



**Análisis de la influencia de los microcréditos en el crecimiento microempresarial, sector alimentos  
y bebidas, del Cantón Rumiñahui**

Muñoz Sibri, Gabriela Mishell

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Ingeniera en Finanzas, Contadora Pública -

Auditora

Dra. Tamayo Herrera, Aracely del Pilar PhD.





20 de agosto del 2020

# URKUND

## Document Information

<b>Analyzed document</b>	TESIS MUNOZ SIBRI GABRIELA MISHELL 17082020.docx (D77920925)
<b>Submitted</b>	8/19/2020 4:15:00 AM
<b>Submitted by</b>	Tamayo Herrera Aracely Del Pilar
<b>Submitter email</b>	aptamayo@espe.edu.ec
<b>Similarity</b>	3%
<b>Analysis address</b>	aptamayo.espe@analysis.orkund.com

## Sources included in the report

<b>W</b>	URL: <a href="https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/20810/1/T-ESPE-039718.pdf">https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/20810/1/T-ESPE-039718.pdf</a> Fetched: 2/4/2020 1:43:16 PM	 L
<b>W</b>	URL: <a href="https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/20810/1/T-ESPE-040960.pdf">https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/20810/1/T-ESPE-040960.pdf</a> Fetched: 6/6/2020 11:02:04 PM	 2
<b>W</b>	URL: <a href="https://journals.openedition.org/pol.dev/2509">https://journals.openedition.org/pol.dev/2509</a> Fetched: 8/19/2020 4:16:00 AM	 L
<b>SA</b>	<b>Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE I Cadena y Cutiopala Tesis 2019.docx</b> Document Cadena y Cutiopala Tesis 2019.docx (D47424870) Submitted by: avberrones@espe.edu.ec Receiver: avberrones.espe@analysis.orkund.com	 L



**Dra. Tamayo Herrera, Aracely del Pilar PhD.**  
C.C:1714478094



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO

CARRERA DE INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA

**CERTIFICACION**

Certifico el trabajo de titulación "Análisis de la influencia de los microcréditos en el crecimiento microempresarial, sector alimentos y bebidas, del Cantón Rumifahui", que fue realizado por la señorita Muñoz Sibri, Gabriela Mishell, mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido, por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 20 de Agosto de 2020.

**Dra. Tamayo Herrera, Aracely del Pilar PhD.**  
C.C:1714478094



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA**

Yo, **Muñoz Sibri, Gabriela Mishell**, con cédula de ciudadanía n°1722818190, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **"Análisis de la influencia de los microcréditos en el crecimiento microempresarial, sector alimentos y bebidas, del Cantón Rumifahui"**, es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 20 de agosto del 2020

**Muñoz Sibri, Gabriela Mishell**

C.C. 1722818190



# ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

### AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo, **Muñoz Sibri, Gabriela Mishell**, con cédula de ciudadanía n°1722818190, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: "Análisis de la influencia de los microcréditos en el crecimiento microempresarial, sector alimentos y bebidas, del Cantón Rumiñahui" en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 20 de agosto del 2020

Muñoz Sibri, Gabriela Mishell

C.C. 1722818190

## **Dedicatoria**

El presente trabajo de titulación dedico a mi madre por sus años de arduo trabajo y esfuerzo que han sido para mí ejemplo y que ahora se ve reflejado con el cumplimiento de esta meta en mi vida.

Gabriela Muñoz Sibri

### **Agradecimientos**

Agradezco a Dios que me ha dado la sabiduría para poder cumplir este objetivo.

A mi madre y hermano por su apoyo incondicional.

A Magaly quien siempre me motivó y apoyó durante mi vida universitaria.

A Estefanía quien ha estado conmigo en todo momento motivándome y alentándome para el cumplimiento del presente trabajo.

Gabriela Muñoz Sibri

## Índice de contenidos

Dedicatoria.....	6
Agradecimientos.....	7
Resumen .....	14
Abstract.....	15
Introducción.....	16
Planteamiento del problema .....	16
Objetivos .....	17
Objetivo general.....	17
Objetivo específicos .....	17
Determinación de variables .....	17
Identificación de variables .....	17
Hipótesis .....	17
Capítulo I: Marco teórico .....	18
Teorías sobre las microfinanzas y el microcrédito.....	18
Teorías sobre desarrollo socioeconómico .....	20
Teoría de la modernización.....	20
Teoría de la dependencia.....	21
Teoría de los sistemas mundiales .....	24
Teoría de la globalización.....	27
Desarrollo humano: postulados principales y articulación con las teorías del desarrollo .....	28



Teorías de la gestión financiera .....	28
Teoría de la rentabilidad .....	29
Teorías del crecimiento económico empresarial.....	30
Capítulo II: Diseño Metodológico .....	31
Introducción al diseño metodológico .....	31
Definición del objeto de estudio.....	31
Enfoque metodológico.....	31
Matriz de variables.....	32
Diseño de instrumentos de investigación.....	34
Detalle del procedimiento de toma de datos .....	34
Resultados de validación de prueba piloto.....	35
Capítulo III: Análisis de datos .....	36
Introducción al análisis de datos.....	36
Análisis descriptivo .....	36
Contrastación de hipótesis .....	64
Capítulo IV: Propuesta .....	66
Introducción.....	66
Propuestas .....	66
Propuesta de estrategia empresarial.....	66
Estrategia de costos .....	67
Estrategia financiera .....	68
Estrategias en marketing .....	69

	10
Ventajas .....	69
Desventajas.....	69
Propuesta a aplicada al ejercicio práctico.....	70
Capítulo V: Análisis Financiero.....	71
Microcréditos.....	71
Tasas de interés activas para las microempresas .....	71
Análisis financiero Restaurante .....	72
Análisis financiero restaurante .....	72
Análisis Horizontal.....	89
Del restaurante .....	89
Análisis Vertical.....	90
Del restaurante .....	90
Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones .....	93
Conclusiones .....	93
Recomendaciones.....	94
Bibliografía .....	95
Anexos.....	98

### Índice de tablas

Tabla 1 Edad.....	36
Tabla 2 Sexo .....	37
Tabla 3 Estado Civil .....	39
Tabla 4 ¿Cuántos años de funcionamiento tiene su negocio? .....	41
Tabla 5 ¿Qué capacidad tiene su local? .....	43
Tabla 6 ¿Aproximadamente cuántos platos vende al día? .....	44
Tabla 7 ¿Cuál es el precio promedio de sus platos? .....	46
Tabla 8 ¿Cuáles son los ingresos semanales aproximados por ventas? .....	48
Tabla 9 ¿Cuenta con algún otro ingreso mensual permanente además de los de su negocio?.....	50
Tabla 10 ¿Cuáles son los gastos mensuales que genera su negocio?.....	52
Tabla 11 Al momento de iniciar su negocio.....	54
Tabla 12 ¿Se financió a través de?.....	56
Tabla 13 ¿Ha pedido créditos en los últimos 5 años?.....	58
Tabla 14 ¿Tuvo problemas para obtener el crédito?.....	60
Tabla 15 Si su respuesta fue afirmativa ¿Qué problemas tuvo? .....	61
Tabla 16 ¿Volvería a solicitar un crédito?.....	63
Tabla 17 Los ingresos generados en su microempresa ¿permitieron pagar la cuota de su crédito?...	64
Tabla 18 Ventajas y desventajas del marketing tradicional.....	69
Tabla 19 Ventajas y desventajas del marketing digital .....	69
Tabla 20 Estimación de ventas diarias .....	72
Tabla 21 Proyección de ventas .....	73
Tabla 22 Materia prima directa .....	74
Tabla 23 Materia prima indirecta .....	75
Tabla 24 Cálculo de costos variables .....	75
Tabla 25 Cálculo de costos fijos .....	76

Tabla 26 Total de costos .....	76
Tabla 27 Proyección de costos.....	77
Tabla 28 Gastos.....	77
Tabla 29 Proyección de gastos administrativos.....	78
Tabla 30 Inversión inicial.....	78
Tabla 31 Estructura de capital .....	79
Tabla 32 Estado de Resultados Proyectado.....	80
Tabla 33 Estado de Situación Inicial.....	81
Tabla 34 Flujo de efectivo apalancado.....	82
Tabla 35 Flujo de efectivo del inversionista y proyecto.....	84
Tabla 36 Tasa de descuento.....	84
Tabla 37 Criterios de valoración .....	85
Tabla 38 Indicadores financieros .....	87
Tabla 39 Análisis horizontal del restaurante.....	89
Tabla 40 Análisis vertical del restaurante .....	90

**Índice de figuras**

Figura 1. Edad.....	36
Figura 2. Sexo .....	37
Figura 3. Estado civil .....	39
Figura 4. Tiempo del negocio.....	41
Figura 5. Capacidad del local .....	43
Figura 6. Platos diarios vendidos .....	44
Figura 7. Precios de los platos.....	46
Figura 8. Ingresos semanales .....	48
Figura 9. Ingreso adicional .....	50
Figura 10. Gastos mensuales .....	52
Figura 11. Al momento de iniciar su negocio .....	54
Figura 12. Recibió financiamiento de .....	56
Figura 13. Solicitó crédito durante los pasados 5 años .....	58
Figura 14. ¿Tuvo problemas?.....	60
Figura 15. Problemas al solicitar el préstamo.....	61
Figura 16. Solicitaría nuevamente un crédito.....	63
Figura 17. Ingresos suficientes.....	64

## **Resumen**

En este estudio se aborda la problemática del crecimiento empresarial, considerando el sector de alimentos y bebidas (restaurantes, cafeterías y otros similares) ubicados en el cantón Rumiñahui, provincia Pichincha, República del Ecuador. En el estudio, se revisaron las bases teóricas sobre microfinanzas y microcrédito, así como su impacto en los pequeños negocios. Se consultaron la teoría de la modernización, de la dependencia, de los sistemas mundiales, de la globalización y del desarrollo humano, así como las teorías de la gestión financiera, de la rentabilidad y del crecimiento económico empresarial. Con esta base, se diseñó el instrumento de recolección de datos. La situación de la Emergencia sanitaria dificultó la búsqueda de información directa, por lo que se eligió la técnica de encuesta digital, con la herramienta Google Forms, y una vez obtenidos los datos, se procedió a su tabulación e interpretación, generándose una propuesta básica en la que se propone una estrategia empresarial, una de costos, una financiera, y las de marketing. La implementación de tales propuestas podría permitir a los negocios de alimentos y bebidas mejorar su situación general, y financiera en particular.

## **Palabras clave**

- **MICROCRÉDITOS**
- **FINANZAS**
- **CRECIMIENTO MICROEMPRESARIAL**
- **SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS**
- **CANTÓN RUMIÑAHUI**

### **Abstract**

This study addresses the problem of business growth, considering the food and beverage sector (restaurants, cafeterias and the like) located in the Rumiñahui canton, Pichincha province, Republic of Ecuador. In the study, the theoretical bases on microfinance and microcredit, as well as their impact on small businesses, were reviewed. The theory of modernization, dependency, world systems, globalization and human development, as well as the theories of financial management, profitability and business economic growth were consulted. On this basis, the data collection instrument was designed. The situation of the health emergency made it difficult to search for direct information, so the digital survey technique was chosen, with the Google Forms tool, and once the data had been obtained, it was tabulated and interpreted, generating a basic proposal in the one that proposes a business strategy, a cost one, a financial one, and a marketing strategy. The implementation of such proposals could allow food and beverage businesses to improve their general situation, and financial situation in particular.

### **Keywords**

- **MICROCREDITS**
- **FINANCE**
- **MICRO-BUSINESS GROWTH**
- **FOOD AND BEVERAGE SECTOR**
- **RUMIÑAHUI CANTON**

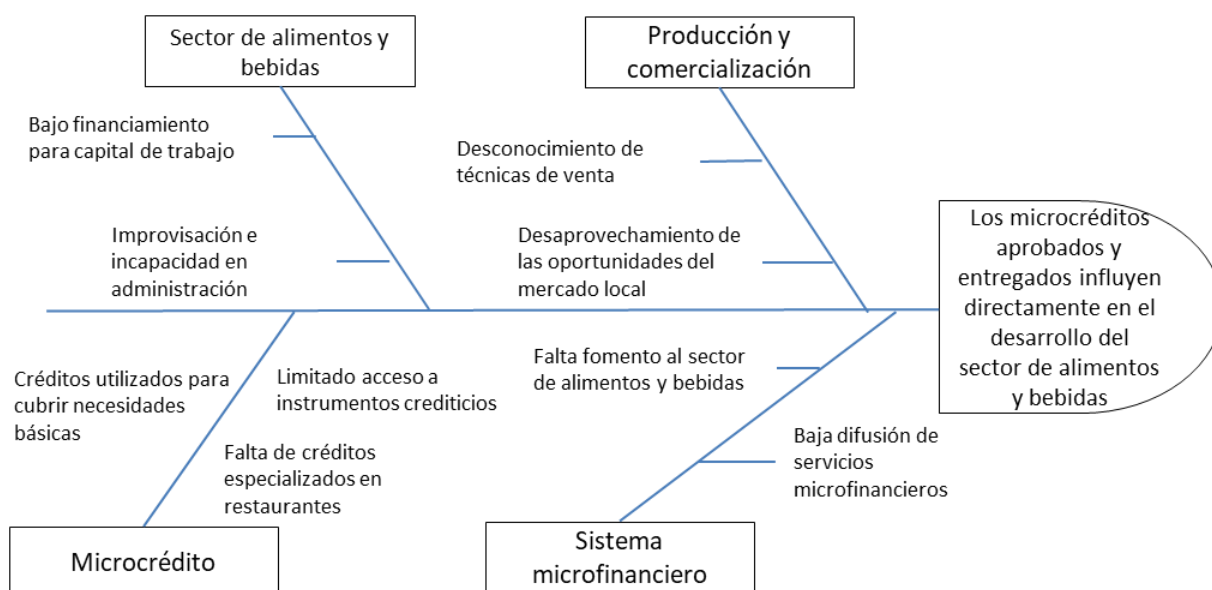
## Introducción

### Planteamiento del problema

Arenales señala que “abrir un restaurante no es una mala idea. Lo que sí lo es, es hacerlo sin conocimientos empresariales oportunos, como saber negociar un buen contrato para el local o hacer un estudio de mercadeo, son mucho más fundamentales para el éxito del negocio que las habilidades del cocinero” (Arenales, 2016).

Así, vemos que una mala elección del sitio, el financiamiento insuficiente, e incluso la falta de estrategias para diferenciarse de la competencia son los errores más frecuentes que muchos sin experiencia cometen. Sin embargo, los restaurantes aún son una importante elección de negocio para aquellos empresarios con iniciativa, se trata de un sector con gran crecimiento.

En este estudio, se abordará específicamente el tema del microcrédito, señalando su importancia en el crecimiento de las microempresas, al posibilitar el apalancamiento necesario para que los propietarios de estos negocios puedan invertir en la mejora y ampliación de los mismos. El siguiente diagrama ilustra la relación de estos elementos:



*Nota.* Investigación directa, elaboración propia



## **Objetivos**

### **Objetivo general**

- Analizar la influencia de los microcréditos en el crecimiento micro empresarial, sector alimentos y bebidas, del cantón Rumiñahui, durante el periodo 2015-2019.

### **Objetivo específicos**

- Determinar el aporte cuantitativo de los microcréditos en el desarrollo del cantón Rumiñahui, sector alimentos y bebidas.
- Identificar la influencia de los requisitos exigidos por las instituciones financieras en el otorgamiento de microcréditos en el cantón Rumiñahui a las microempresas del sector alimentos y bebidas.
- Identificar las dificultades encontradas por los propietarios de microempresas del sector alimentos y bebidas en su búsqueda de microcréditos en el cantón Rumiñahui, y su interés por otros préstamos.

## **Determinación de variables**

### **Identificación de variables**

**Variable Independiente:** Microcréditos

**Variable dependiente:** Crecimiento microempresarial.

### **Hipótesis**

El apoyo del sistema financiero generó un impacto positivo en el crecimiento microempresarial de las microempresas del cantón Rumiñahui.

## Capítulo I: Marco teórico

### Teorías sobre las microfinanzas y el microcrédito

En un estudio sobre la microempresa (microfinanzas) se plantea como hipótesis que estas generan un impacto en los niveles locales de microempresarios, ayudando en la baja de las tasas de pobreza de una población y a la compactación de la rama empresarial a nivel local (Sanhueza, 2011).

Todos estos apartados evalúan la eficiencia de este tipo de sistema financiero como herramienta para la mejora en la calidad de vida de un territorio, utilizando su rol social y económico combinándolo; dentro de esto se analiza los microcréditos y su proceso aplicativo. Entre sus servicios o productos más ofertados, y difundidos a lo largo de las tres últimas décadas, se encuentra el microcrédito.

Se posiciona a las microfinanzas como una alternativa para el fortalecimiento de los ingresos, incluyendo la creación de nuevas plazas de trabajo focalizando estas oportunidades a los sectores de alta vulnerabilidad (pobres, marginales y/o excluidos) (Sanhueza, 2011).

Sin embargo, su aplicabilidad es diversa, puede ir desde una economía con un bajo desarrollo, cruzando por aquellos emergentes hasta aquellas desarrolladas. Hay muchos más datos de esta alternativa aplicada a economías subdesarrolladas que dentro de aquellas posicionadas.

Con todas estas consideraciones, se estipula que son un conjunto de instrumentos que permite descubrir y desarrollar las habilidades empresariales, ofertando a los microempresarios recursos y conocimientos que son capaces de adquirir.

Enmarcando entonces el desarrollo de teorías en relación a las finanzas y su subnivel micro o microfinanzas durante los últimos años, se identifica que centran la atención en la búsqueda de una simbiosis directa entre la microfinanza y la reducción de la pobreza conjuntamente con todo lo que implica, entonces, en torno a este tema relucen dos tendencias marcadas, la primera con un enfoque de sistema financiero y la segunda con el enfoque de eliminación de pobreza (Gulli, 1999).

### **Sistema financiero**

Este enfoque se basa en un mercado de instituciones que cumplen las reglas de mercado, en otras palabras, su interés es el sostenimiento financiero autónomo, tienen muy bien identificado su mercado objetivo (no necesariamente el segmento más pobre), estas no cuentan con subsidios públicos, pueden llegar a ser muy competitivos. Además, tienen la posibilidad de captar fondos de bancos de segundo piso, con enfoque de microfinanzas, y fondos de donantes. Para las instituciones inmersas en este enfoque, el alivio de la pobreza o la colaboración con la parte más pobre del territorio no constituye un objetivo, por el contrario, es tener un segmento de mercado que les permita generar rentabilidad financiera.

### **Eliminación de la pobreza**

Se fundamenta en la hipótesis “las microfinanzas son necesarias, pero no suficientes” para subsanar los problemas de pobreza, en esta tendencia se busca la interpretación de un objetivo más social, utilizando el microcrédito en actividades instauradas por el Gobierno ONG u la sociedad en general en contra a esta problemática.

En esta dirección, las políticas gubernamentales como: subsidios, fondos de donativos, infraestructuras médicas y de educación, programas infantiles, entre otros, que coadyuven a generar cadenas productivas potenciando la viabilidad de ahorro al momento de fomentar a los microempresarios y auto empleo. Estas características permiten que este enfoque tenga un mayor impacto en términos de profundidad de alcance que el primer enfoque.

Es así que, se suma una distancia representativa entre enfoques marcando diferencias de desarrollo, como la capacidad del segundo para alcanzar a grupos sociales vulnerables sumidos en la pobreza, es decir, una mayor profundidad de alcance, el primer enfoque llega a un número de personas más elevado, pero no necesariamente a los más pobres.

## Teorías sobre desarrollo socioeconómico

### Teoría de la modernización

La teoría del desarrollo de la modernización se apuntaló en tres elementos históricos tras la Segunda Guerra Mundial (So, 2005):

- Primero: el surgimiento de Estados Unidos como potencia.
- Segundo: se difundió un movimiento comunista mundial unido.
- Tercero: se produjo la caída de las colonias europeas que aún quedaron, como resabios, en América Latina Asia y África, surgiendo nuevos estados-nación en estos territorios.

Esta teoría establece que las sociedades modernas implican mayor productividad, cuentan con más beneficios y los jóvenes están más preparados (Liz, 2013). En ese caso, el análisis Smelser concentra su opinión en la particularidad de estas sociedades en sus diferencias estructurales (Chirot, 2013), aumentando la capacidad funcional pero generando paralelamente un problema de integración.

Se caracteriza por establecer los siguientes criterios (Tipps, 2011):

- 1.- La modernización es un proceso homogenizador. Mientras pasa el tiempo las sociedades se vuelven un todo homogéneo.
- 2.- La modernización es un proceso europeizador y/o americanizador. Se atribuye a estos sistemas una prosperidad económica y una estabilidad política dignas de imitación.
- 3.- La modernización es un proceso definitivo. Ninguna sociedad se libera de los cambios, y cuando se inicia no hay retorno.
- 4.- La modernización es un proceso progresivo, necesario, a largo plazo deseable y finalmente inevitable los sistemas políticos modernizados tienen mayor capacidad que los sistemas políticos tradicionales.

5.- Por último, la modernización es un proceso extenso, que demorará varias generaciones humanas, siendo necesarios varios siglos para que concluya.

Sin embargo, entre las críticas más relevantes a esta teoría, está el considerarlo un desarrollo unidireccional, sólo muestra un modelo de desarrollo, donde los países del Tercer Mundo son tradicionales mientras que los occidentales son modernos y necesarios para alcanzar el desarrollo, los países pobres deben adoptar los valores occidentales. Este es un ejemplo de la etnocentricidad en la perspectiva de Rostow, donde se favorece el patrón de desarrollo de los Estados Unidos. Sin embargo, en contraste con este patrón, se puede apreciar avances de desarrollo en países como Taiwán y Corea del Sur, cuyos niveles actuales de desarrollo fueron posibles con regímenes autoritarios fuertes (Killing, 2016, págs. 45-56).

Además, se critica a esta teoría su postulado de la necesidad de eliminar los valores tradicionales. Los países del denominado Tercer Mundo para este enfoque, carecen de un grupo de valores tradicionales homogéneos, existiendo los grandes valores tradicionales (valores de las élites), y las pequeñas tradiciones (valores de las masas) (Redfield, 2001, págs. 35-43).

A esta crítica, se debe agregar el hecho de que los valores tradicionales y los modernos no necesariamente son excluyentes. Por ejemplo, la sociedad china, pese a sus avances en desarrollo económico, mantiene sus valores tradicionales. Además, no se puede afirmar que los valores tradicionales están disueltos de las condiciones de la modernidad. Por ejemplo, la lealtad hacia el emperador (como en Japón) puede transformarse en lealtad hacia la empresa (Reyes, 2009).

### **Teoría de la dependencia**

Su fundamento está en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), siendo Prebisch el referente principal dentro de esta teoría, se considera su modelo como referencia, el mismo considera que un país necesita (Bodenheimer, 2010):

- Controlar la tasa de cambio monetario.

- Impulsar una mayor eficiencia del papel gubernamental y mayor protagonismo en el desarrollo nacional.
- Crear un esquema de inversiones que favorezca la iniciativa privada.
- Permitir la entrada de capitales externos.
- Promover una demanda interna más efectiva (mercados internos).
- Generar una mayor demanda al interior de la economía doméstica, mejorando los sueldos y salarios de los trabajadores.
- Mejorar la eficiencia del seguro social.
- Desarrollar estrategias nacionales de importaciones.

La propuesta de Prebisch y de la CEPAL fue la base de la teoría de la dependencia a inicios de la década de 1950 (Prebisch, 2010). Esta teoría armoniza conceptos neo-marxistas y keynesianos. Con base en el enfoque de Keynes, esta teoría está compuesta por 4 fundamentos: a) el desarrollo de una importante demanda interna efectiva; b) el reconocimiento de la importancia del sector industrial es para mejorar los niveles de desarrollo nacional; c) el incremento de los ingresos de los trabajadores como requisito para incrementar la demanda agregada como parte de las condiciones del mercado nacional; d) la promoción de un papel gubernamental más efectivo que permita reforzar las condiciones de desarrollo nacional, aumentando los estándares de vida (Dos Santos, 2009, págs. 233-255).

Foster-Carter identifica tres diferencias fundamentales entre el marxismo ortodoxo clásico y el neo-marxismo. El segundo provee una base para la teoría de la dependencia. El enfoque clásico se concentra en analizar el papel de los monopolios extendidos a escala mundial, mientras el neo-marxismo provee una visión desde las condiciones periféricas (Foster-Carter, 1973).

El movimiento clásico previó la necesidad de una revolución burguesa en la introducción de procesos de transformación; desde la perspectiva neo-marxista y con base en las condiciones de los países del denominado Tercer Mundo, es imperativo “saltar” hacia una revolución social, sobre todo

porque se percibe que la burguesía nacional se identifica fuertemente con posiciones de élite y de las economías altamente industrializadas, más que con posiciones nacionalistas. El enfoque marxista clásico consideraba que el proletariado industrial tenía la fuerza y estaba llamado a ser la vanguardia para la revolución social. El enfoque neo-marxista, en cambio, insistió en que la clase revolucionaria debía estar conformada por los campesinos para llevar a cabo un conflicto revolucionario (Foster-Carter, 1973).

Pese a que la teoría de la modernización y la de la dependencia difieren en muchas cosas, tienen algunas similitudes. Las principales son: a) el interés central de la investigación es el desarrollo de los países del Tercer Mundo; b) tienen una metodología con un grado elevado de abstracción y se concentra en el proceso revolucionario, utilizando estados-naciones como unidad de análisis; c) se aplican visiones estructurales teóricas polares. En un caso, la estructura es tradición vs modernidad (modernización), en el otro, centro versus la periferia (dependencia) (Fiedrichs, 2008, págs. 34-36).

Según la teoría de la dependencia, el desarrollo en los países del Tercer Mundo se genera a partir de: 1) el desarrollo de estos países requiere un grado de subordinación a los estados del centro, cuyo desarrollo fue históricamente independiente. En Latinoamérica se observan ejemplos claros de esta situación, sobre todo en los países con un alto grado de industrialización como Brasil; 2) en general, los dependentistas consideran que las naciones periféricas logran un mayor desarrollo económico si sus relaciones con la metrópoli son menos fuertes; 3) cuando las metrópolis superan su crisis y restablecen sus vínculos comerciales y financieros, reintegran a los países periféricos a sus sistemas, pero el crecimiento y la industrialización de estos últimos se subordinan a las metrópolis (Frank, 2007).

Cuando los países del centro superan cualquier crisis que hubiera desviado su atención de la periferia, la balanza de pagos, inflación y estabilidad política de los países del Tercer Mundo se

vieron afectadas negativamente. Los países con mayor subdesarrollo donde persisten sistemas tradicionales feudales, tuvieron relaciones más cercanas con el centro (Frank, 2000).

Sin embargo, según Dos Santos, la base de la dependencia de los países subdesarrollados resulta de la producción industrial tecnológica, antes que de vínculos financieros a monopolios de los países del centro (Ladsberg, 2000).

Las principales críticas a esta teoría se centran en el hecho de que no provee evidencia empírica minuciosa que sustente sus conclusiones. Además, esta teoría emplea un elevado nivel de abstracción en sus análisis. Otra crítica es que su análisis considera nocivos los vínculos de estos países con las corporaciones transnacionales, pero tales vínculos pueden ser aprovechados como mecanismos de transferencia de tecnología (Dos Santos, 2009).

### **Teoría de los sistemas mundiales**

Es el resultado de la influencia que el capitalismo estaba generando en el mundo en la época de 1960, bajo estas demandas los países tercermundistas desarrollaron condiciones para elevar su calidad de vida, las mismas implicaban la poca influencia que los sistemas financieros estaban generando.

Todos estos precedentes lograron la inclusión de nuevas actividades capitalistas, bajo los siguientes aspectos (So, 2005):

- Asia oriental estaba viviendo un alza fuerte de crecimiento económico, siendo un “imperialismo manufacturero”.
- La crisis socialista que dio como resultado la división chino-soviética, y con ella el estancamiento económico que marcaría un proceso de caída de muchos puntos de la agenda del marxismo revolucionario.



- La Guerra de Vietnam, la separación de la relación oro/dólar, las alzas del precio del petróleo en 1973 y en 1979, la inflación y el incremento de la brecha comercial en la década de 1980; esto deterioró a la potencia americana en el contexto global capitalista.

Todos estos factores propiciaron condiciones adecuadas para que esta teoría surja, con su origen en el Centro de Estudios de economía, Sistemas Históricos, y Civilización en la Universidad Estatal de Nueva York en Bringhamton.

Aunque esta teoría tuvo su génesis en el campo de la Sociología, sus postulados abarcan especialidades tan diversas como la Antropología, la Historia, las ciencias políticas, y la planificación urbana. Los precursores de esta teoría estudiaron los problemas de desarrollo que enfrentaban los países africanos recién independizados, considerando las nuevas condiciones económicas y políticas mundiales de la década de 1960 (Bergesen, 2004).

Wallerstein (2007) determinó la existencia de condiciones mundiales que operan como fuerzas determinantes, de forma particular para países pequeños y subdesarrollados, y que el análisis de estado-nación ya no es la categoría adecuada para estudiar las condiciones de desarrollo, particularmente en regiones del Tercer Mundo.

Los factores de mayor impacto en el desarrollo interno de estos países fueron los cambios en el sistema de comunicaciones mundiales, los mecanismos de comercio mundial, el sistema financiero internacional, y la transferencia de conocimientos y vínculos militares. Estos factores crearon su propia dinámica en ámbitos internacionales, al mismo tiempo que estos elementos interactúan con los factores internos de cada país (Reyes, 2009).

Esta teoría afirma: a) existe una importante relación entre las ciencias sociales, de forma particular la Sociología y las disciplinas económicas y políticas. Esta teoría reconoce que, generalmente, se presta mayor atención al desarrollo de cada disciplina que a la interacción entre ellas, y cómo estas interacciones afectan en términos reales las condiciones nacionales de una sociedad específica; b) en lugar de orientar el análisis a cada variable, siendo importante analizar la

realidad de los sistemas sociales; c) se debe reconocer las nuevas características del sistema capitalista (Wallerstein, 2007).

Esta no es la situación actual, sobre todo si se considera el papel económico de las corporaciones transnacionales, el clima político internacional, la interdependencia que afecta a los gobiernos de los países pobres, y el papel de las inversiones especulativas. Para la teoría de los sistemas mundiales, las teorías tradicionales del desarrollo no explican completamente las condiciones actuales. Esta crítica del sistema capitalista estuvo presente desde su nacimiento. Bajo las condiciones internacionales actuales, existen factores específicos de monopolio de capital, sus medios de transacción, y sus operaciones en concreto en el ámbito mundial que afectaron de forma relevante las relaciones internacionales (Reyes, 2009).

Las principales diferencias entre la teoría de los sistemas mundiales y los estudios de dependencia son: a) la unidad de análisis para la teoría de la dependencia se da en el ámbito de la nación-estado, mientras que para la teoría de los sistemas mundiales es el mundo mismo, con sus diferentes esferas de acción como unidades referenciales; b) respecto a la metodología, la teoría de la dependencia da por sentado que el modelo histórico estructural es el del auge y la caída de los estados nación; el enfoque de los sistemas mundiales mantiene la dinámica histórica de los sistemas mundiales dentro de sus ciclos rítmicos y tendencias; c) la estructura teórica de la teoría de la dependencia es bimodal; se concentra en el centro y la periferia; para la teoría de los sistemas mundiales, la estructura es trimodal; consiste del centro, la semi-periferia y la periferia; d) en cuanto a la dirección del desarrollo, el enfoque de la dependencia considera que este proceso es generalmente perjudicial; para la teoría de los sistemas mundiales, hay posibilidades de movilidad hacia arriba o hacia abajo dentro de la economía mundial; e) la teoría de la dependencia se centra en la periferia, mientras que los teóricos de los sistemas mundiales se centran tanto en la periferia, como en el centro y en la semi-periferia (So, 2005).

## Teoría de la globalización

Surge de la integración de las transacciones económicas al mecanismo global, esta teoría focaliza aspectos culturales y económicos como parte de la comunicación mundial, esta corriente introduce elementos modernos vinculando aspectos culturales fortaleciendo lazos económicos, financieros y políticos. Sin embargo, lo más predominante y factible de esta teoría es la flexibilidad tecnológica y la conexión que esto implica con el mundo (Kaplan, 2013).

Los rasgos más importantes de la globalización son (Moore, 1993):

- Reconoce la mayor importancia que tienen los sistemas de comunicación globales.
- Incremento de la posibilidad de que grupos marginales en países pobres se puedan comunicar e interactuar dentro de un contexto global utilizando tecnología novedosa.
- Implican cambios estructurales relevantes en los patrones económicos, sociales y culturales de cada nación.
- Los elementos culturales dictarán la forma de las estructuras sociales y económicas en cada país.

La teoría de la globalización y de los sistemas mundiales coinciden al asumir una posición global al determinar sus unidades de análisis en función de sistemas y subsistemas globales, en vez de aplicar estrictamente el enfoque de naciones-estado, como lo hacen las teorías de la modernización y de la dependencia. En cuanto a sus principales diferencias, la teoría de los sistemas mundiales y la de la globalización difieren en que la primera contiene ciertos elementos neo-marxistas, mientras que la segunda tiene sus bases teóricas en el enfoque estructural-funcionalista (Reyes, 2009).

## **Desarrollo humano: postulados principales y articulación con las teorías del desarrollo**

El desarrollo humano forma parte de un escenario amplio en donde las grandes condiciones nacionales, regionales o mundiales son los actores principales para su desarrollo, en torno a esto surgen las estipulaciones teóricas, tomadas en cuenta para esto último la consideración del estado-nación para el desarrollo.

La inclusión social representa el concepto central del desarrollo, estrechamente relacionados con la supervivencia, tal el caso de alimentación, salud, vivienda, y también educación, empleo y actividad productiva.

En fin, el desarrollo humano constituye un esquema multidiverso dimensional, como resultado de la interacción de muchos factores y condicionantes económicas y sociales, las que, actuando de manera dinámica, en los contextos culturales particulares de los pueblos, imprimen su sello característico a las sociedades.

Se busca que lo social apoye lo político y viceversa, tanto en integridad, como función de la economía, la satisfacción de necesidades genuinas, el uso sostenido de recursos naturales renovables y la apropiada utilización de la tecnología, respetando en ello la cultura y los derechos humanos.

### **Teorías de la gestión financiera**

Según Gómez (2001), la gestión financiera “posibilita la utilización eficiente del capital. Por ello, la maximización de la rentabilidad se constituye en el criterio esencial para las decisiones de gestión financiera”.

Es decir, la gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones, las que a su vez son relativas al tamaño y constitución de los activos y a la estructura de la financiación. Además, para tomar decisiones adecuadas, se debe tener una clara visión de los propósitos, pues esto repercute en la toma de decisiones correctas. Las decisiones tomadas con base en los lineamientos de la

Gestión Financiera en la utilización de recursos deben estar canalizadas a obtener la máxima rentabilidad producto de la inversión.

Para garantizar una mayor eficiencia en la gestión financiera debe estar alineada a las estrategias y a los intereses de todos los involucrados, por lo que “exige la asociación de las mejores prácticas vigentes, para garantizar que las organizaciones alcancen los propósitos propuestos en el marco de estrategias novedosas y efectivas que aseguren el éxito de los proyectos empresariales” (Cayón, Sierra, & Sarmiento, 2003).

Los recursos utilizados por a la Gestión Financiera deben orientarse al desarrollo de las estrategias para alcanzar los propósitos propuestos los mismos que aseguran el éxito de la organización.

Los propósitos deben, preferentemente, estar formulados en un plan anual de operaciones. Sin embargo, las micro y pequeñas organizaciones generalmente carecen de estas herramientas de gestión, teniendo sus administradores solo dos propósitos claros: sobrevivir y crecer como negocio. Por ello, estos segmentos son habitualmente valorados como de alto riesgo, motivo por el cual no suelen ser sujetos de crédito (Aunquilla & Torres, 2010).

La gestión financiera, por tanto, es una herramienta importante que eleva la eficiencia económica, ya que capaz de provocar un impacto positivo en el sobre los resultados que tienen que ver con contribución económica y social al desarrollo del país y de los miembros de la sociedad.

La Gestión Financiera es el refuerzo de la eficacia económica, cuyo propósito es de brindar estabilidad en las actividades económicas inversión y de esta forma conservar la justicia social.

### **Teoría de la rentabilidad**

La rentabilidad es la relación entre la utilidad y la inversión hecha para obtenerla, pues nos indica que la inversión ha sido adecuada, ya que nos ha generado utilidades o sea maximizo los beneficios

para la organización o sector. La Rentabilidad es el rendimiento que generan los capitales utilizados en un determinado periodo de tiempo. Es uno de los objetivos más importantes de cualquier organización para conocer el rendimiento de sus inversiones. Toda inversión está relacionada con un riesgo. Cuanto mayor sea el riesgo, mayor será la rentabilidad esperada de dicha inversión. Por eso se afirma que la rentabilidad y el riesgo van de la mano (Pacheco, 2016).

### **Teorías del crecimiento económico empresarial**

Para la organización es esencial la toma de decisiones estratégicas que permitan influir en el entorno para su propia conveniencia. Sin embargo, no es una opción para cualquier organización, ya que en algunos negocios la incertidumbre es máxima. Esto puede interpretarse como una búsqueda permanente de equilibrio, pues las inversiones son más frecuentes en los mercados estables. La estabilidad está dada por el clima político, como por el clima social.

Si la inflación, el PIB y el desempleo son correctamente controlados, generan un estabilidad y seguridad para las inversiones, así como para las otras operaciones de las organizaciones, sin que influya su tamaño (Cayón, Sierra, & Sarmiento, 2003).

## **Capítulo II: Diseño Metodológico**

### **Introducción al diseño metodológico**

Este capítulo contiene el diseño metodológico, consistente en la definición del objeto de estudio, el enfoque metodológico, la matriz de variables y otros elementos importantes para el desarrollo apropiado de la investigación bibliográfica y de campo.

### **Definición del objeto de estudio**

El objeto del presente estudio es la influencia de los microcréditos en el crecimiento microempresarial, sector alimentos y bebidas, del cantón Rumiñahui, sector alimentos y bebidas, periodo 2015-2019, tomando en cuenta el contexto socioeconómico en que se desarrolla la investigación.

### **Enfoque metodológico**

La investigación presenta un enfoque mixto, en la que se emplean análisis cuantitativo (con el empleo de encuesta) y cualitativo (mediante la revisión documental).

El Análisis Cuanti-Cualitativo es un método instituido para el análisis científico de una muestra reducida de objetos de investigación. A través de la investigación cualitativa, se comprende la relación entre el problema y el método, mientras que con la cuantitativa se apela a diversos pasos donde se organiza la información. Cuando se utilizan estos dos métodos la principal característica de la investigación será el pluralismo metodológico o eclecticismo (Galarza, 2015).

## Matriz de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítem
<b>Variable Independiente:</b> Microcréditos	Provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza, micro empresas o clientes de bajos ingresos.	Estadísticas financieras Informes financieros de instituciones.	Porcentaje de microcréditos otorgados en el periodo 2015 – 2019 vs Porcentaje de microcréditos otorgados en el periodo 2014 – 2013.	Boleta de encuesta	¿Esta institución otorga microcréditos a personas en situación de pobreza, micro empresas o clientes de bajos ingresos?
					¿Qué garantías o requisitos exigen a los propietarios de microempresas para acceder a un microcrédito?
					¿Existe alguna consideración o un requisito especial aplicado a los restaurantes?
					¿Cuántos propietarios de restaurantes del Municipio de Rumiñahui, aproximadamente, son clientes de microcréditos de esta institución?



Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítem
					¿Cuál es el nivel de mora del sector de restaurantes del total de microcréditos colocados en el sector?
<b>Variable dependiente:</b> Crecimiento microempresarial	Aumento de la rentabilidad o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado periodo.	Estadísticas Encuestas Censos	Índice de rentabilidad.	Boleta de encuesta	<p>¿Su negocio creció durante los pasados 2 años? ¿En qué porcentaje aproximadamente?</p> <p>¿Solicitó algún microcrédito para invertir en su negocio?</p> <p>En caso afirmativo, ¿cuál fue el destino del microcrédito?</p> <p>¿Considera usted apropiado obtener microcréditos para su negocio?</p>

## **Diseño de instrumentos de investigación**

En la presente investigación se recolectarán datos a través de encuestas realizadas a los beneficiarios de microcréditos del cantón Rumiñahui de forma directa y aleatoria en los diferentes sectores productivos. Esta encuesta busca conocer el tipo de microcrédito que obtuvieron y si apoyó en su economía.

Esta investigación es de tipo no-experimental. De acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2016), la investigación no-experimental se concibe como “los estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (pág. 269).

En una investigación de tipo no -experimental no se crea ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes. Es decir, las variables independientes ya han ocurrido y no serán manipuladas, sin influencia del investigador, porque los hechos ya sucedieron, igual que sus efectos.

Hernández, Fernández y Baptista (2016), describen diferentes tipos de investigaciones no experimentales; la presente investigación se identifica con el tipo alcance descriptivo porque se recolectan datos en un periodo de tiempo (específicamente entre 2015 y 2017), se describen variables y luego se analizan sus incidencias e interrelaciones en una situación específica.

## **Detalle del procedimiento de toma de datos**

Entre las técnicas para la recopilación se las informaciones se encuentran:

La encuesta, aplicada para la recopilación de los datos de las fuentes primarias, mientras que la revisión documental empleada en el caso particular de las fuentes secundarias: INEC (instituto nacional de estadísticas y censos) Banco Central del Ecuador, CAPEIPI (cámara de la pequeña y mediana empresa de Pichincha), que aportará a la determinación de las MIPYMES, y su aporte económico, en la generación de empleo, porcentaje de participación en el PBI (Producto Interno bruto) y en la productividad y generación de la riqueza. El propósito es conocer la relación que existe

entre el entorno económico financiero del país y la aportación al crecimiento socioeconómico del cantón Rumiñahui.

### **Resultados de validación de prueba piloto**

La primera semana de abril de 2020 se aplicó una prueba piloto de las encuestas, a un número reducido de propietarios de restaurantes que atendían en el cantón de Rumiñahui (5 en total). Esto permitió aplicar algunos ajustes a la encuesta, suprimiendo algunas preguntas, modificando parcialmente otras, y agregando algunas.

En cuanto al procedimiento para la selección de la muestra final, tomando en cuenta el contexto de la emergencia sanitaria, no se pudo aplicar una muestra probabilística, que hubiese sido ideal para el presente estudio, sino que se optó por una muestra no probabilística de sujetos voluntarios, que consistió en visitar los restaurantes del cantón que fueron posibles tomando en cuenta las restricciones de circulación, aplicando las encuestas en los locales abiertos que atendían pedidos a domicilio, habiendo sumado un total de 41 en total, pero restándose dos que invalidaron las encuestas al marcar todas las opciones de respuesta, es decir, que no tuvieron voluntad de llenarlas. Las 39 encuestas válidas fueron consideradas para la tabulación e interpretación de resultados, que se presentan en el siguiente capítulo.

## Capítulo III: Análisis de datos

### Introducción al análisis de datos

En este capítulo se presenta el análisis de resultados obtenidos mediante la aplicación de encuestas a los propietarios de restaurantes con 49 trabajadores o menos (micro y pequeñas empresas) establecidos en el cantón Rumiñahui.

### Análisis descriptivo

#### Datos generales

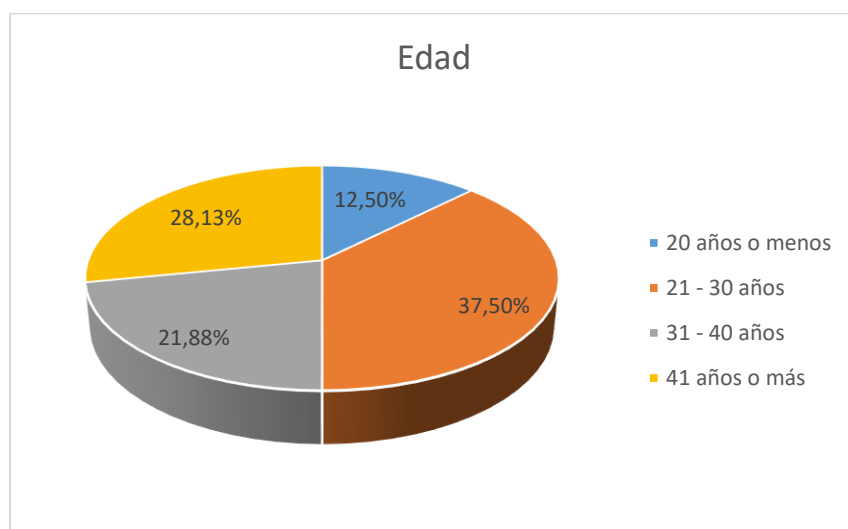
**Tabla 1**

*Edad*

	Frecuencia	Porcentaje
20 años o menos	4	12,50%
21 - 30 años	12	37,50%
31 - 40 años	7	21,88%
41 años o más	9	28,13%
Total	32	100,00%

**Figura 1**

*Edad*



Según se observa en la tabla y su respectiva figura, el porcentaje más alto de los propietarios de restaurantes encuestados (37,50%), declara estar entre 21 y 30 años, mientras el 21,88% afirma tener entre 31 y 40 años. Este dato indica que la mayoría de los propietarios de establecimientos de alimentos y bebidas en el cantón Rumiñahui, son personas adultas, generalmente desempleadas, o que ven en el restaurante un ingreso secundario, de refuerzo a la economía familiar.

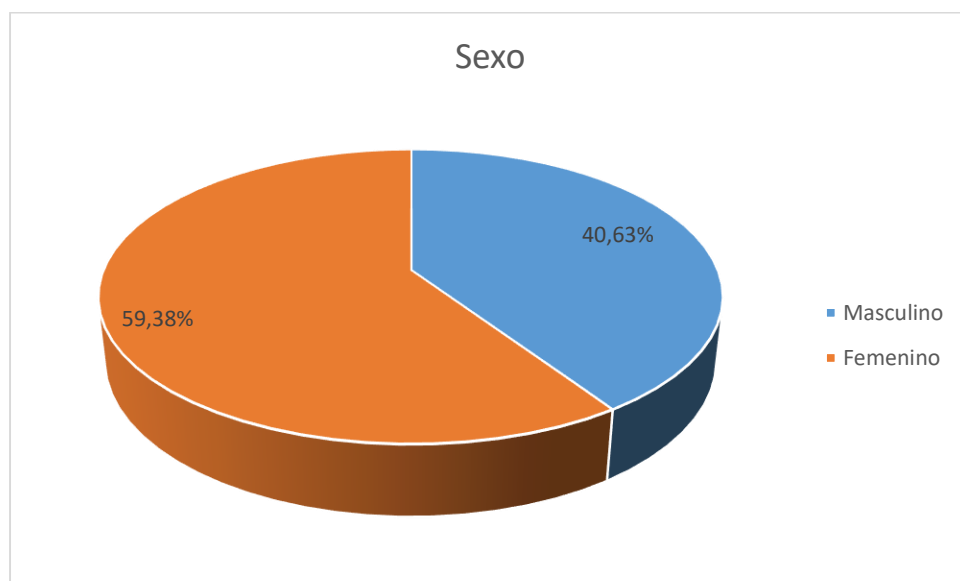
**Tabla 2**

Sexo

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	13	40,63%
Femenino	19	59,38%
Total	32	100,00%

**Figura 2**

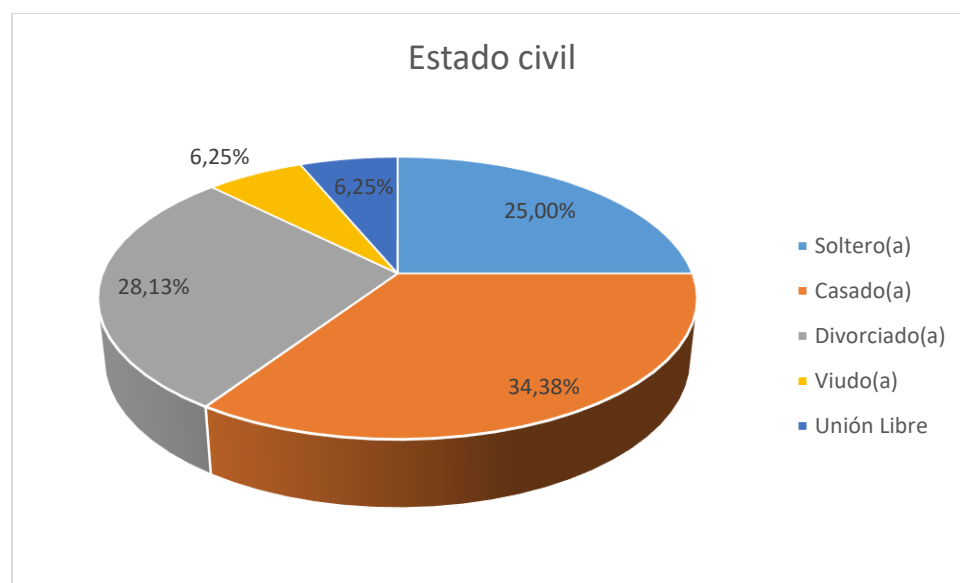
Sexo



En la anterior tabla y su figura, se aprecia que el porcentaje más alto de los encuestados son mujeres (59,38%). Este dato se complementa con el del estado civil, que se presenta a continuación.

**Tabla 3***Estado Civil*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Soltero(a)	8	25,00%
Casado(a)	11	34,38%
Divorciado(a)	9	28,13%
Viudo(a)	2	6,25%
Unión Libre	2	6,25%
Total	32	100,00%

**Figura 3***Estado civil*

El porcentaje más alto de los encuestados (34,38%) declara estar casado, mientras el segundo porcentaje más alto (28,13%) corresponde a los divorciados. Este dato indica las personas casadas son propietarios de negocios de alimentos y bebidas, sobre todo mujeres en unión estable con sus parejas.





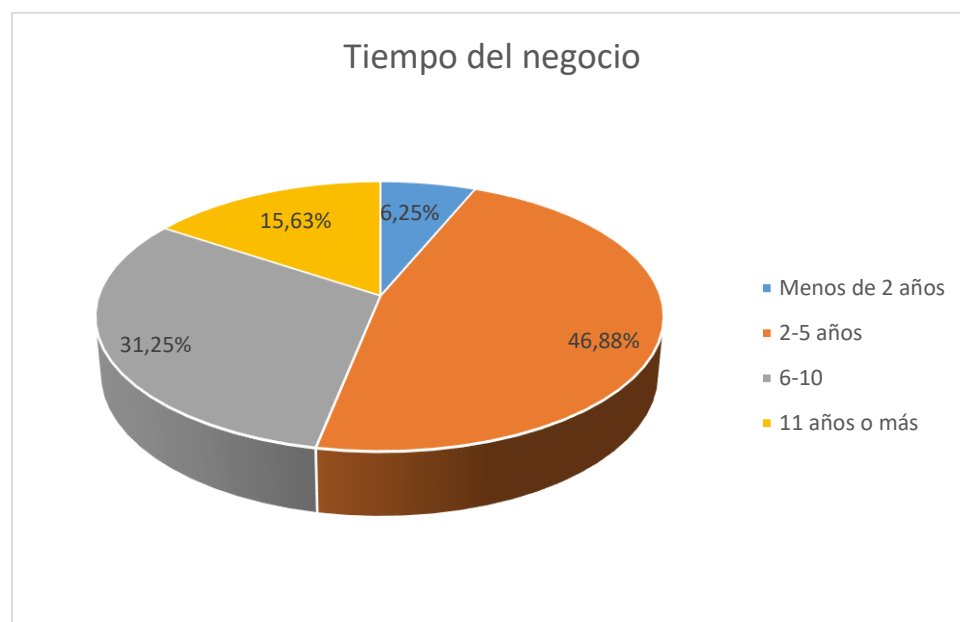
**Tabla 4**

*¿Cuántos años de funcionamiento tiene su negocio?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Menos de 2 años	2	6,25%
2-5 años	15	46,88%
6-10	10	31,25%
11 años o más	5	15,63%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 4**

*Tiempo del negocio*



En la anterior tabla y su figura, se observa que el 46,88% de los encuestados, es decir, el porcentaje más alto, declara tener sus negocios entre 2 y 5 años, seguido del 31,25% que afirma tener su local entre 6 y 10 años. Este dato indica que los propietarios mantienen sus negocios el mayor tiempo posible, en función a los ingresos y gastos que puedan tener, como cualquier otro negocio.



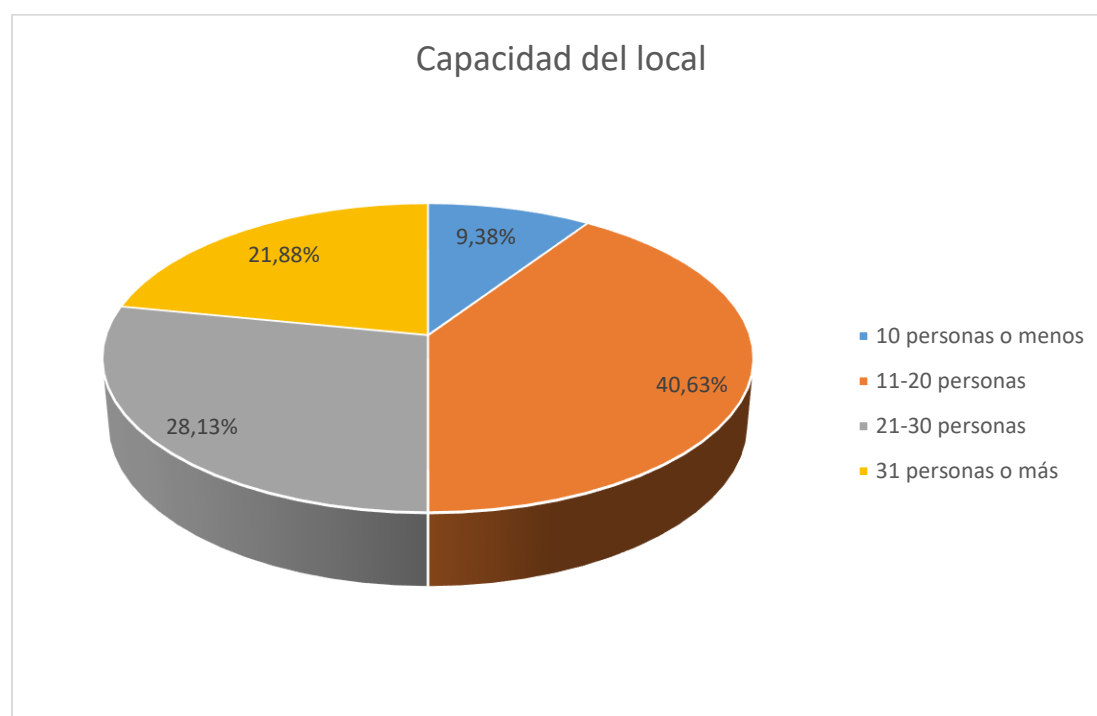
Tabla 5

*¿Qué capacidad tiene su local?*

	Frecuencia	Porcentaje
<b>10 personas o menos</b>	3	9,38%
<b>11-20 personas</b>	13	40,63%
<b>21-30 personas</b>	9	28,13%
<b>31 personas o más</b>	7	21,88%
<b>Total</b>	32	100,00%

Figura 5

*Capacidad del local*



Al momento de aplicar esta encuesta, mayo de 2020, el Ecuador, como el resto del planeta, enfrenta la pandemia del Sars-CoV2 (Covid 19), y los locales de expendio de alimentos y bebidas solo pueden entregar pedidos a domicilio, sin atender en sus locales, pero los datos aportados corresponden a los días previos al inicio de la Emergencia sanitaria, y que se espera se reactiven una vez finalizada la misma. Con estos datos, se tiene que el 40,63%, es decir, la mayoría de los locales

de los encuestados, tienen una capacidad de 11 a 20 personas. Sin embargo, esto no significa que tales locales atiendan a ese rango de personas durante todo el día, pues cuando un cliente se va, otro ocupa dicho puesto. Este dato se complementa con el número de platos vendidos al día, que se tiene a continuación.

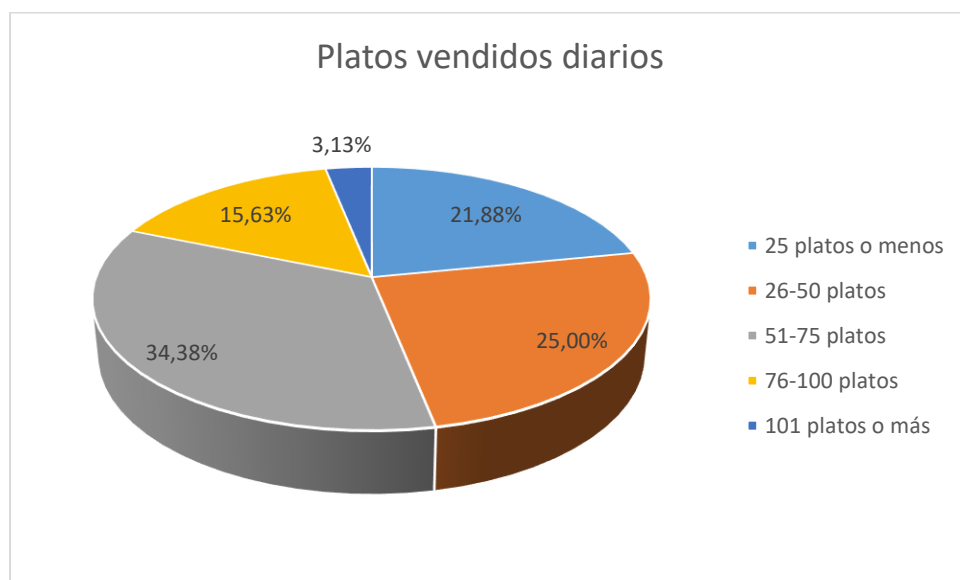
**Tabla 6**

*¿Aproximadamente cuántos platos vende al día?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>25 platos o menos</b>	7	21,88%
<b>26-50 platos</b>	8	25,00%
<b>51-75 platos</b>	11	34,38%
<b>76-100 platos</b>	5	15,63%
<b>101 platos o más</b>	1	3,13%
<b>Total</b>	32	100,00%

**Figura 6**

*Platos diarios vendidos*



Según se ve en esta tabla y su figura, el 34,38% de los encuestados afirma que venden a diario entre 51 y 75 platos. En los extremos, están los que venden 101 platos o más (3,13%) y 25 platos o menos (21,88%).

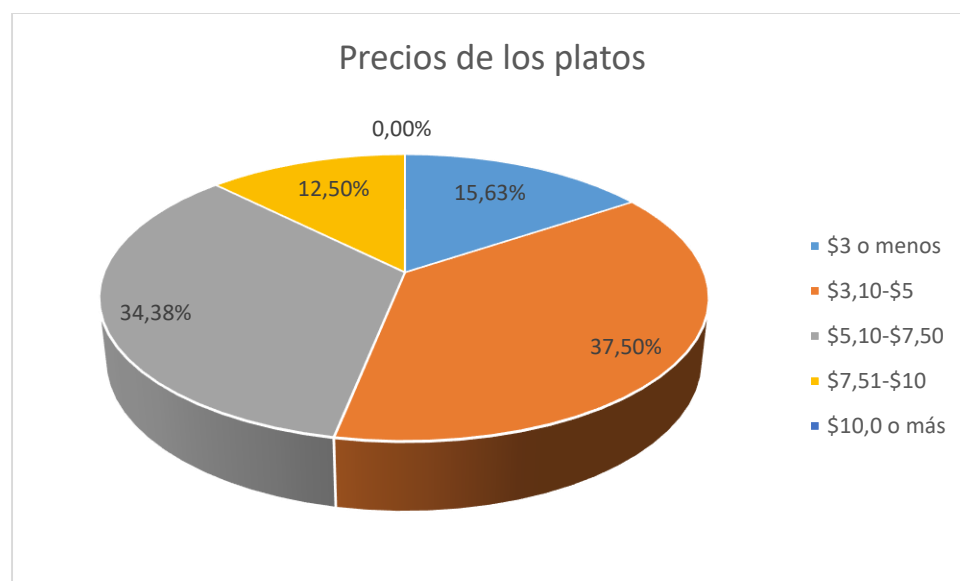
Tabla 7

¿Cuál es el precio promedio de sus platos?

	Frecuencia	Porcentaje
<b>\$3 o menos</b>	5	15,63%
<b>\$3,10-\$5</b>	12	37,50%
<b>\$5,10-\$7,50</b>	11	34,38%
<b>\$7,51-\$10</b>	4	12,50%
<b>\$10,0 o más</b>	0	0,00%
<b>Total</b>	32	100,00%

Figura 7

Precios de los platos



En esta tabla y su respectiva figura, se observa que el porcentaje más alto de encuestados (37,50%) tienen precios cuyo rango va entre \$ 3,10 y 5,00, mientras en los extremos, el 12,50% tiene precios de \$7,51 a \$10, y el 15,63% declara tenerlos en \$ 3 o menos. Es decir, se tienen valores razonables para este tipo de producto que comercializan los locales de alimentos y bebidas encuestados en el cantón de Rumiñahui.



## Información Financiera

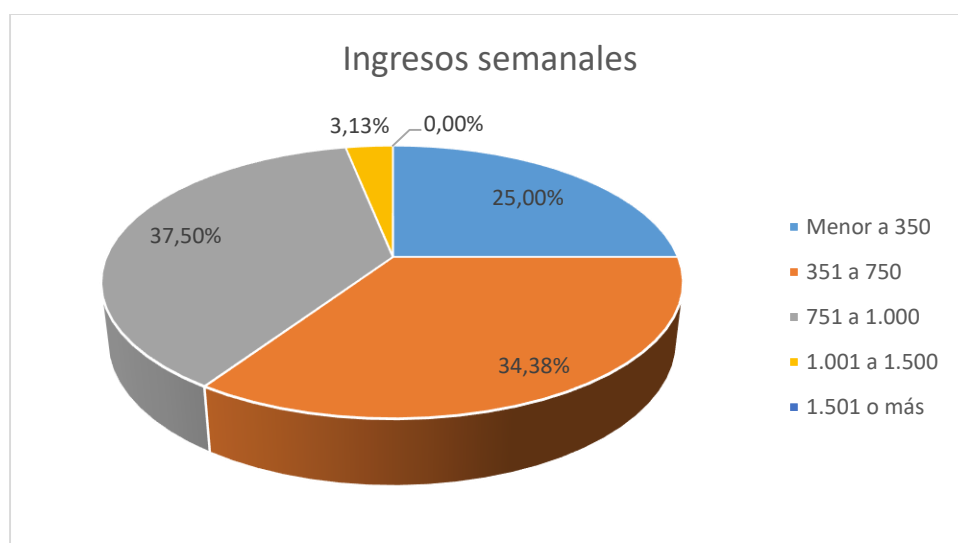
**Tabla 8**

*¿Cuáles son los ingresos semanales aproximados por ventas?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Menor a 350</b>	8	25,00%
<b>351 a 750</b>	11	34,38%
<b>751 a 1.000</b>	12	37,50%
<b>1.001 a 1.500</b>	1	3,13%
<b>1.501 o más</b>	0	0,00%
<b>Total</b>	32	100,00%

**Figura 8**

*Ingresos semanales*



En esta tabla y su figura, se observa que el porcentaje más alto (37,50%) declara tener ingresos semanales entre \$ 751 y 1.000; el 34,38%, corresponde a aquellos locales que perciben ingresos semanales de \$ 351 a 750; el 25% tiene ingresos menores a \$ 350, y, finalmente, el 3,13% corresponde a quienes perciben ingresos entre \$ 1.001 a 1.500. En general, se puede observar



porcentajes importantes, aunque no elevados, entre los pequeños negocios dedicados a los alimentos y bebidas en el cantón Rumiñahui.

Tabla 9

*¿Cuenta con algún otro ingreso mensual permanente además de los de su negocio?*

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Sí</b>	18	56,25%
<b>No</b>	14	43,75%
<b>Total</b>	32	100,00%

Figura 9

*Ingreso adicional*



El porcentaje más alto de los encuestados (56,25%) tiene otro ingreso adicional a su negocio, es decir, cuentan tanto con las ventas como con un sueldo u otras actividades comerciales para sus gastos personales y familiares. Dadas las restricciones de la emergencia sanitaria que vive el Ecuador, como gran parte del mundo, los ingresos de estos locales se redujeron notablemente, pues, aunque ofrecen sus platos a domicilio, la demanda bajó de forma drástica, siendo pocas las familias

que piden servicio domiciliario, máximo algún sábado o domingo, o en ocasiones especiales, como el día de la madre, siendo la mayor tendencia que las familias preparen sus alimentos en casa.

Tabla 10

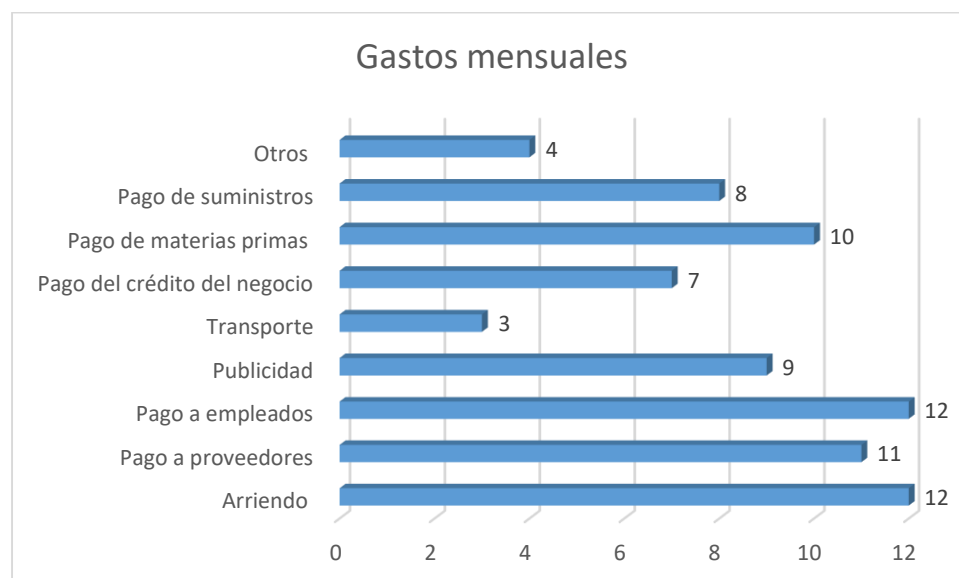
¿Cuáles son los gastos mensuales que genera su negocio?

	Frecuencia
Arriendo	12
Pago a proveedores	11
Pago a empleados	12
Publicidad	9
Transporte	3
Pago del crédito del negocio	7
Pago de materias primas	10
Pago de suministros	8
Otros	4
<b>Total</b>	<b>76</b>

Nota: los encuestados marcaron más de una opción

Figura 10

Gastos mensuales



En esta tabla y su figura respectiva, se observa que los encuestados marcaron más de una opción, y prácticamente todos indican gastar mensualmente en el pago de suministros, de materias

primas, a su personal y a proveedores, mientras que 26 señalan cancelar el arriendo, entre otros gastos habituales.

## Financiamiento

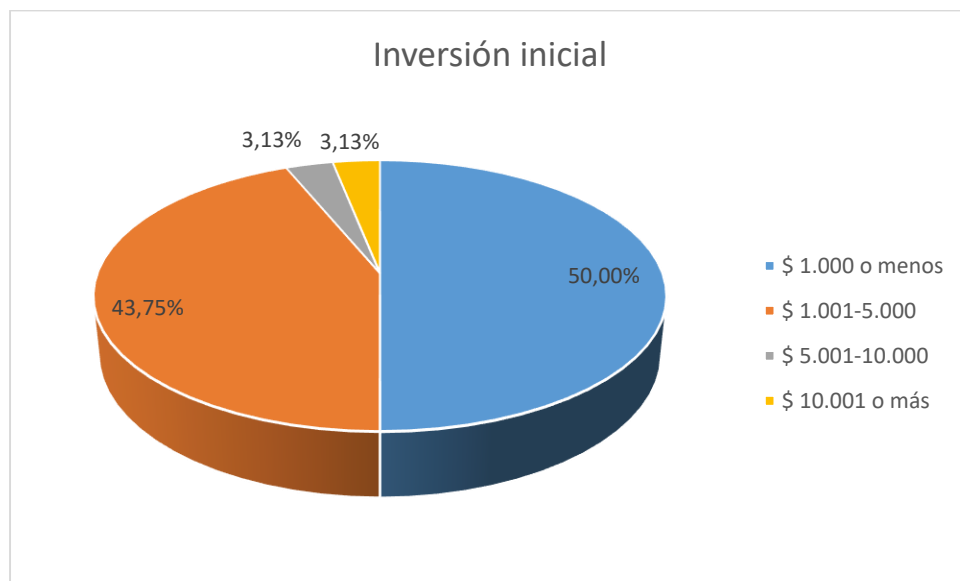
**Tabla 11**

*Al momento de iniciar su negocio*

Monto de inversión	Frecuencia	Porcentaje
\$ 1.000 o menos	16	50,00%
\$ 1.001-5.000	14	43,75%
\$ 5.001-10.000	1	3,13%
\$ 10.001 o más	1	3,13%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 11**

*Al momento de iniciar su negocio*



Como se observa en esta tabla y su figura, los propietarios de restaurantes declaran haber hecho inversiones iniciales bajas, lo que corresponde con el tamaño de los negocios. El 50% declara haber invertido un rango \$ 1.000 o menos, mientras el 43,71% señala haber invertido entre \$ 1.001 y 5.000.



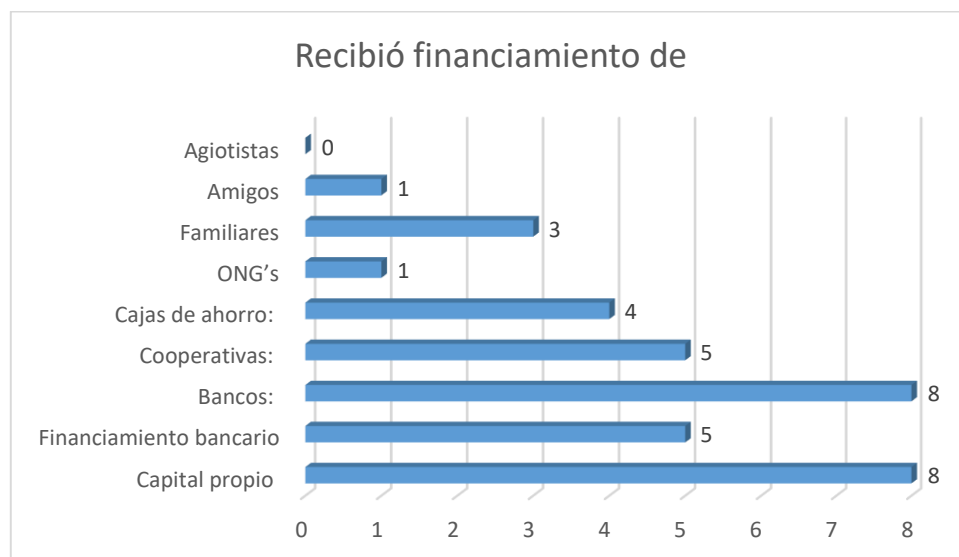
Tabla 12

*¿Se financió a través de?*

	Frecuencia
<b>Capital propio</b>	8
<b>Financiamiento bancario</b>	5
<b>Bancos:</b>	8
<b>Cooperativas:</b>	5
<b>Cajas de ahorro:</b>	4
<b>ONG's</b>	1
<b>Familiares</b>	3
<b>Amigos</b>	1
<b>Agiotistas</b>	0
<b>Total</b>	35

Figura 12

*Recibió financiamiento de*



Como se observa en esta tabla y su figura, la frecuencia más alta de los encuestados (8) declara haber financiado su negocio con capital propio y bancos, mientras 5 indican haberlo hecho con financiamiento bancario y de cooperativas. Los negocios que iniciaron operaciones con capital propio, que son la mayoría, son un indicador del difícil acceso al crédito por parte de muchos



emprendedores, lo que resta, además, las posibilidades de crecer cuando un negocio está establecido.

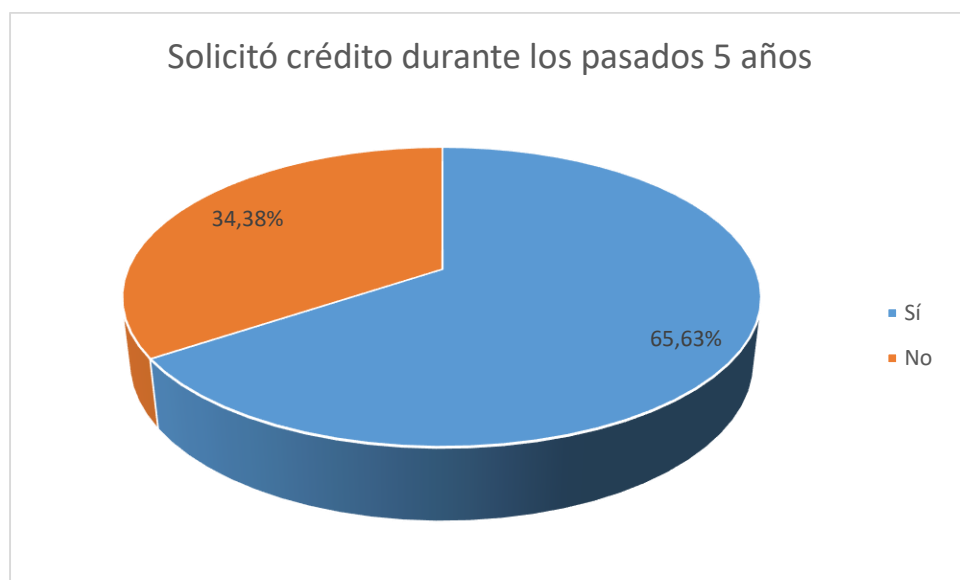
**Tabla 13**

*¿Ha pedido créditos en los últimos 5 años?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	21	65,63%
<b>No</b>	11	34,38%
<b>Total</b>	32	100,00%

**Figura 13**

*Solicitó crédito durante los pasados 5 años*



De forma complementaria a lo explicado en la anterior tabla, en esta tabla y su respectiva figura, se observa que el 65,63% de los encuestados solicitó un préstamo durante los pasados 5 años. Este dato indica la necesidad presente entre los encuestados de contar con un respaldo financiero, por lo que recurren a diferentes entidades en busca de crédito.



Tabla 14

*¿Tuvo problemas para obtener el crédito?*

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Sí</b>	16	41,03%
<b>No</b>	14	35,90%
<b>Total</b>	30	76,92%

Nota: se considera solo a los encuestados que sí solicitaron un préstamo durante los pasados cinco años.

Figura 14

*¿Tuvo problemas?*



En esta tabla y su figura, se observa que el porcentaje más alto de los encuestados (56,25%) declara no haber tenido problemas cuando solicitó su préstamo. Aquellos que sí lo tuvieron, indicaron diferentes motivos, como se ve en la siguiente tabla y su respectiva figura.

Tabla 15

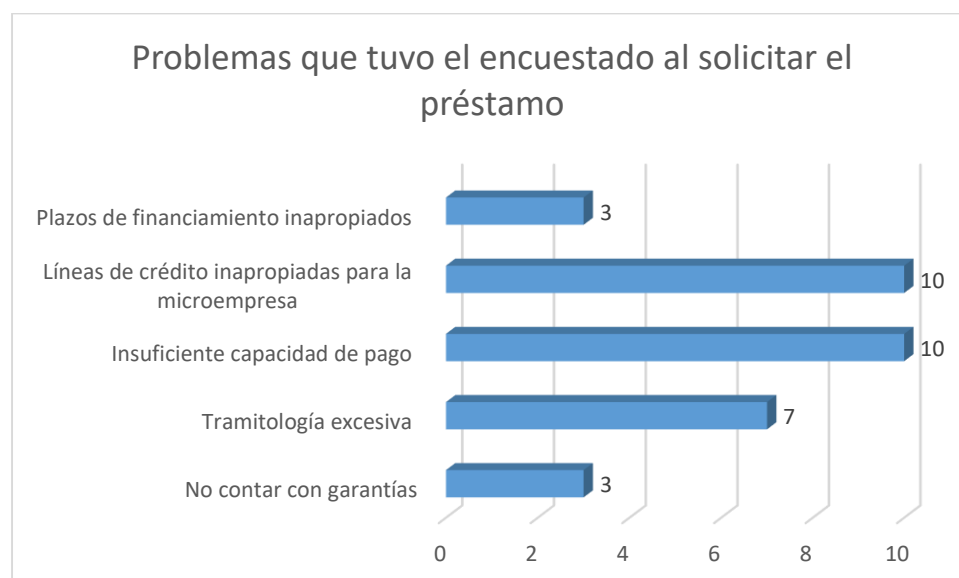
*Si su respuesta fue afirmativa ¿Qué problemas tuvo?*

	<b>Frecuencia</b>
<b>No contar con garantías</b>	3
<b>Tramitología excesiva</b>	7
<b>Insuficiente capacidad de pago</b>	10
<b>Líneas de crédito inapropiadas para la microempresa</b>	10
<b>Plazos de financiamiento inapropiados</b>	3
<b>Total</b>	33

Nota: solo respondieron los encuestados que antes solicitaron un préstamo, marcando más de una opción.

Figura 15

*Problemas al solicitar el préstamo*



Los encuestados que declararon haber tenido dificultades para acceder a un préstamo marcaron más de una opción, como se observa en la anterior tabla y su figura. Entre las opciones más referidas están las Líneas de crédito inapropiadas (10), Insuficiente capacidad de pago (10), la tramitología excesiva (7), No contar con garantías (3) y la percepción de que las líneas de crédito

inapropiadas para la microempresa. Es decir, se tienen trámites excesivos, y, al no contar con las garantías suficientes, truncan su deseo de lograr una mejor inversión en sus negocios.

**Tabla 16**

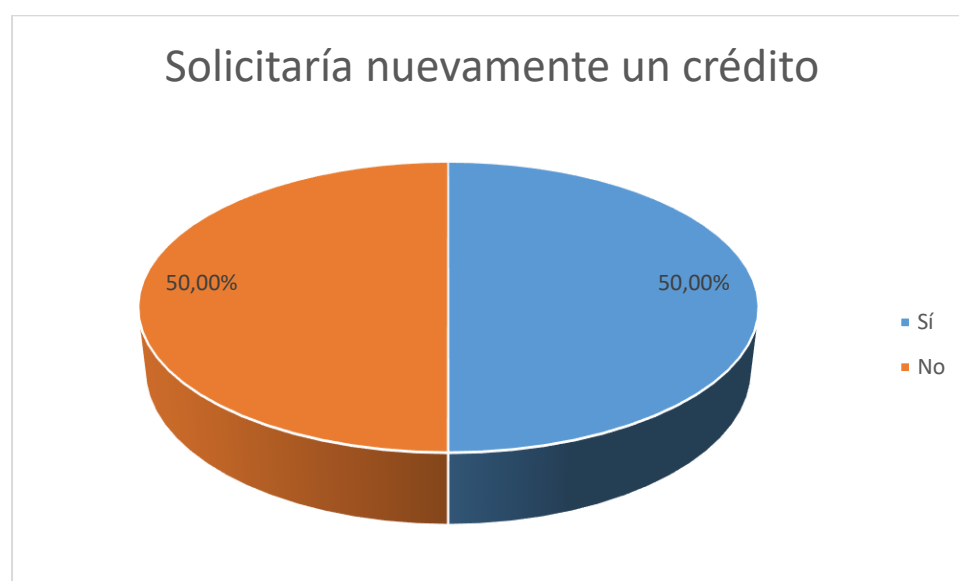
*¿Volvería a solicitar un crédito?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	16	50,00%
<b>No</b>	16	50,00%
<b>Total</b>	32	100,00%

Nota: solo respondieron los encuestados que antes solicitaron un préstamo.

**Figura 16**

*Solicitaría nuevamente un crédito*



Como se observa, a pesar de la respuesta negativa entre quienes solicitaron un préstamo, el 50% de los encuestados sí solicitarían nuevamente un préstamo, sobre todo en la perspectiva de mejorar su situación con los negocios, a pesar de la situación complicada durante la Emergencia Sanitaria.

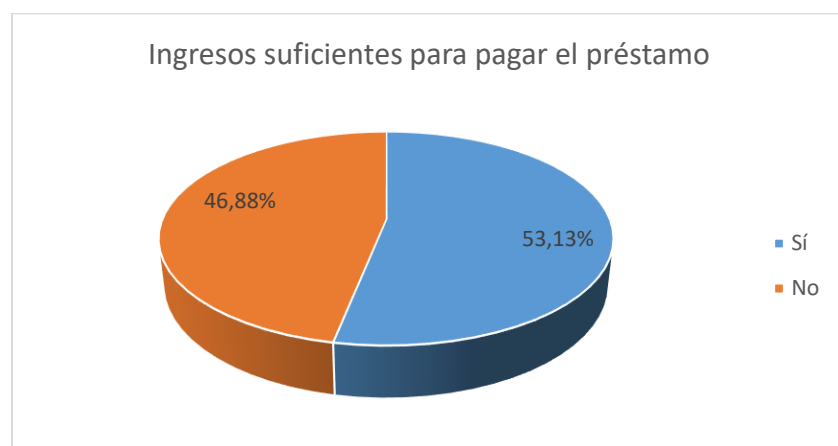
**Tabla 17**

*Los ingresos generados en su microempresa, ¿permitieron pagar la cuota de su crédito?*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	17	53,13%
<b>No</b>	15	46,88%
<b>Total</b>	32	100,00%

**Figura 17**

*Ingresos suficientes*



Los encuestados declaran que, pese a la situación general del país, ahondada con la crisis de la Emergencia sanitaria por la irrupción del virus Sars-CoV2 en el país y el mundo entero, pudieron contar con ingresos suficientes para pagar sus préstamos, aunque el porcentaje no es elevado (53,13%), los propietarios de estos negocios no desean acumularse cuentas para el futuro, cancelando lo que sea posible, en función a los tratos que tengan con las entidades financieras.

### **Contrastación de hipótesis**

La hipótesis de este estudio decía:



*El apoyo del sistema financiero generó un impacto positivo en el crecimiento microempresarial de las microempresas del cantón Rumiñahui.*

Según se observó a lo largo del estudio de campo, esta hipótesis se cumplió, pues los propietarios de restaurantes ubicados en el cantón Rumiñahui que accedieron a un crédito, hicieron mejoras importantes en sus negocios, aunque todavía podrían mejorar más la situación de los mismos, desarrollando estrategias apropiadas en el contexto de la Emergencia sanitaria.

## Capítulo IV: Propuesta

### Introducción

En este capítulo se presenta una propuesta básica para el mejoramiento financiero de los restaurantes establecidos en el cantón Rumiñahui, tomando en cuenta su tamaño (micro y pequeñas empresas), el contexto actual que dificulta la realización de negocios (emergencia sanitaria por el virus Sars-CoV2), y la necesidad de recuperar la economía de los negocios.

### Propuestas

#### Propuesta de estrategia empresarial

Los propietarios de los restaurantes sobre los que se realizó el presente estudio, como todo micro y pequeño empresario, desean ver crecer su negocio, así como ver mejorar sus ingresos y su rentabilidad. Sin embargo, dadas las dificultades propias del entorno competitivo, y que se agudizaron como resultado de la Emergencia sanitaria por el virus Sars-CoV2, este crecimiento, e incluso la supervivencia de estos negocios, depende sobre todo del liderazgo que demuestren sus propietarios, no solo en cuanto a asumir riesgos, sino también respecto a la aplicación de las mejores estrategias.

En el caso de los restaurantes ubicados en el cantón Rumiñahui, se debe plantear en primer lugar la estrategia empresarial, que considerará la competencia del sector, pero también las oportunidades que podrían generarse en los meses siguientes al levantamiento de la Emergencia sanitaria.

Para el diseño de esta estrategia, se deben considerar los siguientes factores:

- Las familias del cantón Rumiñahui, después del encierro obligatorio por la Emergencia sanitaria, tendrán deseos de salir a comer fuera de casa.

- Las familias de Quito retomarán la costumbre de salir de la ciudad, y se dirigirán a los cantones y parroquias vecinos, siendo Rumiñahui uno de los destinos gastronómicos favoritos.
- La prolongación de la Emergencia sanitaria, obligará a los propietarios de estos negocios a implementar medidas de bioseguridad, tales como la reducción del aforo, la separación entre mesas, la colocación de gel con alcohol en cada mesa, en la puerta de ingreso y en la puerta del baño, además del jabón líquido dentro del mismo, entre otras medidas.

Por tanto, los segmentos a los que se deberán dirigir estos negocios son los trabajadores del cantón, sus familias, así como las familias de los cantones vecinos.

### **Estrategia de costos**

Como primer paso, los propietarios de los restaurantes ubicados en el cantón Rumiñahui deben negociar con los proveedores de los diferentes bienes y servicios los precios y las mejores condiciones de entrega de sus productos, priorizando la calidad de los mismos, de forma que no pierdan competitividad y la preferencia de sus clientes.

Esto implica fijar la frecuencia de adquisición de materia prima (verduras, legumbres, hortalizas, productos cárnicos, lácteos y demás), la cantidad mínima, los descuentos aplicables y la posibilidad de adquirirlos a crédito, cuando sea necesario.

Además, se debe analizar en cada caso la factibilidad de aplicar el sistema de cobro por tarjeta, o, en su defecto, del dinero electrónico, tomando en cuenta el nuevo escenario de seguridad sanitaria, reduciendo el contacto por dinero al mínimo posible.

## Estrategia financiera

Los propietarios de los negocios deben entender la importancia de separar sus cuentas personales de las cuentas del negocio, evitando la desorganización financiera. Es frecuente, especialmente entre micro y pequeñas empresas, que sus propietarios dispongan de todo el dinero que ingresa por ventas, sin separar un monto para inversión en crecimiento, para pago de nóminas o de los gastos corrientes en general, dándose una distorsión financiera, y tener propietarios con dinero y empresas en bancarrota, o casi en bancarrota, que viene a ser lo mismo, es decir, dueños ricos con negocios enfermos.

Para evitarlo, los propietarios deben aplicar las siguientes medidas:

- Diseñar un plan financiero anual, y sujetarse a él lo más posible.
- Identificar los gastos y obligaciones mínimos del negocio, que no se pueden aplazar.
- Incluir al propietario del negocio como personal de nómina, y pagar lo que corresponda.
- Si el propietario tiene deudas personales, debe aprender a cubrirlas con su sueldo, sin disponer del dinero del negocio.
- Tener una cuenta única del negocio, en lo posible para que solo puedan efectuar retiros dos o más personas.
- Separar no menos del 10% diarios de los ingresos, para inversiones periódicas (semestrales o anuales).
- Entender la importancia de las proyecciones.
- Proyectar los ingresos mensuales, considerando escenarios optimista y pesimista.
- Proyectar los gastos mensuales totales.
- Automatizar los registros de ingresos y egresos, con software especializado en contabilidad y finanzas.

## Estrategias en marketing

Todo lo antes señalado no serviría de nada si no se desarrollaran estrategias de promoción de los servicios que ofrecen los restaurantes del cantón Rumiñahui. Por lo tanto, se plantean las siguientes estrategias de marketing:

El principal canal de promoción y publicidad de los servicios de los restaurantes ubicados en el cantón Rumiñahui deben ser las redes sociales, tomando en cuenta que las estrategias de marketing digital impulsan de forma positiva el consumo de alimentos y bebidas en locales. Sin embargo, también se activarán campañas con estrategias del marketing tradicional, es decir, se planteará un enfoque mixto, conocido como *blended marketing*, tomando en cuenta las siguientes ventajas y desventajas de ambos tipos de marketing:

**Tabla 18. Ventajas y desventajas del marketing tradicional**

Ventajas	Desventajas
Existe un acercamiento parcial con el consumidor de manera física, entregas de material impreso para post revisión.	No se puede evaluar de manera cuantitativa el progreso.
Utiliza canales de difusión posicionados un ejemplo son los programas de televisión o de radio.	No existe un feedback de consumidor.
Su impacto usando el entorno físico es muy alto, juega con la imagen y la retentiva del consumidor.	No existen estadísticas reales que reflejen este impacto.

*Nota.* (Vargas, 2017).

**Tabla 19. Ventajas y desventajas del marketing digital**

Ventajas	Desventajas
Sus costes son mucho más accesibles	Sus exigencias técnicas pueden inferir un problema a corto plazo.

Ventajas	Desventajas
Su análisis cuali-cuantitativo es pleno, se puede dar seguimiento de todas las interacciones dentro de la campaña.	La difusión de campañas es pagada, pero se necesita que exista una persona encargada de armarla.
La comunicación con los usuarios es en tiempo real e inmediata.	Es obligatoria una conexión a internet.
Permite la elección del público o target de clientes, canalizando las campañas a un objetivo directo.	Es más propenso a la inseguridad y acusaciones de fraude o estafa.
Ofrece un sinnúmero de herramientas dependiendo el tipo de empresa.	El crecimiento es paulatino, a pesar de tener resultados inmediatos, el posicionamiento y perfección de la técnica lleva meses.
Los feedbacks son más comunes y eficientes, los usuarios están en contacto constante y la mejora es continua.	Puede existir sobre demanda de tiempo y no lograr cumplir con respuestas automáticas.

*Nota.* (Ecuador & Beyond, 2017).

#### **Propuesta a aplicada al ejercicio práctico.**

-Realizar un análisis de apalancamiento para evaluar si la obtención del microcrédito es viable o no.

-Realizar un análisis vertical y horizontal que me permita visualizar si al obtener un microcrédito la utilidad a aumentará en el lapso de 5 años.

## Capítulo V: Análisis Financiero

### Microcréditos

Son aquellos préstamos que se otorgan a personas, hombre, mujeres, emprendedores que tiene o buscan tener una microempresa, tiene como finalidad financiar e impulsar la implementación y crecimiento de los pequeños negocios, con el objetivo que esto permita un crecimiento en la rentabilidad de los sectores productos económicamente deprimidos, el mayor número de microcréditos otorgados se gestionan mediante las cooperativas de ahorro y crédito del país, tratando así de los prestamos informales desaparezcan.

El Banco Central del Ecuador define los siguientes segmentos de crédito:

- Comercial Prioritario Corporativo: Se le da a la persona natural obligada a llevar contabilidad o jurídica cuya venta anual supere los \$5.000.000,00.
- Prioritario Empresarial: Se le da a la persona natural obligada a llevar contabilidad o jurídica cuya venta anual supere los \$1.000.000,00 hasta \$5.000.000,00.
- Comercial Prioritario PYMES Se le da a la persona natural obligada a llevar contabilidad o jurídica cuya venta anual supere los \$100.000.000,00 hasta \$1.000.000,00.

### Tasas de interés activas para las microempresas

El Banco Central del Ecuador establece las siguientes tablas de interés referencial para las pymes en el país:

<b>Tasas de Interés</b>		
<b>Septiembre – 2020</b>		
<b>Comercial Prioritario Corporativo</b>	9.02	9.33
<b>Comercial Prioritario Empresarial</b>	9.86	10.21
<b>Comercial Prioritario PYMES</b>	10.54	11.83

*Nota.* (Banco Central del Ecuador, 2020)

Estas tasas referenciales se modifican de una institución bancaria a otra y en el caso de cooperativas y mutualistas depende de su segmento.

### **Análisis financiero Restaurante**

Con esta información, se presenta el análisis financiero de una microempresa dedicada al sector de restaurantes en el Municipio de Rumiñahui:

### **Análisis financiero restaurante**

El objetivo del análisis financiero de un restaurante es evaluar la capacidad del negocio, para ser sustentable, viable y rentable.

### **Proyección de ingresos, costos y gastos**

La proyección de ingresos y egresos en un período de cinco años, permite la construcción de estados financieros, además de aportar data importante para el respectivo análisis de viabilidad del proyecto.

### **Proyección de ingresos**

Para la realización de la proyección de ingresos, se estima una venta diaria de \$ 1.190, según el siguiente detalle:

**Tabla 20. Estimación de ventas diarias.**

<b>Ofertas</b>	<b>Unidades diarias</b>	<b>Precio</b>	<b>Venta total</b>
----------------	-------------------------	---------------	--------------------



Tortilla de verde con queso y carne	50	2,25	112,50
Bolón de chicharrón	50	1,75	87,50
Empanadas de queso	70	1,00	70,00
Empanadas carne	70	1,00	70,00
Empanadas pollo	50	1,00	50,00
Guagua de pan	30	1,50	45,00
Panqué de guineo	30	1,50	45,00
Panqué marmoleado	50	2,75	137,50
Torta de chocolate	100	1,50	150,00
Jugos de frutas	80	1,75	140,00
Colada morada	30	1,75	52,50
Chocolate caliente	40	1,50	60,00
Agua mineral	30	1,00	30,00
Infusiones	30	0,50	15,00
Café	100	1,25	125,00
<b>Total de Ventas Diarias</b>			<b>1.190,00</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia

**Tabla 21. Proyección de ventas.**

<b>Ventas Diarias</b>	<b>Mensuales</b>	<b>2.020</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>	<b>2.024</b>
1.190	33.320	399.840	408.916	418.199	427.692	437.400

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia

En la siguiente tabla se observan los ingresos totales proyectados a 5 años, donde podemos observar que para año 2024 se estima tener el mayor número de ventas diarias con un valor aproximado de \$ 437.400,00

## Proyección de costos

La composición de los costos de producción de este negocio se presenta en las siguientes tablas, e incluye los costos variables (materia prima directa, materia prima indirecta), y los costos fijos:

**Tabla 22. Materia prima directa**

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad diaria	Costo unitario	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual
Jugo de frutas	mililitros	1.500	0,01	18,00	504,00	6.048,00
Colada morada	mililitros	400	0,01	2,40	67,20	806,40
Chocolate caliente	mililitros	375	0,02	7,50	210,00	2.520,00
Infusiones	mililitros	300	0,00	1,20	33,60	403,20
Café Verde	mililitros	700	0,09	63,00	1.764,00	21.168,00
Huevos	unidades	150	0,10	15,00	420,00	5.040,00
Pescado	unidades	100	0,10	10,00	280,00	3.360,00
Pescado	gramos	18.000	0,01	126,00	3.528,00	42.336,00
Camarón	gramos	1.750	0,01	19,25	539,00	6.468,00
Yuca	gramos	960	0,00	1,92	53,76	645,12
Cebolla	gramos	500	0,00	1,50	42,00	504,00
Queso	gramos	4.200	0,01	25,20	705,60	8.467,20
Pollo	gramos	50.000	0,01	250,00	7.000,00	84.000,00
<b>Total</b>				<b>540,97</b>	<b>15.147,16</b>	<b>181.765,92</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

Como se observa en esta tabla, el costo diario de materia prima directa es de \$ 540,97, mientras el costo anual asciende a \$ 181.765,92, los mismos que constituyen frutas, mariscos, carnes lácteos entre otros.

**Tabla 23. Materia prima indirecta**

<b>Producto</b>	<b>Consumo diario</b>	<b>Precio de compra</b>	<b>Gasto total</b>	<b>Gasto Mensual</b>	<b>Gasto Anual</b>
Agua mineral	30	0,30	9,00	252,00	3.024,00
Guagua de pan	30	0,75	22,50	630,00	7.560,00
Panqué de guineo	30	0,60	18,00	504,00	6.048,00
Panqué marmoleado	50	1,30	65,00	1.820,00	21.840,00
Torta de chocolate	100	0,45	45,00	1.260,00	15.120,00
<b>Total</b>			<b>159,50</b>	<b>4.466,00</b>	<b>53.592,00</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

La materia prima indirecta diaria es de \$159,50, y asciende a un valor \$ 53.592 anual, los mismo están constituidos de agua, guagua, torta y panqué entre otros.

**Tabla 24. Cálculo de costos variables.**

<b>Materia Prima Indirecta</b>	<b>Gasto diario</b>	<b>Gasto anual</b>
<b>Aceite</b>	30,00	10.950,00
<b>Gas</b>	3,00	1.095,00
<b>Sal</b>	1,00	365,00
<b>Azúcar</b>	1,00	365,00
<b>Total</b>		<b>12.775,00</b>

Total de Costos Variables	248.132,92
---------------------------	------------

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

El total de costos variables anuales, como se observa en la tabla, es de \$ 248.132,92, los mismos que se encuentran conformados por aceite, sal, gas y azúcar donde la materia prima que más se utiliza es el aceite.

**Tabla 25. Cálculo de costos fijos.**

<b>Costos Fijos</b>	<b>Meses</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Arriendo	12	350,00	4.200,00
Depreciación	12	107,35	1.288,16
Mano de Obra Operativa	12	3.064,33	36.772,00
<b>Total</b>			<b>42.260,16</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

Como se aprecia en la siguiente tabla costos fijos, entre los que se tiene el arriendo, depreciación y mano de obra operativa la constituye el mayor valor el valor de costos fijos asciende a \$ 42.260,16:

**Tabla 26. Total de costos.**

	Mensual	Anual
<b>Total general costos variables</b>	20.678	248.132,92
<b>Total general de costos Fijos</b>	3.522	42.260,16
<b>Total de gastos Administrativos</b>	3.064	36.772,00
<b>Total del costo de la producción</b>	<b>27.264</b>	<b>327.165,08</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

La sumatoria de costos fijos y costos variables anuales, según se aprecia en esta tabla, es de \$ 327.165,08; la sumatoria de los costos fijos más los costos variables dan como resultado el costo de

la producción según se aprecia en esta tabla cuyo valor asciende de manera mensual de \$27264.00 donde destaca principalmente los costos variables

Con base en los anteriores datos, se presenta en la siguiente tabla:

**Tabla 27. Proyección de costos**

Años	2020	2021	2022	2023	2024
Costos	327.165,08	334.591,73	342.186,96	349.954,60	357.898,57

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

En el año 2024 se estima que su costo anual ascenderá a \$357.898,57 siendo el mayor de esta proyección.

### Proyección de gastos

**Tabla 28. Gastos**

Detalle	Valor mensual	Número de meses	Valor anual
Materiales de limpieza	37,30	12	447,60
Materiales de oficina	43,00	2	86,00
Agua	100,00	12	1.200,00
Luz	45,00	12	540,00
Teléfono	12,00	12	144,00
Permisos de funcionamiento	70,00	1	70,00
Salarios	3.064,33	12	36.772,00
Seguro contra robos	65,00	12	780,00
Seguros contra incendio	62,30	1	62,30
Gastos de publicidad	50,00	12	600,00
<b>Total de gastos administrativos</b>			<b>36.772,00</b>

Total otros gastos	<b>3.929.90</b>
--------------------	-----------------

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

Los gastos administrativos incluyen los sueldos del personal administrativo y operativo, cuyo valor anual es de \$36.772,00, mientras que los otros gastos en los cuales están permisos funcionamiento, seguros y publicidad, entre otros.

**Tabla 29. Proyección de gastos administrativos**

Años	2020	2021	2022	2023	2024
Total de Gastos administrativos	36.772,00	37.606,72	38.460,40	39.333,45	40.226,32

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

En la siguiente tabla se observa la proyección de gastos administrativos la cual ascendería para el 2024 a \$40.226,32, se realizó con un crecimiento del 2,27% tomando en cuenta que cada año se hace una reestructuración de los salarios.

### **Inversión inicial**

**Tabla 30. Inversión inicial.**

Activos Fijos	Valor de Adquisición	Valor depreciado
Equipos de Oficina	530,00	530,00
Muebles y enseres	1.800,00	1.800,00
Utensilios de cocina	4.015,80	4.015,80
Equipos de computación	750,00	750,00

Total	<b>7.095,80</b>	<b>6.440,80</b>
-------	-----------------	-----------------

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

Para el restaurante analizado, la inversión está conformada por equipos de oficina, muebles y enseres, utensilios de cocina y equipos de computación, los mismo que permitirán el funcionamiento del restaurante de inversión inicial de este negocio es de \$ 6.440,80.

### **Estructura de capital**

La inversión inicial debió ser apalancada con el 75% del total requerido, y con la diferencia (25%) con recursos propios como se puede ver en la siguiente tabla, con una tasa de interés de 9,76% y el capital a financiar es de \$ 36.848,47. Este apalancamiento se realizó por el método francés arrojando una cuota mensual de \$ 778.58 determinado a un período de cinco años.

En cuanto a la estructura del capital, según se observa en la siguiente tabla, el inversionista dispone del 25% del total requerido para operar el negocio, debiendo apalancarse con el 75% restante, mediante préstamo bancario:

**Tabla 31. Estructura de capital.**

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	TOTAL (%)
Recursos Propios	12.282,82	25,00%
Préstamo bancario	36.848,47	75,00%
<b>TOTAL</b>	<b>49.131,29</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

## Estado de resultados

El Estado de Pérdidas y Ganancias, también conocido como Estado de Resultados, tiene una proyección de 5 años, especificando los ingresos, costos y gastos operacionales, con los que se conocen las utilidades al final de cada gestión. Las ventas son mayores en comparación los costos de ventas, gastos, amortización y depreciación, interés y los impuestos que genera la operación. Como se puede observar en la siguiente tabla, cada año se proyecta que exista utilidad neta del ejercicio.

**Tabla 32. Estado de Resultados Proyectado.**

<b>Año</b>	<b>2.020</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>	<b>2.024</b>
<b>VENTAS</b>	<b>399.840,00</b>	<b>408.916,37</b>	<b>418.198,77</b>	<b>427.691,88</b>	<b>437.400,49</b>
- Costos de producción	327.165,08	334.591,73	342.186,96	349.954,60	357.898,57
<b>= Utilidad bruta en ventas</b>	<b>72.674,92</b>	<b>74.324,64</b>	<b>76.011,81</b>	<b>77.737,28</b>	<b>79.501,91</b>
- Gastos administrativos	36.772,00	37.606,72	38.460,40	39.333,45	40.226,32
- Gastos de venta					
- Depreciaciones	1.288,16	1.288,16	1.288,16	1.038,16	1.038,16
- Amortizaciones	226,67	226,67	226,67	226,67	226,67
<b>= Utilidad operacional</b>	<b>34.388,09</b>	<b>35.203,09</b>	<b>36.036,59</b>	<b>37.139,00</b>	<b>38.010,77</b>
- Otros gastos					
- Gasto financiero (intereses bancarios)	3.332,25	2.718,64	2.042,39	1.297,11	475,74
<b>= Utilidad antes de part. e imp.</b>	<b>31.055,84</b>	<b>32.484,45</b>	<b>33.994,19</b>	<b>35.841,90</b>	<b>37.535,03</b>
- 15 % participación trabajadores	4.658,38	4.872,67	5.099,13	5.376,28	5.630,25



	<b>Año</b>	<b>2.020</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>	<b>2.024</b>
=	<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>26.397,47</b>	<b>27.611,78</b>	<b>28.895,06</b>	<b>30.465,61</b>	<b>31.904,78</b>
-	22 % Impuesto a la renta	5.807,44	6.074,59	6.356,91	6.702,43	7.019,05
=	<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>20.590,02</b>	<b>21.537,19</b>	<b>22.538,15</b>	<b>23.763,18</b>	<b>24.885,73</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

### Estado de Situación Inicial

Para determinar la composición del Estado de Situación Inicial, se definen los componentes de activo, pasivo y patrimonio como se visualiza en la siguiente tabla. Se determina que los activos son de \$64.168,17, pasivos de \$41.848,47, mientras que el patrimonio es de \$22.319,70. Esto se encuentra de acuerdo a la inversión inicial que conforma el patrimonio para el restaurante.

**Tabla 33. Estado de Situación Inicial**

Activos	64.168,17
Activo Corriente	<b>57.678,53</b>
<b>Efectivo en Banco</b>	20.079,53
<b>Cuentas por cobrar</b>	35.099,00
<b>Insumos</b>	2.500,00
Activos Fijos	<b>5.809,64</b>
<b>Equipos de computación</b>	750,00
- Dep equipos de computación	-250,00
<b>Muebles y Enseres</b>	1.800,00
- Dep Muebles y enseres	-180,00
<b>Equipos de oficina</b>	530,00
- Dep Equipos de Oficina	-53,00

<b>Utensilios de cocina</b>	4.015,80	
<b>- Dep Utensilios de cocina</b>	-803,16	
Activos Diferidos		<b>680,00</b>
<b>Software Contable</b>	350,00	
<b>Gastos de Constitución</b>	250,00	
<b>Permisos de Funcionamiento</b>	80,00	
Pasivos		<b>41.848,47</b>
Pasivos Corriente		<b>11.010,67</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	5.000,00	
<b>Préstamo bancario</b>	6.010,67	
Pasivos No Corriente		<b>30.837,80</b>
<b>Préstamo bancario</b>	30.837,80	
Patrimonio		<b>22.319,70</b>
<b>Capital</b>	22.319,70	
Total Pasivo y Patrimonio		<b>64.168,17</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

### Estado de flujo de efectivo

Para reflejar el flujo de efectivo se puede observar la siguiente tabla, donde se tienen las utilidades netas, incluyendo el apalancamiento mediante crédito, inversión inicial, capital de trabajo y la suma de las depreciaciones, de los cuales se restan el costo de producción los gastos administrativos, gastos financieros así como la participación de los trabajadores, lo que permite evaluar al fin de contar con los recursos necesarios para cubrir las obligaciones con terceros.

**Tabla 34. Flujo de efectivo apalancado.**

Descripción	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024
-------------	-------	------	------	------	------	------

<b>VENTAS</b>		399.840,0 0	408.916,3 7	418.198,7 7	427.691,8 8	437.400,4 9
- Costos de producción		327.165,0 8	334.591,7 3	342.186,9 6	349.954,6 0	357.898,5 7
<b>= Utilidad bruta en ventas</b>		72.674,92	74.324,64	76.011,81	77.737,28	79.501,91
- Gastos administrativos		36.772,00	37.606,72	38.460,40	39.333,45	40.226,32
- Gastos financieros		3.332,25	2.718,64	2.042,39	1.297,11	475,74
<b>= Utilidad antes de part. e imp.</b>		32.570,67	33.310,02	34.066,16	34.839,46	35.630,32
- 15 % participación trabajadores		4.885,60	4.996,50	5.109,92	5.225,92	5.344,55
<b>= Utilidad antes de impuestos</b>		27.685,07	28.313,52	28.956,24	29.613,54	30.285,77
- 22 % Impuesto a la renta		6.090,72	6.228,97	6.370,37	6.514,98	6.662,87
<b>= Utilidad neta del ejercicio</b>		21.594,35	22.084,55	22.585,86	23.098,56	23.622,90
- Depreciaciones		1.288,16	1.288,16	1.288,16	1.038,16	1.038,16
- Amortizaciones		226,67	226,67	226,67	226,67	226,67
- Deuda	36.848,47					
<b>Inversión inicial</b>	-	49.131,29				
- Capital de trabajo						
<b>Flujo de caja del periodo</b>	-	<b>20.079,53</b>	<b>20.569,72</b>	<b>21.071,04</b>	<b>21.833,74</b>	<b>22.358,07</b>
<b>=</b>		<b>12.282,82</b>				

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

### Proyección flujo de caja del proyecto y del inversionista.

Para determinar la viabilidad financiera del negocio, se realiza un análisis de los flujos de efectivo del inversionista y del proyecto a un horizonte de cinco años, proyectados como se muestra en la siguiente tabla. El año 0 determina la inversión inicial para el flujo de efectivo del proyecto donde se elimina el apalancamiento mediante el crédito adquirido en Ban Ecuador, generando así un panorama positivo tanto como para un posible inversor con el flujo apalancado como la viabilidad del proyecto mediante el flujo des-apalancado.

**Tabla 35. Flujo de efectivo del inversionista y proyecto.**

Flujo apalancado o del inversionista						
	<b>Año 0</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Flujo	<b>-12.282,82</b>	<b>20.079,53</b>	<b>20.569,72</b>	<b>21.071,04</b>	<b>21.833,74</b>	<b>22.358,07</b>
Flujo desapalancado o del proyecto						
	<b>Año 0</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Flujo	-49.131	<b>22.288,81</b>	<b>22.829,15</b>	<b>23.381,76</b>	<b>24.196,91</b>	<b>24.774,89</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

### Cálculo de la tasa de descuento

El cálculo permite descontar mediante una tasa. En la que se establece el uso de WACC el cual tiene una valoración de 18,64%, es usada para el flujo del proyecto, mientras que la tasa CAPM es de 55,90%, esta es usada por el flujo del inversionista, esta es la tasa que se deberá exigir para realizar la inversión. Para la realización del cálculo se debe aplicar los datos que muestra la siguiente tabla así como las formulas descrita en la misma:

**Tabla 36. Tasa de descuento.**

<b>D (% Apalancamiento)</b>	<b>75,00%</b>
-----------------------------	---------------

<b>E (% Recursos Propios)</b>	25,00%
<b>D+E</b>	100,00%
<b>D/E</b>	300,00%
<b>Kd (Costo deuda)</b>	9,76%
<b>T (Tasa de Impuesto)</b>	36,25%
<b>rf (Tasa libre de riesgo)</b>	0,30%
<b>Rm - rf (Prima de Riesgo)</b>	6,26%
<b><math>\beta</math>l (Beta apalancada o del patrimonio)</b>	2,6504
<b><math>\beta</math>u (Beta desapalancada o de los activos)</b>	0,9100
<b>EMBI (Riesgo País)</b>	39,01%
<b>CAPM = [ rf + <math>\beta</math>l (Rm – rf) ] + EMBI</b>	<b>55,90%</b>
<b>WACC = [(D) (Kd) (1-t)] + [(E) (CAPM)]</b>	<b>18,64%</b>

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

### Criterios de valoración

Al determinar el VAN, nos arroja valores positivos, es decir, mayores a cero, lo que quiere decir que el negocio genera un valor positivo frente a la inversión inicial. Por otro lado, se tiene la valoración de la TIR, en el flujo del proyecto nos concibe un valor de 165%, siendo esta superior a la WACC la cual es de 18,64%, generando una recuperación de la inversión en 3 años. El flujo del inversionista, en cambio, presenta una TIR de 146% y en comparación con la CAPM de 55,9%, con una recuperación de la inversión en 2 años 10 meses, permitiendo una viabilidad del proyecto con márgenes positivos.

### Tabla 37. Criterios de valoración

#### Flujo apalancado o del inversionista

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-------	-------	-------	-------	-------	-------

Flujo	-12.282,82	20.079,53	20.569,72	21.071,04	21.833,74	22.358,07
Tasa de descuento (CAPM)	55,90%					
VAN	\$20.744,30					
TIR	165%					
Periodo de Recuperación años	2,95	3 años				
Índice de Rentabilidad	67%					

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

#### Flujo desapalancado o del proyecto

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo	-49.131,29	22.288,81	22.829,15	23.381,76	24.196,91	24.774,89
Tasa de descuento (WACC)	18,64%					
VAN	\$22.627,29					
TIR	37%					
Periodo de Recuperación	2,81	2 años, 10 meses				
índice de Rentabilidad	146%					

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

## Indicadores Financieros

Una vez realizada la proyección los Estados Financieros en un período de 5 años, se determinan los indicadores que arroja el proyecto, los cuales están reflejados en la siguiente tabla, donde se encuentran para el primer año, el índice de liquidez (5,24%) hasta el quinto año con un crecimiento con el crecimiento en 0.49% que permitirá hacer frente a las obligaciones que se tenga a corto plazo, el capital de trabajo incrementa en \$4.483,92 lo que se interpreta que se contara con los recursos para hacer frente a las obligaciones a corto plazo, el endeudamiento financiero presenta una variación del 0,14% al quinto año al fin de evaluar que el mismo pueda ser cubierto de manera que se evite problemas de liquidez, y el margen bruto del presenta un crecimiento del 0,81% lo que permite saber dónde el precio es superior al costo, con la correspondiente proyección, hasta el quinto año, entre otros indicadores.

**Tabla 38. Indicadores financieros**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Índice de liquidez	5,24%	5,36%	5,48%	5,60%	5,73%
Capital de trabajo	46.667,86	47.727,22	48.810,63	49.918,63	51.051,78
Endeudamiento financiero	1,50%	1,54%	1,57%	1,61%	1,64%
Apalancamiento a corto plazo	49,33%	50,45%	51,60%	52,77%	53,97%
Margen de utilidad bruta (Margen bruto)	8,60%	8,80%	9,00%	9,20%	9,41%
Rentabilidad neta (Margen neto)	5,15%	5,27%	5,39%	5,51%	5,63%
Costos x usd de ingreso	81,82%	83,68%	85,58%	87,52%	89,51%
Gastos x usd de ingreso	9,20%	9,41%	9,62%	9,84%	10,06%

Índice de productividad	17,91%	18,32%	18,74%	19,16%	19,60%
Rendimiento del patrimonio	92,25%	94,34%	96,49%	98,68%	100,92%

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.



## Análisis Horizontal

### Del restaurante

Tabla 39. Análisis horizontal del restaurante

			VAR ABS	VAR RELAT
<b>Años</b>	<b>2.018</b>	<b>2.019</b>	<b>AÑO 2019-2018</b>	
<b>VENTAS</b>	<b>391.743,20</b>	<b>393.842,40</b>	\$ 2.099,20	0,54%
- Costos de producción	320.418,78	322.257,60	\$ 1.838,83	0,57%
<b>= Utilidad bruta en ventas</b>	<b>71.324,42</b>	<b>71.584,80</b>	\$ 260,37	0,37%
- Gastos administrativos	34.036,56	36.220,42	\$ 2.183,86	6,42%
- Gastos de venta	0,00	0,00	\$ -	
- Depreciaciones	1.288,16	1.288,16	\$ -	0,00%
Amortizaciones	226,67	226,67	\$ -	0,00%
<b>= Utilidad operacional</b>	<b>35.773,03</b>	<b>33.849,55</b>	\$-1.923,49	-5,38%
- Otros gastos			\$ -	
- Gasto financiero (intereses bancarios)	4.413,52	4.436,03	\$ 22,52	0,51%
<b>= Utilidad antes de part. e imp.</b>	<b>31.359,52</b>	<b>29.413,51</b>	\$-1.946,00	-6,21%
- 15 % participación trabajadores	4.393,02	4.415,44	\$ 22,41	0,51%
<b>= Utilidad antes de impuestos</b>	<b>26.966,49</b>	<b>24.998,08</b>	\$-1.968,42	-7,30%
- 22 % Impuesto a la renta	5.476,63	5.504,58	\$ 27,94	0,51%
<b>= Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>21.489,86</b>	<b>19.493,50</b>	\$-1.996,36	-9,29%

Nota. Investigación directa, elaboración propia.

La venta para el año 2019 se ven incrementadas en \$2099.20 dólares que representa un 0,54% referente al año 2018. Al tener más venta se vio en la necesidad de incurrir en un gasto mayor de costos de producción los mismo que aumentaron en una cantidad mínima alcanzando 0,57%. Los gastos de administración presentan un aumento del 6,42% que es un porcentaje representativo, Los gastos financieros en apenas aumentaron en un 0.51%. La utilidad antes de impuestos se ve disminuida en 6,21 referente al año 2018. Esto tiene relación a los gastos que se incurrieron en temas administrativos incurridos, así tenemos que la utilidad antes de impuestos presenta un decremento de 7,30 referente al año 2018 y la utilidad del ejercicio de igual manera presenta un decremento en 9,29% en el año 2019.

### Análisis Vertical

#### Del restaurante

**Tabla 40. Análisis vertical del restaurante**

Años	2.018	2.019	AÑO 1	AÑO 2
<b>VENTAS</b>	<b>391.743,20</b>	<b>393.842,40</b>	100,00%	100,00%
- Costos de producción	320.418,78	322.257,60	81,79%	81,82%
<b>= Utilidad bruta en ventas</b>	<b>71.324,42</b>	<b>71.584,80</b>	18,21%	18,18%
- Gastos administrativos	34.036,56	36.220,42	8,69%	9,20%
- Gastos de venta	0,00	0,00		0,00%
- Depreciaciones	1.288,16	1.288,16	0,33%	0,33%
Amortizaciones	226,67	226,67	0,06%	0,06%
<b>= Utilidad operacional</b>	<b>35.773,03</b>	<b>33.849,55</b>	9,13%	8,59%
- Otros gastos				0,00%
- Gasto financiero (intereses bancarios)	4.413,52	4.436,03	1,13%	1,13%
<b>= Utilidad antes de part. e imp.</b>	<b>31.359,52</b>	<b>29.413,51</b>	8,01%	7,47%

-	15 % participación trabajadores	4.393,02	4.415,44	1,12%	1,12%
=	<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>26.966,49</b>	<b>24.998,08</b>	6,88%	6,35%
-	22 % Impuesto a la renta	5.476,63	5.504,58	1,40%	1,40%
=	<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>21.489,86</b>	<b>19.493,50</b>	5,49%	4,95%

*Nota.* Investigación directa, elaboración propia.

Los costos de producción con relación a las ventas que realiza el local representan en el año 2018 el 81,79% y el 81,82% en el año 2019, viendo un incremento de apenas de 0.03% tomando en cuenta que las ventas se incrementaron por que la cafetería tomo medidas para la utilización eficiente de los recursos. El gasto de administración para el año 2018 representa sobre las ventas 8,69% mientras que para el año 2019 incremento representando sobre las ventas de ese año un 9,20%. Los gastos financieros en los que incurre el local para se mantiene representando los mismo sobre la venta un 1,13%, debido a que mantienen las mismas obligaciones bancarias pues no ha incurrido en la solicitud de nuevos créditos La utilidad antes de los impuestos se presenta una disminución. Así, el año 2019 se tiene que la misma representa apenas el 7,47% sobre las ventas mientras que el año 2018 representaba el 8,01%. Así también se puede visualizar que la utilidad del ejercicio representó en el 2018 un año mayor siendo 5,49% sobre las ventas.



## Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones

### Conclusiones

Se analizó la influencia de los microcréditos en el crecimiento microempresarial, sector alimentos y bebidas, del cantón Rumiñahui, durante el periodo 2015-2019, habiéndose determinado que las microfinanzas tienen una alta importancia para la apertura y crecimiento de estos negocios.

Se determinó el aporte cuantitativo de los microcréditos en el desarrollo del cantón Rumiñahui, sector alimentos y bebidas, tomando en cuenta que para cualquier negocio pequeño es fundamental contar con el respaldo de un apalancamiento bancario.

Se identificó la influencia de los requisitos exigidos por las instituciones financieras en el otorgamiento de microcréditos en el cantón Rumiñahui a las microempresas del sector alimentos y bebidas, habiéndose determinado que la excesiva tramitología de algunas instituciones financieras se constituye en una barrera para el desembolso de créditos que impulsarían el crecimiento de estos negocios.

Se identificaron las dificultades encontradas por los propietarios de microempresas del sector alimentos y bebidas en su búsqueda de microcréditos en el cantón Rumiñahui, así como su interés por otros préstamos, habiéndose determinado que tienen una alta incidencia el no estar calificados para los créditos solicitados, pero mantienen su interés por contar con un préstamo bancario.

Después de realizar el análisis financiero de un caso práctico se pudo evidenciar que es importante contar con un apalancamiento financiero y como este contribuye a la generación de utilidad en los próximos años, cabe mencionar que el apoyo de las entidades financieras a este sector ayuda a que los mismo permanezcan y crezcan dentro del cantón Rumiñahui.

## **Recomendaciones**

Los negocios de sector alimentos y bebidas que se encuentran en el cantón Rumiñahui, deben acudir a las cooperativas de ahorro y crédito para su solicitud de préstamos que permitan que empezar, mantener y expandir el negocio.

Los microempresarios deben acudir a las diferentes entidades financieras y asesorarse referente a los requisitos que cada una pida de esta manera, se podrá evaluar la posibilidad que tiene para acceder a un crédito.

Los propietarios de las microempresas de este sector deben comenzar a tener una cultura financiera que permita de tal manera administrar de manera óptima sus recursos, así podremos conocer el tipo de préstamo que se necesita para el desarrollo y crecimiento de la microempresa

Las entidades financieras que se encuentran dentro del cantón Rumiñahui deberían realizar un acercamiento a toda la población dando de tal manera que se conozcan las necesidades de los microempresarios y así ellos puedan brindar líneas de créditos que se ajusten a las necesidades de las microempresas del sector.

## Bibliografía

- Arenales, Y. (2016). *El éxito en la industria de restaurantes es una lotería*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de La Opinión: Disponible en:  
<http://espanol.news.yahoo.com/040802/12/tflj.html>
- Bergesen, A. (2004). *Long Waves of Colonial Expansions and Contractions in Studies of the Modern World-Systems*. New York: Academic Press.
- Bodenheimer, S. (2010). *Dependency and Imperialism: The roots of Latin American underdevelopment*. New York: NACLA.
- Cayón, E., Sierra, J., & Sarmiento, J. (2003). *Técnicas modernas de gestión financiera* (FCEA - Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas ed.). Bogotá: Emecé. Recuperado el 24 de Noviembre de 2017
- Chirot, D. (2013). *Social Change in a Peripheral Society: The creation of Balkan Colony*. New York: Academic Press.
- Dos Santos, T. (2009). *La estructura de la dependencia*. Boston: Extending Horizons.
- Ecuador & Beyond. (9 de Noviembre de 2017). *Marketing tradicional vs Marketing digital: ventajas y desventajas*. Recuperado el 19 de Diciembre de 2019, de Asesoría en turismo sostenible y medio ambiente: <https://ecuadorandbeyond.org/2017/11/09/marketing-tradicional-vs-marketing-digital-ventajas-y-desventajas/>
- Fiedrichs, R. (2008). *A Sociology of Sociology*. New York: Free Press.
- Foster-Carter, A. (1973). Neo-Marxist Approaches to Development and Underdevelopment. *Journal of Contemporary Asia* 3, 7-33.
- Frank, G. (2000). *America Latina: Subdesarrollo y Revolución*. New York: Review Press.

Frank, G. (2007). *Capitalismo y subdesarrollo en America Latina*. New York: Monthly Review Press.

Galarza, C. (27 de mayo de 2015). *LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS, CUALITATIVOS Y CUANTICUALITATIVOS EN LA INVESTIGACIÓN SOCIAL*. Obtenido de [http://cienciaytecnologiapanchos.blogspot.com/2015/05/los-metodos-cuantitativos-cualitativos\\_27.html](http://cienciaytecnologiapanchos.blogspot.com/2015/05/los-metodos-cuantitativos-cualitativos_27.html)

Gómez, G. (11 de Octubre de 2001). *La gestión financiera frente a las nuevas formas de organización*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/gestion-financiera-frente-nuevas-formas-organizacion/>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill: México DF.

Kaplan, B. (2013). *Social Change in the Capitalist World*. Beverly Hills: SAGE.

Killing, J. (2016). The Quest for Economic Stabilization: The IMF and the Third World. *London: Overseas Development Institute*, 45-56.

Ladsberg, M. (2000). Export-led Industrialization in the Third World: Manufacturing Imperialism. *Review of Radical Political Economics*, 11-19.

Liz, R. (2013). *Crecimiento Economico, empleo y Capacitacion*. Buenos Aires: PNUD.

Pacheco, J. (2016). *Gestión financiera con Excel*. Lima: Macro.

Prebisch, R. (2010). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. New York: United Nations.

Redfield, R. (2001). *Peasant Society and Culture*. Chicago: University of Chicago Press.



- Reyes, G. (2009). *Teorías de desarrollo económico y social: articulación con el planteamiento de desarrollo humano*. Recuperado el 23 de Marzo de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3642035>
- Sanhueza, P. (2011). *Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local: evaluación de impacto del microcrédito en la Región de La Araucanía, Chile*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- So, A. (2005). *Social Change and Development*. Newbury Park: SAGE.
- Tipps, W. (2011). *Modernization Theory and the Comparative Study of Societies: A critical perspective*. New York: Free Press.
- Vargas, B. (2017). *Ventajas y Desventajas: Marketing tradicional vs Marketing digital ¿Cuál es mejor?* Recuperado el 30 de Diciembre de 2019, de Blog de Byron Vargas: <https://www.byronvargas.com/cual-es-mejor/ventajas-marketing-tradicional-vs-marketing-digital/>
- Wallerstein, I. (2007). *World-System Analysis*. Standford: Standford University Press.

## Anexos