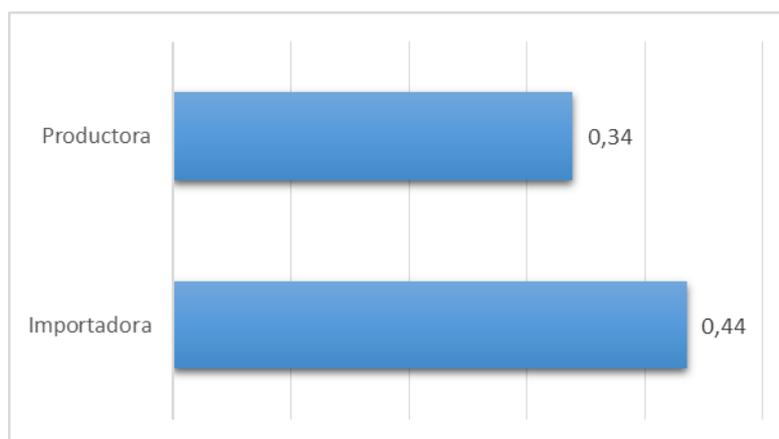
El promedio del sector de las empresas productoras e importadoras del sector de calzado Figura 38, se evidencia que las compañías importadoras obtienen un margen de rentabilidad de 0.08 ctvs., por cada unidad de venta realizada. Por otra parte, las empresas productoras, muestra que, por cada unidad de venta obtienen una utilidad de 0,06 ctvs., respectivamente, siendo de manera general, un escenario favorable para el sector de calzado; en general, en promedio de la industria se observa un Margen Neto de 0.01 (Ver Anexo 2).

Figura 39. Ratio Rentabilidad Operacional del Patrimonio, Importadora vs Productora

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Los resultados de la Figura 39, muestran que en las empresas productoras tienen un índice de 0.38 para el 2013, Es decir, la rentabilidad que obtienen cada socio o accionista por lo invertido en la compañía; mientras que, en 2016 se obtiene una reducción a 0.29. Por otro lado, las empresas importadoras, los resultados muestran, en el 2013 los socios y accionistas obtienen una rentabilidad significativa por su nivel de inversión de 0.35; a diferencia, en 2016 se incrementa de manera considerable a 1.12.

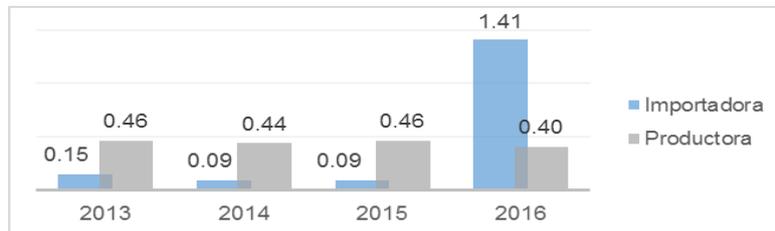
Figura 40. Promedio del sector, Ratio Operacional del Patrimonio

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

La Figura 40 muestra que, en promedio del sector del conjunto de compañías del sector productor, los socios y accionistas obtienen rentabilidades por su nivel de inversión de 0.34; mientras que las empresas del sector importador, obtiene una utilidad de 0.44. Es decir,

el sector importador tiene aproximadamente un 10% de rentabilidad mayor al del sector productor, sin deducir gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores.

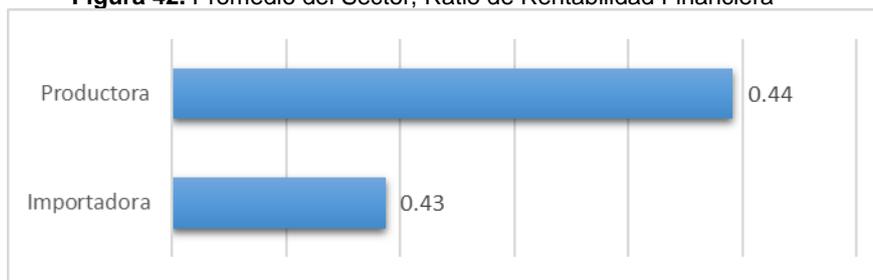
Figura 41. Ratio Rentabilidad Financiera, Importadora vs Productora



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los resultados de la Figura 41, muestran que en 2013 se obtiene un índice de 0.15; pero, en el 2016 se observa un crecimiento a 1.41 en la rentabilidad que obtienen los socios y accionistas, por lo que el costo de oportunidad de los accionistas es elevado; En el sector productor, se observa que en el 2013 se tiene un indicador de 0.46, pero en el 2016 se reduce a 0.40 el nivel de rentabilidad para cada socio o accionista.

Figura 42. Promedio del Sector, Ratio de Rentabilidad Financiera



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Según la Figura 42, en promedio del sector productor e importador, se observa que ambos sectores obtienen aproximadamente el mismo nivel de rentabilidad, Sin embargo, es importante analizar el comportamiento positivo del sector importador durante el 2016 con un incremento a 1.41; El promedio de la industria es de 0.012. Durante el periodo 2013 al 2015 mantenían relativamente la misma tendencia para este sector. Y por el contrario el sector productor durante el periodo analizado es más rentable financieramente.

Indicadores de Solvencia

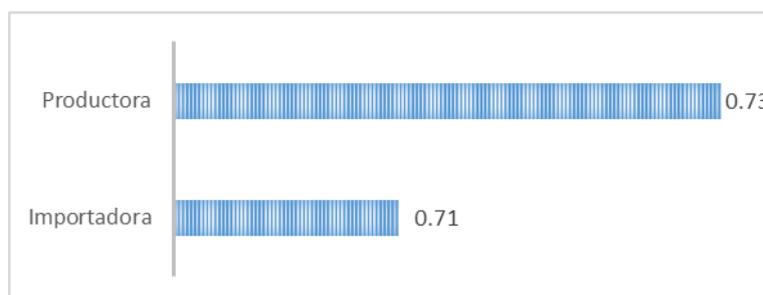
Los indicadores de Endeudamiento, tienen como objetivo medir el grado y la forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa; Para el presente estudio, los indicadores de endeudamiento analizados fueron:

Figura 43. Ratio Endeudamiento del Activo, Importadoras vs Productoras

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

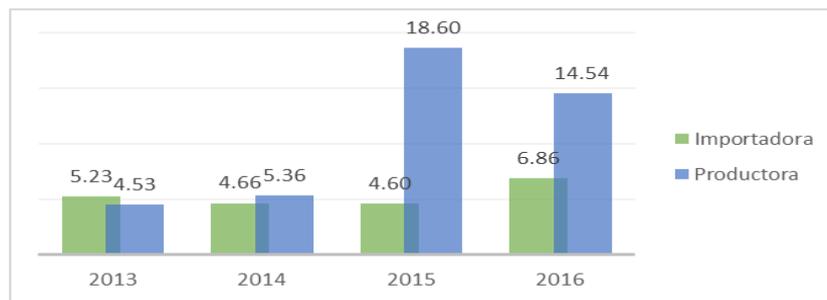
Para determinar el grado de autonomía de la compañía, los resultados de la Figura 43, muestran que en el 2013 de las empresas importadoras, tienen un índice de 0.89; siendo, los valores óptimos entre 0.40 a 0.60; Se puede inferir que para ese año gran parte de su financiación es a terceros, lo que podría implicar que este grupo de empresas pierdan autonomía en sus gestión y administración, generando gran carga de gastos financieros. En los años 2014, 2015 tiene una considerable reducción al colocarse en 0.65 sufriendo un ligero incremento para el 2016 con un de 0.66 que se interpreta como una recuperación lenta de la independencia financiera

Con respecto al sector productor, se observa que el indicador es de 0.80; al igual que el sector importador, es considerable excesivamente alto las compañías perderán autonomía en su gestión; Cabe recalcar que durante el 2016 se obtiene un ratio de 0.45 mejorando significativamente la perspectiva del sector.

Figura 44. Promedio del sector, Ratio Endeudamiento del Activo

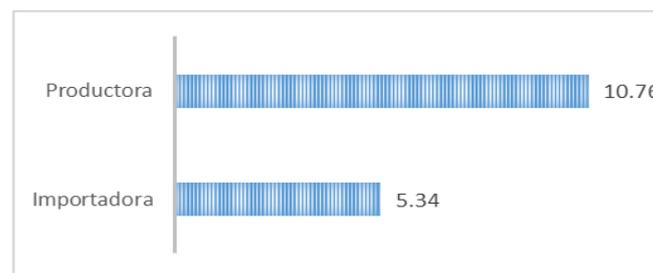
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los resultados de la Figura 44, muestra gran similitud entre los sectores importador 0.71 y productor 0.73, es financiado por el pasivo total denotando un alto nivel de dependencia frente a los acreedores, siendo 0.63 la ratio promedio de la industria en referencia del endeudamiento del activo (Anexo 2).

Figura 45. Ratio endeudamiento Patrimonial, Importadoras vs Productoras

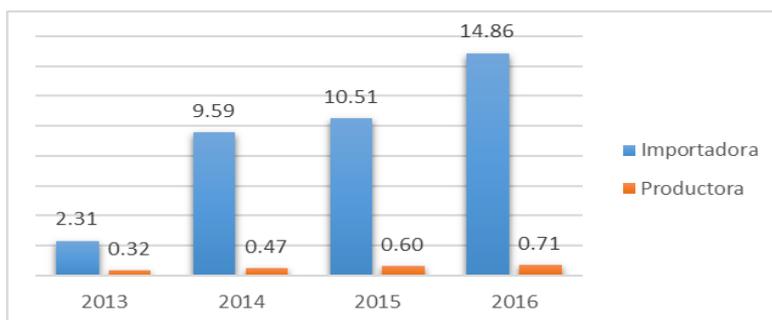
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los resultados de la Figura 45, con referencia al índice de endeudamiento patrimonial, se tiene que un escenario preocupante, en el 2013 de 5.23 lo cual muestra un nivel alto de endeudamiento, que representa mayor riesgo a los accionistas ya que el retorno por su capital invertido es muy reducido; de igual manera, para el 2016 ambos sectores su nivel de deuda es elevado en comparación al patrimonio neto, lo que hace referencia que este sector no cuenta con independencia financiera. Podemos denotar en relación a las empresas analizadas que se observa un elevado nivel de pasivo en relación al patrimonio tanto de las empresas productoras como de las importadoras.

Figura 46. Promedio del Sector, Ratio Endeudamiento Patrimonial

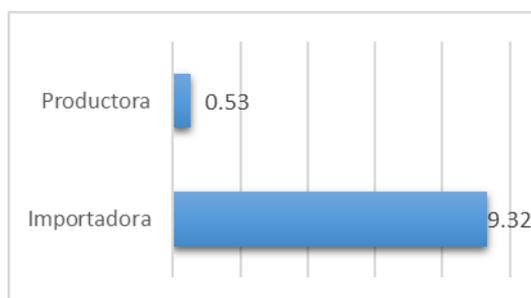
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los datos de la Figura 46, muestran que en promedio ambos sectores sus valores son mayores al promedio de la industria, por lo anterior expuesto es decir que su nivel de pasivos son muy elevados en relación al nivel de patrimonio de las empresas, lo que se estima que no poseen autonomía financiera, ya que, su nivel de deuda está por encima del patrimonio neto, y en promedio de la industria es de 0.83.

Figura 47. Ratio Endeudamiento del Activo Fijo, Importadoras vs Productoras

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Según la Figura 47, en el 2013 en el sector importador, se observa que el indicador es mayor a 1 (2.31), es decir, que la totalidad de maquinarias, equipos, etc. (activos fijos), no fue financiado con el patrimonio de la empresa, por lo que, se vieron en la necesidad de recurrir a deudas de corto o largo plazo; de igual manera para el 2016, se observa un escenario muy preocupante para el sector, recurriendo en préstamos a terceros. Por otra parte, el sector productor, muestra un similar escenario, su índice es de 0.32; es decir tuvo que recurrir por solvencia para sus activos fijos, mediante préstamos a terceros; de igual manera para el 2016, aunque hubo una reducción en su indicador, su patrimonio neto no abasteció la inversión en maquinaria, equipos, etc.

Figura 48. Promedio del Sector, Ratio Endeudamiento del Activo Fijo

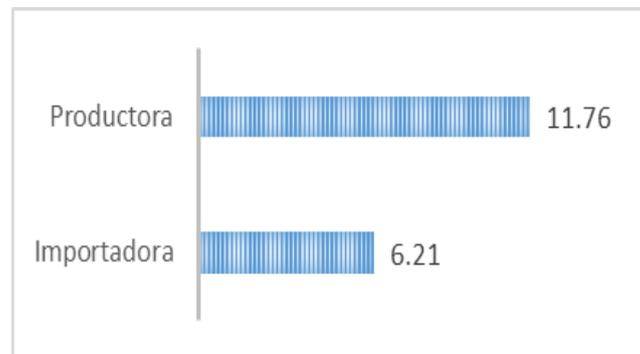
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

En promedio del sector, Figura 48, se observa que el sector productor, no cuenta con la solvencia necesaria para cubrir su nivel de inversión en activo fijo y con el patrimonio neto que posee; mientras que, el sector importador, muestra un escenario muy preocupante, ya que, su patrimonio neto abastece a sus activos fijos sin necesidad de recurrir a terceros para préstamos; es entendible ya que el sector importador no necesita de la maquinaria y equipos que abastezcan su productividad, a diferencia que el sector productor, es una herramienta necesaria para los diversos procesos del sector de calzado.

Figura 49. Ratio Apalancamiento, Importadoras vs Productoras

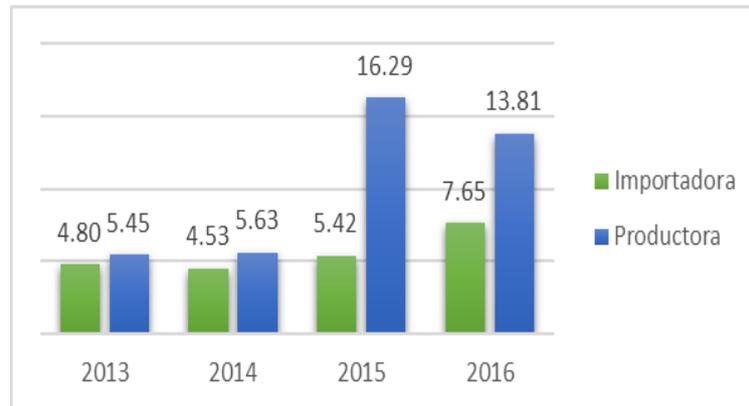
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Dentro del indicador de la Figura 49, siendo este indicador el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Se observa que para el año 2013 los sectores productores e importadores muestran un índice similar, lo cual indica que 5.53 y 5.73, respectivamente. Obteniendo para el año 2015 un valor de 19.60 altamente representativo para el sector productor. Sin embargo, para el 2016 muestra un índice de 15.54 a diferencia del sector importador que durante el 2015 refleja 5.60 y para el 2016 un incremento a 7.86.

Figura 50. Promedio del Sector, Ratio Apalancamiento

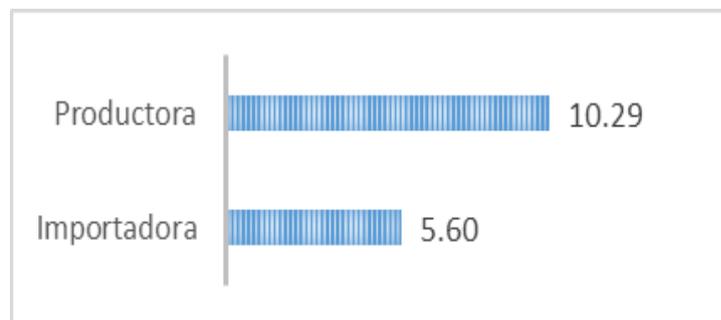
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

La Figura 50 muestra que, en promedio el sector productor cuenta con un fuerte apalancamiento de 11.76; a diferencia de las importadoras, que cuentan con menor apalancamiento, a pesar de contar con un valor significativo de 6.21, el promedio de la industria de 2.27.

Figura 51. Ratio Apalancamiento Financiero, Importadoras vs Productoras

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Los resultados de la Figura 51, para conocer las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros que contribuyen a la rentabilidad del negocio; para el año 2013 el sector importador muestra un índice de 4.80, y para el 2016 un índice de 7.65 mostrando un escenario favorable. En relación a las empresas productoras, muestra en el 2013 un índice de 5.45 y un crecimiento para el 2016 a 13.81, respectivamente, es decir las empresas productoras en este caso cuentan con la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar recursos propios.

Figura 52. Promedio del Sector, Ratio Apalancamiento Financiero

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del Formulario de SUPERCIAS

Como se muestra en la Figura 52, en ambos sectores se muestra una fuerte “efecto palanca”, al tomar valores superiores a 1, quiere decir, que es conveniente financiarse mediante deuda, ya que su rendimiento de inversión es superior al coste financiero; siendo para la industria el indicador de Apalancamiento financiero de 2.02, este índice muestra un escenario positivo cuando la obtención de fondos proveniente de préstamos logra una tasa de rendimiento sobre los activos de la empresa, mayor a la tasa de interés que se paga por los dineros obtenidos en los créditos.

Los indicadores ayudan en la objetividad y comparabilidad de periodos en un determinado sector, para construir una información que tomen en cuenta todas las dimensiones, para conocer datos reales, poder analizar un determinado sector, o las causas de los impactos generados por las distintas actividades. Por ello, analizaremos el impacto en el mercado, generadas por determinadas empresas inactivas dentro del sector del calzado; mediante un análisis entre los períodos 2013-2014, tanto de las empresas productoras e importadoras. El Resumen de los indicadores analizados los observamos en la Tabla 5-6:

Tabla 5. Tabla consolidada índices financieros Sector Importador del calzado 2013-2016

| INDICES FINANCIEROS EMPRESAS DEL SECTOR IMPORTADOR DEL CALZADO EN LA CIUDAD DE CUENCA 2013-2016 | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|
| Indicadores | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Promedio sector Importador | Desviación Estándar | Volatilidad |
| Indicadores de liquidez | | | | | | | |
| Liquidez Corriente | 1,26 | 4,02 | 3,18 | 1,04 | 2,37 | 1,2629 | 1,62 |
| Prueba Ácida | 0,84 | 3,76 | 2,88 | 0,78 | 2,06 | 1,2932 | 2,01 |
| Indicadores de gestión | | | | | | | |
| Rotación Activos Fijos | 31,42 | 63,71 | 46,94 | 42,2 | 46,07 | 11,6354 | 0,76 |
| Rotación de Ventas | 2,06 | 1,07 | 0,78 | 0,55 | 1,11 | 0,5759 | 0,26 |
| Período Medio de Cobranza | 124 | 124 | 126 | 171 | 136 | 20,0795 | 0,24 |
| Período Medio de Pago | 6511 | 216 | 439 | 147 | 1829 | 2705,7400 | 2,92 |
| Impacto Gastos Administración y Ventas | 0,11 | 0,06 | 0,1 | 0,15 | 0,1 | 0,0320 | 0,87 |
| Impacto Carga Financiera | 0,02 | 0,03 | 0,02 | 0,03 | 0,02 | 0,0050 | 0,66 |
| Rentabilidad | | | | | | | |
| Rentabilidad Neta del Activo | -0,06 | -0,01 | 0,02 | 0,13 | 0,02 | 0,0696 | 2,64 |
| Margen Bruto | 0,19 | 0,69 | 0,41 | 0,18 | 0,37 | 0,2093 | 1,62 |
| Margen Operacional | 0,10 | 0,31 | 0,13 | 0,16 | 0,17 | 0,0822 | 1,46 |
| Margen Neto | 0,09 | 0,04 | 0,03 | 0,14 | 0,08 | 0,0406 | 1,56 |
| Rentabilidad Operacional De Patrimonio | 0,35 | 0,21 | 0,06 | 1,12 | 0,44 | 0,4126 | 0,03 |
| Rentabilidad Financiera | 0,15 | 0,09 | 0,09 | 1,41 | 0,43 | 0,5634 | 2,48 |
| Endeudamiento | | | | | | | |
| Endeudamiento del Activo | 0,89 | 0,65 | 0,65 | 0,66 | 0,71 | 0,1026 | 0,26 |
| Endeudamiento Patrimonial | 5,23 | 4,66 | 4,6 | 6,86 | 5,34 | 0,9128 | 0,39 |
| Endeudamiento Activo fijo | 2,31 | 9,59 | 10,51 | 14,86 | 9,32 | 4,5089 | 1,00 |
| Apalancamiento | 5,73 | 5,66 | 5,6 | 7,86 | 6,21 | 0,9523 | 0,29 |
| Apalancamiento financiero | 4,8 | 4,53 | 5,42 | 7,65 | 5,6 | 1,2268 | 0,29 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

Tabla 6. Tabla consolidada índices financieros Sector Productor del calzado 2013-2016

| INDICES FINANCIEROS EMPRESAS DEL SECTOR PRODUCTOR DEL CALZADO EN LA CIUDAD DE CUENCA 2013-2016 | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|---------------------------|---------------------|-------------|
| Indicadores | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Promedio sector Productor | Desviación Estándar | Volatilidad |
| Indicadores de liquidez | | | | | | | |
| Liquidez Corriente | 0,63 | 0,95 | 3,18 | 2,66 | 1,93 | 1,0867 | 0,98 |
| Prueba Ácida | -1,33 | -1,26 | 2,74 | 1,6 | 0,44 | 1,7789 | 0,94 |
| Indicadores de Gestión | | | | | | | |
| Rotación Activos Fijos | 0,75 | 2,53 | 2,58 | 0,77 | 1,66 | 0,8977 | 1,71 |
| Rotación de Ventas | 0,38 | 0,52 | 0,44 | 0,49 | 0,46 | 0,0531 | 0,34 |
| Período medio de Pago | 725 | 708 | 1053 | 2447 | 1233 | 714,1227 | 0,61 |
| Impacto Gasto Administración y Ventas | 0,08 | 0,9 | 0,05 | 0,47 | 0,38 | 0,3454 | 4,26 |
| Impacto Carga Financiera | 0,21 | 0,17 | 0,04 | 0,05 | 0,12 | 0,0740 | 1,23 |
| Rentabilidad | | | | | | | |
| Rentabilidad Neta del Activo | 0,06 | 0,05 | 0,07 | 0,16 | 0,08 | 0,0439 | 0,71 |
| Margen Bruto | 0,35 | 0,28 | 0,51 | 0,16 | 0,33 | 0,1259 | 1,23 |
| Margen Operacional | 0,12 | 0,12 | 0,17 | 0,09 | 0,12 | 0,0304 | 0,75 |
| Margen Neto | 0,10 | 0,06 | 0,05 | 0,04 | 0,06 | 0,0231 | 0,26 |
| Rentabilidad Operacional De Patrimonio | 0,38 | 0,36 | 0,33 | 0,29 | 0,34 | 0,0352 | 0,001 |
| Rentabilidad Financiera | 0,46 | 0,44 | 0,46 | 0,4 | 0,44 | 0,0245 | 0,13 |
| Endeudamiento | | | | | | | |
| Endeudamiento del Activo | 0,8 | 0,81 | 0,86 | 0,45 | 0,73 | 0,1632 | 0,56 |
| Endeudamiento Patrimonial | 4,53 | 5,36 | 18,6 | 14,54 | 10,76 | 5,9943 | 1,09 |
| Endeudamiento Activo fijo | 0,32 | 0,47 | 0,6 | 0,71 | 0,53 | 0,1457 | 0,16 |
| Apalancamiento | 5,53 | 6,36 | 19,6 | 15,54 | 11,76 | 5,9943 | 0,99 |
| Apalancamiento financiero | 5,45 | 5,63 | 16,29 | 13,81 | 10,29 | 4,8356 | 0,93 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

INDICADORES DE LIQUIDEZ

De acuerdo, al promedio del sector para el periodo analizado las empresas importadoras tienen mayor índice de liquidez con una relación con las empresas productoras 2.37 a 1.93 respectivamente, Pudiendo cubrir sus obligaciones inmediatas. Sin embargo, muestra un excedente de bienes sin invertir al ser superior a 2 en el caso del sector importador. Las empresas productoras para el índice de prueba ácida en promedio es por ello, que su promedio dentro del sector es relativamente bajo 0.44. No obstante, es importante denotar el comportamiento favorable para los últimos años. Por lo contrario, las empresas importadoras mantienen un comportamiento favorable con un promedio de 2.06 y una volatilidad de 1.62 (liquidez) y 2.01 (prueba ácida) medido en relación a las desviaciones estándar para las importadoras; y, 0.98 y 0.94 para las productoras.

Las razones de liquidez de una empresa, depende básicamente de sus flujos futuros esperados de efectivo que el de los saldos de su misma naturaleza; la eficiencia de la rotación de las cuentas por cobrar, pagar y la rotación de ventas. Debiendo establecerse políticas de cobro y pago para analizar la eficiencia en el uso de los recursos. Considerando que el promedio de la industria es 1.24 para la liquidez y 0.91 para prueba acida (Anexo 2)

Considerando los índices de desviación estándar para estos indicadores por sector se puede observar que el sector importador mantiene niveles de desviación estándar para liquidez y prueba acida similares. Sin embargo, para las empresas productoras la variación de la desviación estándar se ve reflejada por el aumento representativo de los años 2013-2014 con relación al 2015 y 2016.

INDICADORES DE GESTION

De acuerdo al promedio del sector la rotación de activos fijos es de 46.07 para empresas importadores y de 1.66 para empresas productoras lo que resalta una notable diferencia entre las importadoras quienes tienen 46.07 unidades monetarias vendidas por cada unidad invertida en activo fijo. A diferencia de las productoras quienes tienen únicamente 1.66.

No obstante, la desviación estándar para las empresas importadoras es de 11.63 lo que demuestra una marcada dispersión y cambios permanentes en los años analizados; Para las empresas Productoras este indicador es de 0.89 lo que representa una dispersión más uniforme. El promedio del sector es de 0.84.

El detalle de rotación de ventas denota un promedio del sector importador de 1.11 a diferencia del productor de 0.44 midiendo la utilidad de ventas sobre el activo siendo visiblemente más eficiente el sector importador.

A su vez, la desviación estándar de la rotación de ventas para el sector importador es de 0.57 (0.76 volatilidad) y para el productor 0.053 (1.71 volatilidad) lo que demuestra cierta homogeneidad en los indicadores por sector.

El periodo medio de cobranza fue analizado para las empresas de donde se despliega un promedio del sector de 136 días con una desviación estándar de 20, y periodo medio de pago de 1829 días para el mismo sector. No obstante es importante resaltar que durante el 2013 existe un promedio de pago de 6511 días para este sector, afectando al promedio y obteniendo una desviación estándar de 2705.

Para el sector productor el periodo medio de pago es de 1233 con una desviación estándar de 714.12 siendo visiblemente afectada por el indicador del 2013 con 725 y el del 2016 con 2447.

El impacto de gastos administración y ventas para las empresas importadoras es de 0.10 con una desviación estándar de 0.32 denotando uniformidad en sus indicadores para el periodo analizado. Los mismos que se encuentran en función del nivel de ventas al considerar al gasto administrativo como relativamente fijo y ventas proporcional al volumen de las mismas; Para el sector productor el promedio es de 0.38 con una desviación estándar de 0.34 sufriendo un impacto a causa del resultado del indicador para el periodo 2013, 2014 que es representativamente más alto que el indicador 2014 y 2015.

Finalmente dentro de los indicadores de gestión se revisó la rentabilidad financiera para el sector importador con 0.43 en promedio y 0.12 para el sector productor. Resaltando que en promedio el sector importador tiene mayor impacto sus gastos financieros sobre el nivel de ventas. Con una desviación estándar de 0.005 y 0.074 para importadoras y productoras respectivamente.

En relación a las volatilidades en los indicadores financieros se observa que una mayor incidencia está en el ratio Periodo medio de pago con 2.92 para el sector importador.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Siendo las razones de rentabilidad, o también denominadas de rendimiento, la cual mide la eficiencia de la administración de las entidades para controlar sus costos y gastos en que deben incurrir, y así poder convertir las ventas en ganancias o utilidades. Podemos evidenciar que el sector importador tiene mucha más ventaja en relación al sector productor, ya que, al evaluar la utilidad que produce en cada periodo es más representativa, es decir, un sistema eficaz en lo relacionado a las ventas, activos o capital.

En el análisis sectorial se evidencia que las empresas importadoras tienen una ventaja en relación a las productoras siendo de 0.37 y 0.33 de margen bruto, respectivamente y un

promedio de la industria de 0.44; además se observa una desviación estándar de 0,20 para el sector importador y 0,12 para el productor.

Respecto al margen neto, en promedio el sector importador es de 0.08 y el productor 0.06, considerando el promedio de la industria manufacturera de 0.01; y cuyas desviaciones estándar son de 1,56 y 0,26 para los sectores. En relación a las volatilidades se observa que el margen bruto importador (1.62) y productor (1.23); el margen operacional se observa de 1.46 y 0.75, respectivamente para cada sector; y, el margen neto de para importador 1.56 y para productor 0.26.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

El promedio del sector importador para endeudamiento del activo es de 0.71 y para el productor 0.73 reflejando estos indicadores un alto nivel de dependencia frente a los acreedores, con una desviación estándar para el sector importador de 0.10 y para el productor de 0.16. Resaltando, que para este sector existe una considerable reducción del periodo 2015-2016 variando de 0.86 a 0.45 y el con un promedio de la industria de 0.628.

Para el análisis del endeudamiento patrimonial se refleja un promedio de 5.34 para el sector importador y 10.76 para el productor. Con una desviación estándar de 0.91 y 5.99 para importadores y productores respectivamente; se marca un significativo aumento para los años 2015-2016, donde se incrementa de 4.53 para el 2013 y 5.36 para el 2014 a 18.60 y 14.54.

Endeudamiento del activo fijo representa la cantidad de unidades monetarias invertidas en el activo fijo del patrimonio; con una relación de 9.32 para importadores y 0.53 productores, denotando un crecimiento significativo para 2015 y 2016 dentro del sector importador donde se incrementó de 10.51 a 14.86 este indicador. Mientras tanto el sector productor con relación al importador se podría decir que no invierte en sus activos. La desviación estándar es de 4.50 y 0.14 resaltando que el sector productor se mantiene relativamente constantes para los años analizados y una desviación estándar similar para el sector importador con 0.95 para el apalancamiento y 1.23 para el apalancamiento financiero. A diferencia del productor que mantiene la desviación estándar de 5.99 y 4.88 para los indicadores antes mencionados.

El apalancamiento y apalancamiento financiero para el promedio del sector importador tienen un comportamiento similar en relación al productor donde se representa con 6.21 y 5.60 respectivamente, para el sector productor de 11.76 y 10.29. Destacándose el promedio menor para el sector importador, en ambos casos con un promedio de la industria de 2.27 y 2.02. Demostrando estar por encima de la industria.

Participación del Sector importador del calzado en la ciudad de Cuenca por volumen de ventas para el periodo 2013-2016

Las empresas importadoras de la ciudad de Cuenca relacionadas con el calzado, de acuerdo al análisis efectuado, en la tabla 6. Únicamente tres compañías dentro del sector que

mantiene continuidad para los años 2013-2016. Sin embargo, de esta información se desprende la participación dentro del mercado por volumen de ventas durante el año 2013 estuvo liderado por ORDOVIV CIA LTDA con un 45.67% de participación total dentro del mercado. No obstante, al desaparecer en el año 2014 este fue liderado por GLOBALSHOES CIA LTDA con un 41.24%, para finalmente liderar el mercado durante 2015 y 2016 por AGUIMASHOES CIA LTDA con una participación del 77.91% dentro del mercado para el 2016.

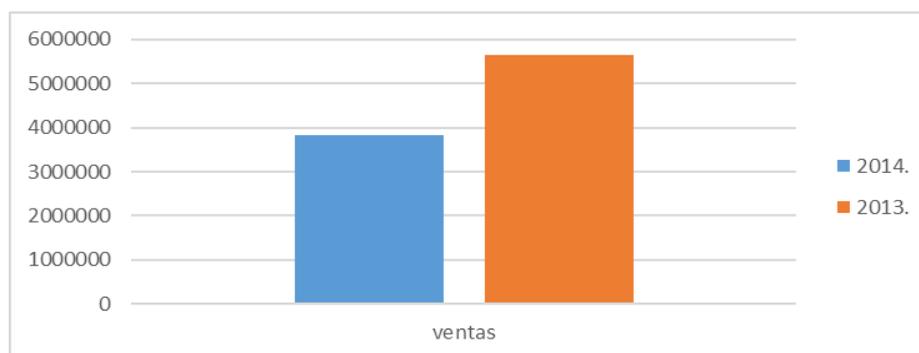
Tabla 7. Participación de Empresas Importadoras de calzado, por Volumen de ventas 2013-2016.

| PARTICIPACION DE EMPRESAS IMPORTADORAS EN EL MERCADO POR VOLUMEN DE VENTAS 2013-2016 | | | | | | | | |
|--|------------------|----------------|-------------------|----------------|------------------|----------------|-------------------|----------------|
| EMPRESAS | 2013 | % | 2014 | % | 2015 | % | 2016 | % |
| AGUIMASHOES CIA.LTDA. | | | | | 2807760.5 | 49.25% | 5438961.57 | 77.91% |
| BAESAIMPORT CIA.LTDA. | | | 204031.86 | 5.32% | 687289.86 | 12.05% | 499006.73 | 7.15% |
| COMERCIALIZADORA DE INSUMOS Y CALZADO COMINCALZA CÍA. LTDA. | 826685.93 | 14.62% | 856022.53 | 22.34% | 926764.55 | 16.25% | 564146.29 | 8.08% |
| COMINCA CIA. LTDA. | 313722.64 | 5.55% | 125863.64 | 3.28% | | 0.00% | | |
| CORPORACION COBOS & COBOS CIA. LTDA. | 388760.59 | 6.88% | 458910.73 | 11.98% | 360104.53 | 6.32% | 163341.99 | 2.34% |
| GLOBALSHOES CIA. LTDA. | 1542487.25 | 27.28% | 1580305.17 | 41.24% | 919672.66 | 16.13% | 164581.47 | 2.36% |
| LVQXURY CIA.LTDA. | | | | | | | 150956.48 | 2.16% |
| ORDOVIV CIA. LTDA. | 2582523.19 | 45.67% | | | | | | |
| ORFACORPORATION CIA. LTDA. | | | 606704.46 | 15.83% | | | | |
| Total general | 5654179.6 | 100.00% | 3831838.39 | 100.00% | 5701592.1 | 100.00% | 6980994.53 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Compañías

Para el año 2013, las empresas cuyas actividades son relacionadas a la importación dentro del sector de calzado para los años de analizados en ventas totales decreció en un 32.23% visiblemente afectados por el cierre de la mayor empresa productora del mercado para el año 2013.

Figura 53. Volumen de Ventas sector Importador 2013-2014



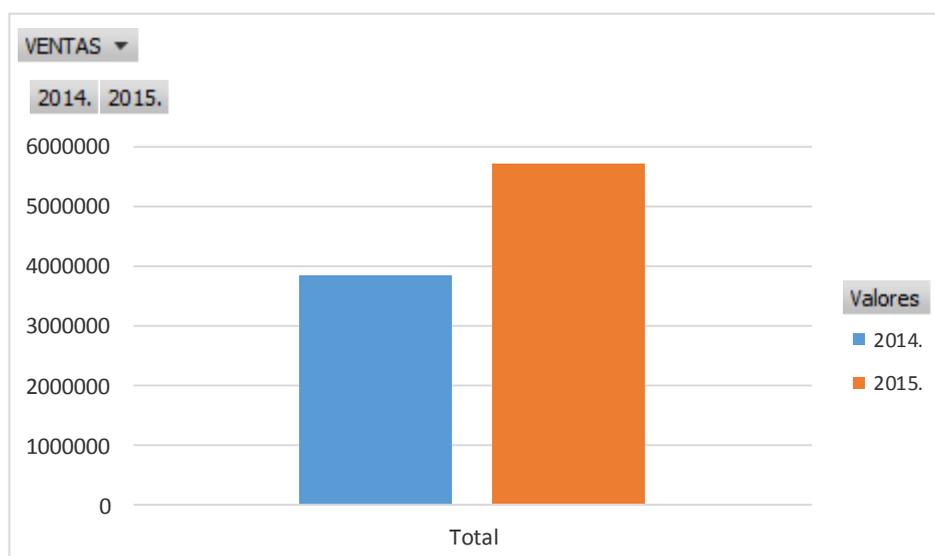
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos Superintendencia de Compañías

Tabla 8. Variación en ventas sector importador 2013-2014

| VARIACION TOTAL EN VENTAS ANUALES | 2013 | 2014 | <u>variacion 2013- 2014</u> | % |
|-----------------------------------|-----------|------------|---------------------------------|--------|
| Total general | 5654179.6 | 3831838.39 | -1822341.21 | -32.23 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

Sin embargo, para el año 2015 la recuperación del sector en volumen de ventas es de un 48.79% siendo significativamente satisfactorio. La recuperación que mantuvo el sector por ventas anuales en comparación al 2014.

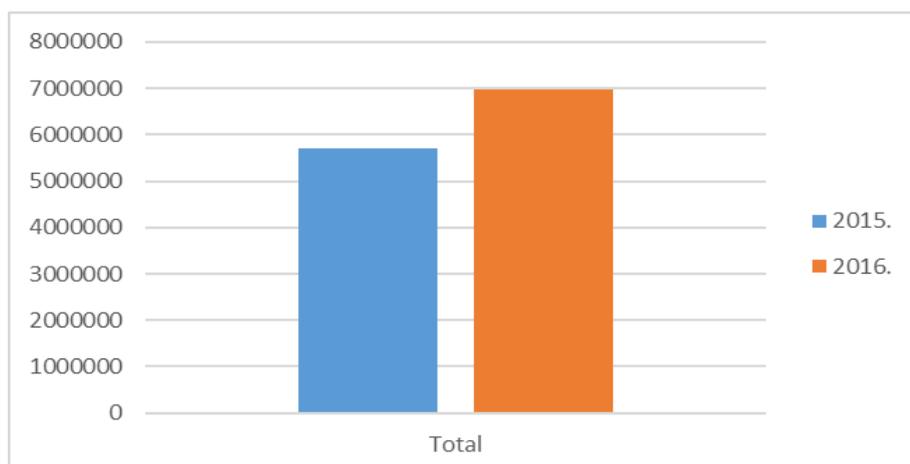
Figura 54. Volumen de Ventas sector Importador 2014 - 2015

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos Superintendencia de Compañías

Tabla 9. Variación en ventas sector importador 2013-2014

| <u>VARIACION TOTAL EN VENTAS ANUALES</u> | <u>2014</u> | <u>2015</u> | <u>variacion 2014-2015</u> | % |
|--|-------------|-------------|--------------------------------|------------|
| Total general | 3831838.39 | 5701592.1 | 1869753.71 | 48.7952132 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

Figura 55. Volumen de Ventas sector Importador 2014 - 2015

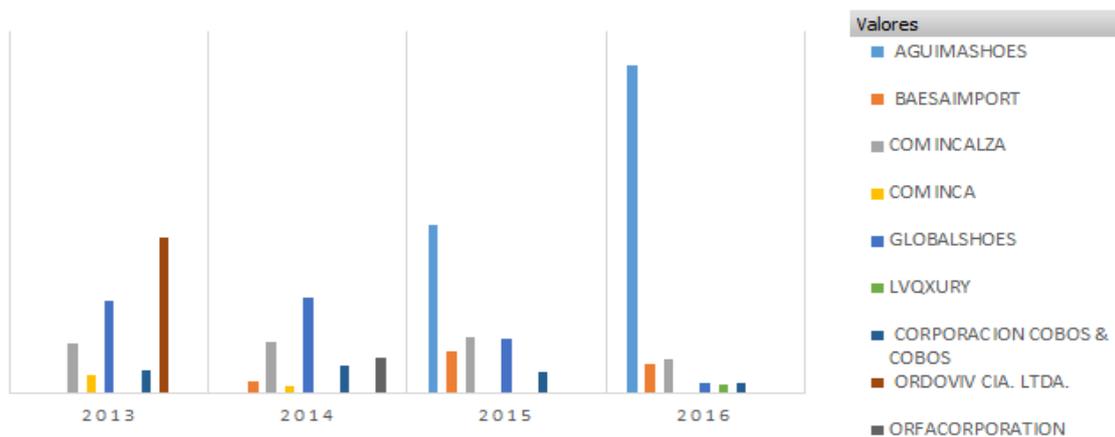
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos Superintendencia de Compañías

Tabla 10. Variación en ventas sector importador 2013-2014

| VARIACION TOTAL EN VENTAS ANUALES | 2015 | 2016 | variación 2015-2016 | % |
|--|-------------|-------------|----------------------------|----------|
| Total general | 5701592.1 | 6980994.53 | 1279402.43 | 22 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

En relación al año 2015 durante el año 16 el sector sufrió un incremento en ventas del 22% lo que representa que significativamente el sector se va recuperando paulatinamente de la reducción que sufrió en el año 2013

Figura 56. Ventas anuales sector importador por empresa 2013-2016

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos Superintendencia de Compañías

Participación de en el sector productor del calzado en la ciudad de Cuenca por el volumen de ventas para el periodo 2013-2016

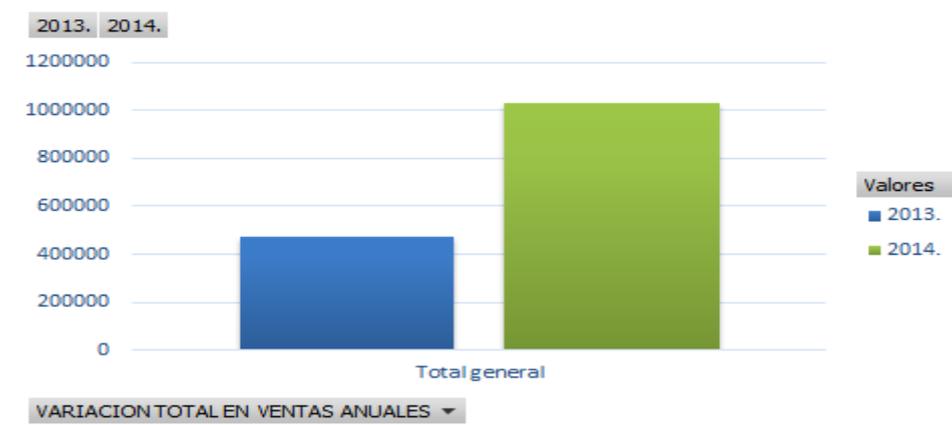
Tabla 11. Participación de Empresas Productoras, por Volumen de ventas 2013-2016

| PARTICIPACION DE EMPRESAS PRODUCTORAS EN EL MERCADO POR VOLUMEN DE VENTAS 2013-2016 | | | | | | | | |
|---|---------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|----------------|------------------|----------------|
| EMPRESAS | 2013 | % | 2014 | % | 2015 | % | 2016 | % |
| BECKEN TRADE CIA. LTDA. | 77433.7 | 16.36% | 67738.02 | 6.60% | 43780 | 3.89% | 40050.10 | 11.02% |
| DEILY'S SHOES CIA. LTDA. | 160093 | 33.82% | | 0.00% | | 0.00% | | 0.00% |
| ESCODIGROUP CIA.LTDA. | | 0.00% | | 0.00% | 57910.11 | 5.15% | 107060.6 | 29.46% |
| GUZZPER CIA. LTDA. | | 0.00% | 25928.85 | 2.52% | 25250 | 2.24% | 40050.1 | 11.02% |
| PERFLEX CIA. LTDA. | 235841 | 49.82% | 933220.6 | 90.88% | 997819.81 | 88.71% | 176253.7 | 48.50% |
| Total general | 473367 | 100.00% | 1026887 | 100.00% | 1124759.92 | 100.00% | 363414.44 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

Las empresas productoras de la ciudad de Cuenca relacionada con el calzado, de acuerdo al análisis efectuado, en la tabla 10. La continuidad en los años analizados 2013-2016. La tienen las empresas PERFLEX CIA LTDA y BECKEN TRADE CIA LTDA. Sin embargo, de esta información se desprende la participación dentro del mercado por volumen de ventas durante el año 2013 al 2016 está liderado por PERFLEX CIA LTDA quien en el 2015 tiene una participación del 88.71%. Sin embargo, para el año 2016 esta participación se ve disminuida al ser únicamente del 54.41%, A su vez, quien tiene un incremento significativo para este año es ESCODIGROUP. CIA LTDA incrementando su volumen de ventas del 5.15% para el 2015 al 33.11% en el 2016.

Figura 57. Volumen de Ventas sector productor 2013-2014



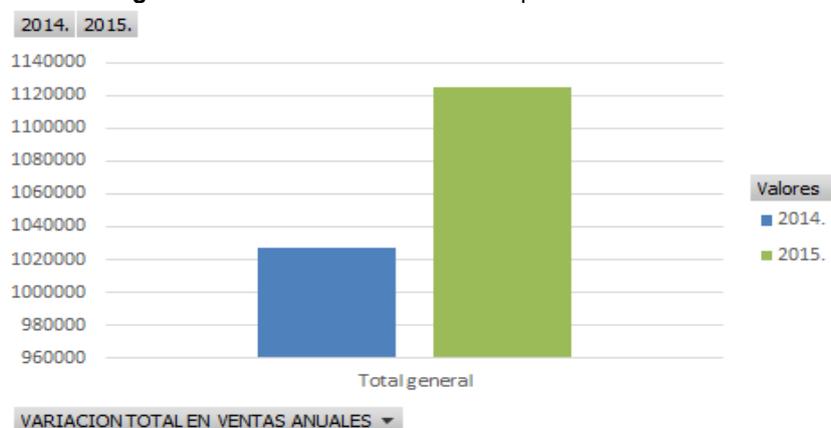
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos Superintendencia de Compañías

Tabla 12. Variación en Ventas Anuales sector productor 2013-2014

| VARIACION TOTAL EN VENTAS ANUALES | 2013 | 2014 | variación 2015-2016 | % |
|--|---------------|----------------|--------------------------------|---------------|
| Total general | 475380 | 1028901 | 553520.99 | 116.44 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

Por lo que se puede determinar que durante el año 2014 el sector tuvo un importante crecimiento de acuerdo al índice de ventas registrado en un 116.44%, representa un incremento trascendental con más del 100% dentro de la industria, podría decirse que durante el 2014 fue el mejor año para el sector productor del calzado.

Figura 58. Volumen de Ventas sector productor 2014-2015

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos Superintendencia de Compañías

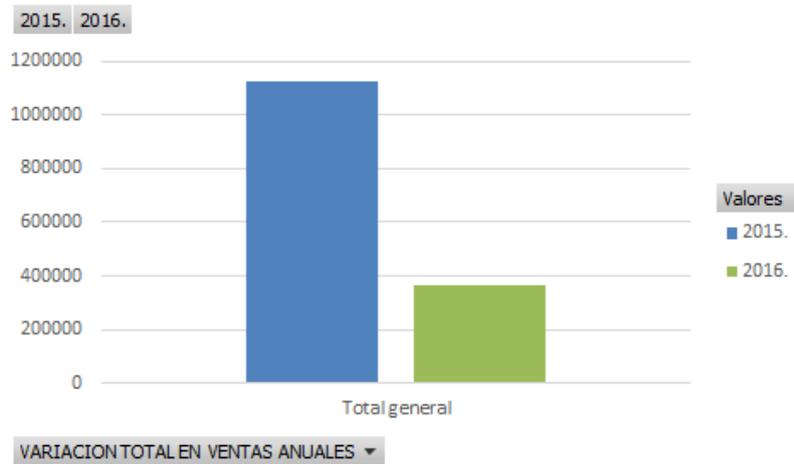
Tabla 13. Variación en Ventas Anuales sector productor 2014-2015

| VARIACION TOTAL EN VENTAS ANUALES | 2014 | 2015 | variación 2015- 2016 | % |
|--|----------------|----------------|-------------------------------------|-------------|
| Total general | 1026887 | 1124760 | 97872.44 | 9.53 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Compañías

El crecimiento durante el 2015 es de un 9.53% con la aparición de ESCODIGROP CIA LTDA tomando en consideración el crecimiento total de la industria se establece que logra un posicionamiento desde su inicio de actividades.

Figura 59. Volumen de Ventas sector productor 2015-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos Superintendencia de Compañías

Tabla 14. Variación en Ventas Anuales sector productor 2015-2016

| VARIACION TOTAL EN VENTAS ANUALES | 2015 | 2016 | variación 2015-2016 | % |
|--|-------------|-------------|----------------------------|----------|
| Total general | 1124760 | 363414.44 | -761345.48 | -67.69 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Compañías

Para finalmente tener una disminución en ventas del 67.69% para el 2016 con relación del año 2015. Lo que marca el decrecimiento en la industria del calzado sector productor para este periodo. Sin lugar, una disminución significativa que perjudicaría directamente a la industria y por ende a este sector manufacturero.

Figura 60. Ventas anuales sector productor por empresa 2013-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos Superintendencia de Compañías

CAPÍTULO 3: DISCUSIÓN

Para medir y evaluar el resultado de los ejercicios económicos para el periodo analizado del sector productor e importador de calzado en la ciudad de Cuenca, fue adecuado analizar y conocer la situación en la que se encuentran las empresas, conocer factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos (PESTEL), que lo influyen e internos mediante los indicadores financieros de liquidez, gestión, rentabilidad y endeudamiento; de igual manera; Los niveles de ventas por sector, participación de las principales empresas y su relación entre sectores.

El sector analizado, Para empresas productoras C1520 e importadoras G4641.31 se identifica en el nivel III de la Clasificación Internacional de Industrias Unificado (CIIU), la cual pertenece al sector de manufactura en Ecuador.

Los factores socio-económicos externos analizados mediante las encuestas realizadas a las empresas productoras e importadoras en la ciudad de Cuenca, fueron las salvaguardias y el contrabando, para las salvaguardias cerca del 67% dentro del marco de las empresas productoras e importadoras y el contrabando en un 33%, Afectando a importadores como productores, tomando en consideración que el sector productor importa gran cantidad de materia prima a fin de mantener sus estándares de calidad. .

A su vez, del 2007 al 2015 el incremento representativo del número de compañías productoras de sector calzado y con el Acuerdo de la OMC del 20 de agosto del 2016, el cual, con la finalidad de proteger la producción nacional, y evitar el elevado índice de consumo de productos importados, fortaleciendo al empleo formal y al crecimiento de la productividad. Dentro de los aspectos más relevantes dentro de las compañías del sector de calzado se encontró, que valoran factores primordiales para competir como el precio y calidad de sus productos, ya que, el consumidor suele ser bastante exigente y con ello, ofertar productos de calidad dentro del mercado y enfrentarse a la competitividad. Para adquirir diferenciación en el mercado, permitiendo generar una posición única y de exclusividad de los productos que ofertan.

La industria del calzado, hace reconocimiento medioambiental, concientización al cambio climático que afecta considerablemente al entorno, por ello, toman medidas como actividades de reciclaje, optimización en sus materias primas, trata de sus aguas residuales para evitar contaminantes y pigmentos en los líquidos de sus industrias y contribuciones especiales a diferentes departamentos dedicados al desarrollo en general, para atraer bienestar dentro de la sociedad, a más de satisfacer a sus clientes.

Al describir el desarrollo del sector productor e importador de calzado, en el análisis macroeconómico, evaluando fuentes de información, INEC, SRI, SUPERCIAS, BCE; se evidenció en 2016 un total de 25,207 individuos ocupados un 10,04% de la PEA a nivel nacional, recaudando cerca de \$33,6 millones dentro del sector manufacturero y con una participación del 0,4% del Producto Interno Bruto. El aumento en la productividad, genera

mayores ingresos y como resultado un crecimiento en el bienestar económico, es necesario implementar políticas públicas que favorezcan al consumo nacional, incrementando y diversificando a los productores nacionales (SENPLADES 8).

Los resultados con relación a los indicadores financieros, reflejan que el sector productor, es el que menor rentabilidad genera, esto se debe a que estas compañías han invertido en sus activos fijos (maquinaria, equipo, etc.), generando altos costos financieros, y un índice preocupante de endeudamiento. Además, de evidenciar el comportamiento contradictorio del impacto de gastos administrativos y de ventas con relación al margen de ingresos. A su vez, el sector importador presenta una relación directa entre el impacto de gastos administrativos y ventas con su nivel de ingresos. Sin embargo, el resultado de sus niveles de endeudamiento es alarmante denotando un alto índice de dependencia financiera.

A nivel nacional, el sector productor está creciendo significativamente. Sin embargo, localmente la tendencia para el periodo analizado es diferente; Para los próximos años se estima mayores aportaciones y crecimiento de la oferta laboral y de la productividad del país; Tomando en consideración, que la adquisición de materia prima de calidad proviene del exterior y mediante importación directa de los suministros para su elaboración; con la ayuda de políticas regulatorias este mercado está creciendo ya que el número de importaciones, disminuyendo para que el consumo local crezca y favorezca de manera general al bienestar del país y sobre todo del sector productor de la industria. De igual forma, el sector importador, en el estudio realizado en ciertos indicadores muestra ventajas. Siendo efectivamente más líquido, manteniendo mejores niveles de rotación de activos fijos, de ventas

Dentro del margen de impacto de las empresas importadoras, relacionadas al sector del calzado, se evidenció un nivel de participación del 48%, pero en promedio este sector decreció en su volumen de ventas cerca del 25%, medidas por las cuales se puede inferir en la inactividad de sus operaciones, de igual manera, este sector influenciado por políticas regulatorias a las importaciones, ha favorecido significativamente a la producción nacional, ya que por ser minoría las empresas productoras en el sector del calzado, la fuerza laboral era reducida, la productividad de las pequeñas y medianas empresas, tenían síntomas de reducción de 2.2 a 1.9 desde el tercer cuatrimestre del 2014 afectando considerablemente al sector manufacturero (observatorio PYME 4).

Los análisis de los indicadores de rentabilidad para las empresas importadoras y productoras, evidenciando importador un margen bruto de 0.37, un margen operacional de 0.17 y un margen neto de 0.14; por otro lado, los sectores productores presentan indicadores menores al otro sector evidenciando un margen bruto de 0.33, margen operacional de 0.12 y margen neto de 0.06. Demostrando que el sector importador tiene mayor efectividad en la administración de sus procesos relacionados a costos y gastos, convirtiendo sus ventas en utilidades.

El análisis de impacto de la industria se puede sugerir que el nivel de ventas en los años analizados 2013-2014, su volumen en ventas a nivel general se vio reducido significativamente para el sector importador en un -32.23%, Sin embargo, para el sector productor existió un incremento en ventas del 116.44%. Manteniendo la tendencia de crecimiento para el sector importador del 48.79% para el 2014 al 2015 y productor del 9.53% para los mismos años. Conservando la tendencia al crecimiento para el 2015 al 2016 el sector importador sube en un 22% su nivel de ventas y el productor disminuye en un -67.69%

CONCLUSIONES

El sector de calzado en la ciudad de Cuenca, se establece en 2016 un total de 25,207 individuos ocupados (10,04%) para índice de trabajo formal, con un recaudo de \$33,6 millones dentro del sector, con una participación del 0,4% del Producto Interno Bruto con indicadores de crecimiento para el 2017.

Teóricamente el incremento de aranceles beneficiaría al sector productor al encarecer el productor importado. Sin embargo, pese a que durante el año 2014 existe una fuerte regularización por parte de la política económica aplicada para regular impuestos y aranceles a productos de importación. El sector productor también se ve afectado al adquirir gran cantidad de materia prima importada. Sobre todo, en compañías donde los estándares de calidad son más elevados. Pese a ello, el sector importador durante este periodo sufre una considerable reducción de sus ventas y por otra parte el sector productor un incremento en las mismas. Para los años 2015-2016 se observa que el comportamiento general de la industria comienza a crecer el sector importador. Sin embargo, el productor sufre una fuerte reducción en su nivel de ventas para el 2016.

Dentro de la evaluación de los indicadores de liquidez, se encontró que, tanto en el sector productor como importador, cuentan con la solvencia suficiente para cubrir sus niveles de deudas a corto plazo. No obstante se debe considerar que el sector productor no registra cuentas por cobrar en sus balances para los años examinados. Lo que, representaría de cierta forma, una variación sustancial en el resultado de los indicadores detallados. Tomando en consideración que los mismos no fueron registrados en los reportes enviados a la SUPERCIAS. Con una liquidez de 2.37 y 2.06 de prueba acida el sector importador frente al 1.85 y 0.44 del sector productor denota superioridad en niveles de liquidez y p. acida.

Sin embargo, la razón de liquidez debe tener en consideración tres aspectos fundamentales para una correcta eficiencia como: tiempo a transcurrir para que el activo se encuentre disponible en dinero en efectivo; la calidad de los activos que se van a convertir en dinero en efectivo el sector importador.

Al analizar rotación de cuentas por cobrar relacionada directamente con la periodo medio de cobro el mismo que para el sector importador denota en 136 días para el promedio del sector se establece que al estar ligado al p. medio de pago el mismo que se señala en 1829 días lo que genera para el periodo analizado la necesidad de revisar políticas de crédito y de pago. Las mismas que deben contener el enfoque de disminución del impacto financiero y endeudamiento. Al considerar el PMP excesivamente largo se considera que el sector genera altos niveles de gastos financieros respaldados con el impacto financiero de 0.2 para el sector importador y un nivel de endeudamiento del activo elevado.

Pese a no contar con información de cuentas por cobrar y una vez analizado el impacto de gasto financiero para el sector productor el mismo que se encuentra en 0.12 y con un nivel de endeudamiento del activo del 0.73, se concluye que, para el sector es necesario establecer políticas de crédito y pago inmediatas las mismas que regulen estas deficiencias. Así como también la renegociación del gasto financiero al ser este un índice preocupante.

Los indicadores de endeudamiento, se muestra un escenario muy preocupante ya que se evidencia que las empresas productoras e importadoras analizadas cuentan con un exceso de nivel de pasivos por lo que tiende a resultar indicadores elevados.

Al analizar los niveles de rotación de ventas las mismas que se encuentran para el sector importador en 1.11 y productor en 0.46 es necesario establecer políticas de compra y regular la adquisición de inventarios. Los mismos que para el sector productor deberían ser revisados en términos de tiempo de producción del producto terminado. Así también como costos de almacenaje.

En relación a la evaluación del pasivo de una empresa, se debe considerar a cuánto y cómo se debe cancelar dicho pasivo, para ello, es necesario evaluar la solvencia, es decir, lo que se necesita determinar es cuándo deber ser cancelada la obligación contraída o el tiempo en el cual debe abandonarse la deuda y su rigidez en el cumplimiento de dicha fecha. Los resultados de prueba acida, reflejan una significativa diferencia entre sectores teniendo claro que el sector productor no cuenta con capacidad de pago para sus obligaciones inmediata; Alertando sobre sus niveles de endeudamiento los mismos que están por encima de los niveles del sector importador.

Considerando, que la estabilidad empresarial en pasivos y su peso relativo con el capital y patrimonio, al implementar convenios y/o estrategias con sus proveedores con el fin de obtener mayor plazo para el pago de sus pedidos y así hacer uso de esta fuente de financiamiento; Analizando los gastos financieros que esto pueda incurrir así como también la relación costo y utilidad. De igual manera, establecer políticas que favorezcan el nivel de rotación de ventas y logren la efectividad del periodo medio de cobranza y pago.

El impacto de los gastos administrativos y ventas del sector productor no están en relación con sus volúmenes de ventas, por el contrario el sector importador mantiene niveles más bajos de gastos con un volumen superior de venta.

El ROA del sector productor es 8% y el importador de 2%; siendo una condición favorable para el sector, ya que, ambos muestran rentabilidad. Por su parte, el margen bruto el sector importador obtuvo un 12% mayor al productor, por lo que se puede estimar que no hay una correcta gestión en sus procesos administrativos y de costos.

En relación al retorno de la rentabilidad por el nivel de ventas, el sector importador es mayor que el productor, siendo 0.08 para importador y el productor 0.11. Sugiriendo que por cada unidad de venta del sector productor se genera 1.38 unidades más de venta del importador.

Con relación al nivel de rentabilidades de los accionistas o socios de los determinados sectores, se tiene, que el sector importador genera más utilidades que el sector productor, se infiere estos resultados por el nivel monetario en los activos fijos siendo mayor para las compañías productoras.

Dentro de la rentabilidad financiera, es fundamental que la rentabilidad económica sea buena para que los accionistas obtengan una remuneración adecuada; la estructura financiera es el análisis de proporción de deuda, recursos propios y costos de recursos ajenos, dentro del margen de apalancamiento.

El impacto que ha tenido el cierre de empresas del sector, ha contraído las ventas a nivel global, pero, con el crecimiento actual de las empresas importadoras con relación a las productoras de un 22% para el año 2016.

Tomando en consideración los aumentos y disminuciones que ha tenido la oferta durante 2013-2016 se observa la gran aceptación de producto nacional. Sin embargo, la venta de producto importado es significativamente más rentable.

En el sector importador para el año 2016 AGUIMASHOES CIA LTDA lidera el mercado con un 77.91% de posicionamiento en nivel de ventas, en cambio, en el sector productor para el mismo año PERFLEX CIA LTDA tiene el mayor índice de ventas para el mismo periodo con un 48.50%. No obstante, el crecimiento que tiene ESCODIGROUP CIA LTDA es altamente relevante, considerando que logra el posicionamiento con un 29.46% para el 2016 siendo de 5.15% en el 2015.

Como un aporte, al análisis realizado se presenta un “plan de mejora” del desempeño financiero del sector productor e importador del calzado que engloba un conjunto de políticas y actividades que fomentan la optimización de los recursos en la búsqueda de la mejor rentabilidad, liquidez y disminución del endeudamiento actual. El mismo, que luego de ser analizados son considerados los índices de mayor susceptibilidad dentro del sector.

Del análisis realizado, se evidencia pérdida de la independencia financiera para el sector importador y productor. Debiéndose gestionar principalmente políticas de pago y cobro. Establecer tiempos adecuados para el cobro a clientes. Comparando costos de oportunidad y gastos financieros, para determinar periodos de pago, los mismos que deben gestionarse con proveedores y evitando el gasto financiero. Priorizar técnicas de cobro, establecer mejores canales para el logro de recuperación de cartera, analizar la necesidad de venta de cartera vencida y recuperación de la misma a fin de obtener ingresos inmediatos.

Revisión de políticas de venta, establecerse presupuesto mensual, así como mantener permanentemente actualizada las preferencias del consumidor. Considerar los niveles de existencia actuales en inventario, en el caso de empresas productoras considerar tiempos de producción, y en el sector importador tiempo de importación o compra. Así como determinar inventarios que no tuvieron rotación en los últimos 6 meses, a fin de analizar la posibilidad de gestionar liquidaciones de productos.

Parametrizar stock máximo y mínimo para inventarios. Se evidencia un índice mínimo de rotación para el sector productor el cual está sujeto a variación de preferencias del consumidor así como deterioro o costos de almacenaje. Revisión de los canales de distribución, a fin de disminuir costos de ventas y gestionar nuevos canales, para facilitar la adquisición del producto y logro de los objetivos en ventas planteados reduciendo sus costos.

Análisis del gasto administrativo y ventas, la optimización de los recursos es prioritaria, a fin de evitar desperdicios o gastos excesivos injustificados se debe analizar el gasto de ventas principalmente el mismo que para el sector productor no está en función del nivel de ventas. El gasto administrativo debe ser comparado mensualmente y determinar sus variaciones significativas, así como estudio de costos producción para el sector productor.

Análisis de activos fijos improductivos, revisión de condiciones actuales y posible gestión de venta de los mismos.

Es necesaria la concientización de los funcionarios dentro de cada una de las empresas que conforman el sector del calzado, de la necesidad de la mejor utilización de los recursos, en base a los resultados señalados a fin de evitar la recapitalización de las empresas o su liquidación por sus altos índices de endeudamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo Comercial. «AC Ecuador y Unión Europea.» *Acuerdo Unión Europea, Caso Ecuador* (2017): 1-7.
- Banco Mundial. «Perspectivas Económicas Mundiales.» Informe Anual birf-aif. 2015. Perspectivas Económicas Mundiales.
- BCE. «Evolución y Participación del PIB en sector manufacturero Ecuador.» *Sector Manufacturero Ecuador* (2017): 1-25.
- . «Previsiones Económicas.» *Informe Banco Central del Ecuador* (2018): 12.
- Bermudez. «Indicadores Financieros.» *Finanzas Corp.* (2015): 12.
- CALTU. «Sector del Calzado en Ecuador.» *CALTU* (2017): 12.
- CEPAL. «Industria Manufacturera en Ecuador y América Latina.» *Comisión Económica para América y el Caribe* (2015): 12.
- García. «Análisis de Estado Financieros.» *Finanzas Corp.* (2015): 20-21.
- HA-JOON. «The Myth of free trade and the secret history of capitalism.» *Bad Samaritans* (2007): 10-12. The Myth of free trade and the secret history of capitalism.
- INEC. «Boletín de Estadísticas y Censos.» *Anuario INEC 2017* (2017): 5-10. Boletín de Estadísticas y Censos.
- . «Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.» *Boletín Técnico* (2018): 10-12.
- . «Reporte del Índice de Producción de la Industria Manufacturera del Ecuador.» *Sector Manufacturero del Ecuador* (2017): 1-15.
- . «Resultados Censos Nacional Económico.» *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos* (2011): 12.
- ITC. «El mercado de moda y calzado en Ecuador.» *Estudios de Mercado ICEX Oficina Económica* (2017): 20.
- MIPRO. «Producción de Cuero y Calzado en Azuay.» *Tiempo Diario Cuenca* (2016): 3.
- Observatorio PyME. «PyME y la Crisis Nacional.» *Economía y Finanzas* (2014): 1-4. Observatorio PyME.
- OMC. «Información Técnica de Salvaguardia.» *Organización Mundial del Comercio* (2016): 17. Documento.
- SERMA. «Estadísticas del Sector d Calzado en Latinoamérica.» *SERMA* (2017): 25.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de Encuesta

Universidad del Azuay
Formato de entrevista

Objetivo: Recolectar información primaria que permita analizar el desempeño financiero del sector productor e importador de las empresas de calzado de la ciudad de Cuenca.

1. Generalidades de la Compañía

1.1 ¿Su compañía se desempeña dentro del sector cómo?

Productor: _____

Importador: _____

1.2 ¿Dispone del Registro Único de Proveedores su compañía?

Sí: _____

No: _____

1.3 ¿Cuál es el tiempo de funcionamiento de su compañía?

2. Factores Política Económica

2.1 ¿En qué porcentaje estos factores socio económicos afectaron a su compañía?

Incremento del IVA _____

Aranceles: _____

Salvaguardias: _____

Inflación: _____

Contrabando: _____

Desempleo: _____

Migración: _____

Otros: _____

2.2 ¿En relación a sus productos, la comercialización de la compañía se realiza a nivel?

| | Menor al 25% | Entre 26% - 50% | Entre el 51% - 75% | Entre 76% - 100% |
|---------------|--------------|-----------------|--------------------|------------------|
| Local | | | | |
| Nacional | | | | |
| Internacional | | | | |

2.3 ¿En relación a los Proveedores, se obtienen de manera?

| | Menor al 25% | Entre 26% - 50% | Entre el 51% - 75% | Entre 76% - 100% |
|---------------|--------------|-----------------|--------------------|------------------|
| Local | | | | |
| Nacional | | | | |
| Internacional | | | | |

2.4 ¿Tomando en cuenta el nivel de ventas, la compañía ha cumplido sus objetivos previstos en el periodo 2013-2016? (Por favor responda según los porcentajes de cumplimiento de la compañía)

Menor del 25%: _____

Entre 26% y 50%: _____

Entre el 51% y 75%: _____

Entre 76% y 100%: _____

3. Factores financieros

3.1 ¿La compañía utiliza o ha utilizado estados financieros presupuestados?

Sí: _____

No: _____

3.2 ¿Conoce los beneficios de análisis previo a la toma de decisiones de inversión y financiamiento?

Sí: _____

No: _____

3.3 ¿Cuáles son los parámetros para realizar inversión?

3.4 ¿Qué factores influyen en el Financiamiento de Operación?

3.5 ¿Cómo son los procesos para implementación nuevos productos?

3.6. ¿Sus estrategias para competir en el mercado, se centran principalmente en?

Precio: _____
 Calidad: _____
 Diseño: _____
 Marca: _____
 Otros: _____

3.7 ¿Cómo ejecuta el Control Interno su Compañía?

3.8 ¿Cuáles son sus políticas de financiamiento de crédito a clientes?

3.9 ¿Cuál considera Ud. Es el poder de negociación con proveedores?

3.10 ¿Cada cuánto tiempo evalúan los resultados obtenidos por la compañía?

Anualmente: _____
 Semestralmente: _____
 Trimestralmente: _____
 Otros: _____

4. Factores de rentabilidad y endeudamiento

4.1 ¿La compañía ha obtenido financiamiento en los últimos tres años?

Si: _____
 No: _____

4.2 ¿El destino del financiamiento de su compañía fue?

Inversión en activos: _____
 Expansión de la compañía: _____
 Otros: _____
 Especifique: _____

4.3 ¿La fuente de financiamiento de su compañía fue?

Interna: _____
 Externa: _____
 Mixta: _____

4.4 ¿El financiamiento externo que obtuvo/espera obtener, se obtuvo/va obtener de?

Banco Privado: _____
 Banco Público: _____
 Cooperativa de Ahorro y Crédito: _____
 Otro: _____

5. Pregunta de opinión

5.1 ¿Qué opina Ud. sobre avances tecnológicos existen dentro del sector del calzado?

5.2 En relación a la pregunta anterior, ¿Están estos avances están al alcance de implementación dentro de su compañía?

5.3 ¿Cómo su empresa contribuye al cuidado del Medio ambiente?

5.4 ¿Se asegura que sus proveedores cumplan con el cuidado del Medio ambiente?

5.5 ¿Se ha implementado alguna campaña de reciclaje o gestión ambiental para el producto una vez que es desechado por parte del consumidor? ¿Conoce cuál es el su destino final?

-Muchas gracias-

Anexo 2. Tabla de Indicadores Promedio de la Industria Manufacturera

| Indicador Financiero | Promedio Industria |
|---|---------------------------|
| Indicadores de Liquidez | |
| Liquidez | 1,238 |
| Prueba Ácida | 0,905 |
| Indicadores de Solvencia | |
| Endeudamiento del Activo | 0,628 |
| Endeudamiento Patrimonial | 1,272 |
| Apalancamiento | 2,272 |
| Apalancamiento Financiero | 2,023 |
| Indicadores de Gestión | |
| Rotación de Cartera | 2,99 |
| Rotación de Activo Fijo | 1,92 |
| Rotación en Ventas | 0,96 |
| Periodo Medio de Cobranza | 59,89 |
| Periodo Medio de Pago | 120,14 |
| Impacto Gasto, Administración y Ventas | 0,46 |
| Impacto Carga Financiera | 0,00 |
| Indicadores de Rentabilidad | |
| Rentabilidad Neta del Activo | 0,03600 |
| Margen Bruto | 0,44440 |
| Margen Operacional | 0,00870 |
| Margen Neto | 0,00900 |
| Rentabilidad Operacional del Patrimonio | 0,00870 |
| Rentabilidad Financiera | 0,01200 |

Fuente: Elaboración propia con datos de Superintendencia de Compañías

Anexo 3. Tabla de Indicadores SUPERCIAS



TABLA DE INDICADORES

| FACTOR | INDICADORES TÉCNICOS | FÓRMULA |
|------------------|--|---|
| I. LIQUIDEZ | 1. Liquidez Corriente | $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$ |
| | 2. Prueba Ácida | $\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Corriente}$ |
| II. SOLVENCIA | 1. Endeudamiento del Activo | $\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$ |
| | 2. Endeudamiento Patrimonial | $\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio}$ |
| | 3. Endeudamiento del Activo Fijo | $\text{Patrimonio} / \text{Activo Fijo Neto}$ |
| | 4. Apalancamiento | $\text{Activo Total} / \text{Patrimonio}$ |
| | 5. Apalancamiento Financiero | $(\text{UAI} / \text{Patrimonio}) / (\text{UAI} / \text{Activos Totales})$ |
| III. GESTIÓN | 1. Rotación de Cartera | $\text{Ventas} / \text{Cuentas por Cobrar}$ |
| | 2. Rotación de Activo Fijo | $\text{Ventas} / \text{Activo Fijo}$ |
| | 3. Rotación de Ventas | $\text{Ventas} / \text{Activo Total}$ |
| | 4. Periodo Medio de Cobranza | $(\text{Cuentas por Cobrar} * 365) / \text{Ventas}$ |
| | 5. Periodo Medio de Pago | $(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365) / \text{Compras}$ |
| | 6. Impacto Gastos Administración y Ventas | $\text{Gastos Administrativos y de Ventas} / \text{Ventas}$ |
| | 7. Impacto de la Carga Financiera | $\text{Gastos Financieros} / \text{Ventas}$ |
| IV. RENTABILIDAD | 1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) | $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$ |
| | 2. Margen Bruto | $\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$ |
| | 3. Margen Operacional | $\text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$ |
| | 4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) | $\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$ |
| | 5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio | $(\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio})$ |
| | 6. Rentabilidad Financiera | $(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) * (\text{Activo} / \text{Patrimonio}) * (\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})$ |

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e Impuesto a la renta

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)