



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

SEDE GUAYAQUIL

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA REACTIVACIÓN
COMERCIAL DE LOCALES DE CALZADO UBICADOS EN EL SECTOR
PARAÍSO DE LA FLOR, AÑO 2021**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR: YURAIMA YAMILETH GARCÍA MITE

TUTOR: ECON. PATRICIA MARÍA DE LOURDES DOMÍNGUEZ COLOMA

Guayaquil - Ecuador

2022

**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

Yo, **Yuraima Yamileth García Mite** con documento de identificación N°
1313279125 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la
Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de
manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 22 de agosto del año 2022

Atentamente,



Yuraima Yamileth García Mite

1313279125

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO
DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Yo, **Yuraima Yamileth García Mite** con documento de identificación No. **1313279125**, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del **Artículo Académico: Análisis de estrategias financieras para la reactivación comercial de locales de calzado ubicados en el sector Paraíso de la Flor, año 2021**, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: **Licenciada de Administración de Empresas**, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 22 de agosto del año 2022

Atentamente,



Yuraima Yamileth García Mite

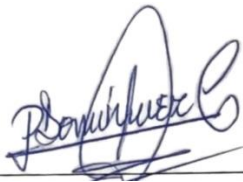
1313279125

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, **Patricia María De Lourdes Domínguez Coloma** con documento de identificación N° 0906680871, docente de la **Universidad Politécnica Salesiana**, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: **Análisis de estrategias financieras para la reactivación comercial de locales de calzado ubicados en el sector Paraíso de la Flor, año 2021**, realizado por **Yuraima Yamileth García Mite** con documento de identificación N° **1313279125**, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción **Artículo Académico** que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil 22 de agosto del año 2022

Atentamente,



Patricia María De Lourdes Domínguez Coloma

0906680871

Análisis de estrategias financieras para la reactivación comercial de locales de calzado ubicados en el sector Paraíso de la Flor, año 2021

Financial strategies analysis for the commercial reactivation of footwear stores located in the Paraíso de la Flor sector, year 2021

Resumen

El covid-19 muestra una realidad de tres tiempos, antes, durante y después de convertirse en una pandemia mundial, siendo las dos últimas desafiantes para toda la humanidad, sobre todo en países latinoamericanos como lo fue Ecuador, en las ciudades más pobladas como Guayaquil la actividad comercial diaria es el principal ingreso económico de muchas familias, sobre todo para sectores vulnerables, tuvieron problemas en las actividades de comercialización. Ante el nuevo contexto, fue imprescindible la acertada implementación de estrategias financieras en los diferentes ámbitos de la actividad comercial con el propósito de conseguir una reactivación comercial exitosa. Este artículo pretende identificar y analizar las estrategias financieras implementadas por los propietarios de los locales de calzado durante el proceso de reactivación comercial post Covid-19. Para esto, se aplica un estudio de enfoque mixto, usando como instrumento una encuesta con 25 preguntas aplicada a 6 comerciantes dueños de los 8 locales de calzado presentes en el sector de estudio, y una entrevista de 5 preguntas abiertas a 4 de los comerciantes encuestados. Los resultados mostraron que los comerciantes encuestados usaron estrategias financieras de forma empírica, realizaron préstamos a bancos comerciales y a personas particulares para pagar deudas del tiempo pandémico, y reestablecer a sus trabajadores, además de concretar acuerdos en los pagos con los proveedores para mantener el flujo de mercadería, de esta forma lograron reactivarse en un rango de 2 meses.

Abstract

The Covid-19 shows a reality of three times, before, during and after becoming a global pandemic, being the last two challenging for all mankind, especially in Latin American countries such as Ecuador, in the most populated cities such as Guayaquil, the daily commercial activity is the main economic income of many families, especially for vulnerable sectors that had problems in marketing activities. Given the new context, it was essential to implement financial strategies in the different areas of commercial activity in order to achieve a successful commercial reactivation. This article aims to identify and analyze the financial strategies implemented by the owners of footwear stores during the post Covid-19 commercial reactivation process. For this, a mixed approach study is applied, using as an instrument a survey with 25 questions applied to 6 shopkeepers owners of the 8 footwear stores present in the study sector and an interview of 5 open questions to 4 of the surveyed shopkeepers. The results showed that the merchants surveyed used financial strategies in an empirical way, they made loans to commercial banks and private individuals to pay debts from the pandemic period, and to reestablish their workers, in addition to reaching agreements on payments with suppliers to maintain the flow of merchandise, in this way they were able to reactivate themselves in a range of 2 months.

Palabras clave

El COVID, Estrategias financieras, Proceso de reactivación, Actividad Comercial, Locales.

Keywords

COVID, Financial Strategies, Reactivation Process, Commercial Activity, Stores.

1. Introducción

La reactivación comercial ha representado uno de los grandes desafíos procedentes de la crisis económica por el Covid-19. En concreto, forzó a la tarea de hallar un punto de inflexión que permita iniciar con aquella reactivación, siendo la adopción de nuevas vías de actuación la manera de posibilitar un mayor acceso al bienestar y beneficio de las figuras comerciales (Coll, 2021). Este proceso de reactivación supone una etapa en la economía que intenta desarrollar mejoras observables, tales como el incremento del valor de la renta nacional, los salarios, la inversión y de empleo; la importancia de la reactivación comercial se refleja en la proyección del Valor Agregado Bruto (VAB) el cual a comparación del 2020 obtuvo un 7,9% en el periodo 2021-2022 siendo una de las actividades que más favorece a la economía del país (Cámara de Industria y Proyección, 2021).

El comercio comprende aquellas acciones que permiten calcular un índice comercial de una actividad, entre las cuales pueden ser la agropecuaria, la pesca, la industria e importaciones, “estas actividades son agrupadas con el propósito de facilitar la ponderación del aporte que pueden brindar al valor agregado de un país” (Mayorga Centeno, Centeno Ramirez, Contreras Corea, & Reyes Reyes, 2021). En Ecuador, de acuerdo con el INEC (2015) el sector comercial generó ofertas laborales para 161 mil personas, por lo tanto, de 10 empleos que existen en el país, 7 son de las unidades productivas abarcando un 98% (COSEDE, 2019).

Particularmente, en el sector Paraíso de la Flor - Guayaquil, la actividad comercial es una práctica fundamental para subsistir, desarrollada desde su inicio como invasión, la actividad buscaba responder a las grandes necesidades que sufrían las primeras familias; actualmente cuentan con una avenida principal muy concurrida y en donde están situados la mayoría de los locales comerciales, con evidentes cambios físicos y de distribución de cuando se fundó. En este sector se realizan las diferentes funciones que implica el comercio, tales como la compra - venta al por mayor y al menor, diagnósticos de mercados, publicidad, marketing y almacenaje; con el propósito de alcanzar utilidades remuneradas para el comerciante, en este acto de comercio se identifican “tres elementos: el material (sustitución de una cosa por otra), el subjetivo (ánimo de lucro) y el económico (intermediación), estos elementos dan origen a la circulación de la riqueza” (Briceño V, 2018).

En este sentido, Ordóñez Granda, Narváez Zurita, & Erazo Álvarez (2020) señalan al sistema financiero un agente influyente al definir crecimiento o decrecimiento en la economía de un país; los mismos autores definen a este sistema como ente intermediario entre las personas y la presencia de dinero para la financiación de las actividades económicas del sector primario, secundario y terciario. Por su parte, el sistema financiero ecuatoriano se compone por entidades bancarias públicas, privadas y cooperativas, entidades que tienen la responsabilidad de gestionar de manera eficiente la administración de sus activos, de manera que se controlen o eviten riesgos, los responsables de vigilar y supervisar el trabajo de las entidades bancarias es la Superintendencia de Bancos, sin embargo, las Cooperativas de Ahorro y Crédito están a cargo de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (Banco Internacional, 2021)

Una exitosa reactivación comercial en los locales comerciales de calzado de Paraíso de la Flor no sería posible sin el desarrollo de estrategias financieras; por ende, cabe mencionar a Gaytán (2021), quien contempla que las estrategias financieras abarcan un conjunto de áreas claves como los riesgos financieros, la rentabilidad, y la gestión del efectivo, las cuales serán escogidas de acuerdo con el área que se desea trabajar, las estrategias pueden ser de inversión, capital de trabajo y reestructuración financiera. En otras palabras, las estrategias financieras cumplen el rol de adquirir y gestionar el uso de recursos financieros.

La implementación de estrategias financieras en los establecimientos comerciales, también buscan utilizar de forma conveniente el dinero para lograr el mayor beneficio posible, por lo tanto, también se reconoce a las estrategias como decisiones (Ávila Vásquez, Díaz Hernández, & Domínguez Hidalgo, 2019), dado que en referencia a las diferentes necesidades se debe ejecutar la estrategia financiera que favorezca a aquella necesidad; ya que son determinantes en el control de los recursos financieros. Es probable que el cambio a la virtualidad

en el 2020 haya obligado al dueño de un local a invertir en publicidad o hacer un recorte de personal, entonces, las estrategias financieras también se ven influidas por las diferentes situaciones que presenta cada local, tratan de asegurar la regulación de fondos, llegando a la competitividad y al crecimiento armónico.

Los habitantes de sectores urbanos o de escasos recursos como lo es Paraíso de la Flor, fueron los más afectados económicamente por las distintas disposiciones del tiempo pandémico. Además, antes de pandemia no todos los locales contaban con los respectivos permisos de funcionamiento, por ende, ni siquiera llevan un control de ingresos, o una correcta administración de sus actividades. Las razones de no legalizar sus actividades varían, muchos aún desconocen el proceso para obtener permiso para realizar alguna actividad comercial, otros son conscientes, pero no dedican el tiempo necesario, algunos por desinterés de querer cumplir con sus obligaciones tributarias según el RUC o RISE (RIMPE), y es principalmente por su informalidad que enfrentan muchas dificultades para tener acceso a préstamos o ayudas de capital ofrecidos por instituciones financieras.

De acuerdo con la información expuesta, el objetivo general de la investigación es “analizar estrategias financieras para la reactivación comercial de locales de calzado ubicados en el sector Paraíso de la Flor, año 2021, para lograrlo se propone los siguientes objetivos específicos:

- Identificar la realidad financiera de los locales comerciales de calzados durante el tiempo de pandemia.
- Conocer las estrategias financieras aplicadas por los locales de interés en el contexto referido y su incidencia en la reactivación comercial.
- Proponer estrategias financieras exitosas para locales comerciales de calzados del Sector Paraíso de la Flor, año 2021.

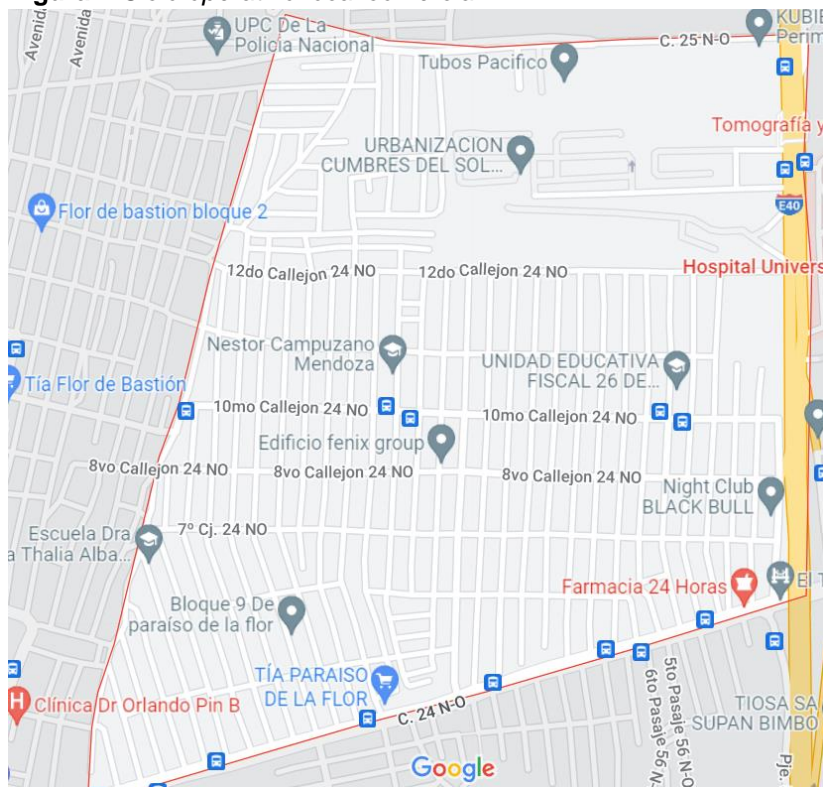
1.1. Reseña del sector Paraíso de la Flor

Paraíso de la Flor está ubicado al norte de Guayaquil, inicia siendo una invasión, aproximadamente de los años 90, donde la mayoría de los invasores tenían un perfil agricultor, debido la crisis en el sector agrario, en vista de las grandes necesidades que pasaban y la exclusión de casi todos los servicios básicos, la pluralidad de las familias tuvieron que buscar formas de abastecimiento, es así como cayeron en cuenta, de que ellos eran capaces de cubrir aquellas necesidades mediante el comercio o prestación de servicio entre su propia comunidad, tanta fuerza tuvieron estas actividades en el sector que terminaron convirtiendo la Av. Modesto Luque en un mercado informal donde inicialmente los puestos se situaban en la calle a exposición de la circulación vehicular (Guashpa, J, 2018). En la actualidad aquella avenida sigue siendo la más concurrida y en donde están situados la mayoría de los locales comerciales, quienes pudieron obtener una propiedad en aquella avenida iniciaron su negocio o adecuaron locales para alquilar, la demanda notable provocó que supermercados como TIA S.A, Avícola Fernández y almacenes como LA Ganga y Servihogar también se establezcan en dicho sector; en comparación a sus inicios existen muchos cambios significativos en cuanto a la disposición física de los locales, y de distribución interna de mercadería, a pesar de los cambios aún hay presencia de comerciantes informales, debido a que existe una gran demanda en las diversas actividades comerciales, el número de estos comerciantes informales se eleva en tiempo de épocas festivas como Navidad y Año Nuevo.

A pesar de que han existido muchos cambios y notorios en la actividad comercial de este sector, en su mayoría de locales no se cuenta con los respectivos permisos de funcionamiento, por ende, ni siquiera se lleva un debido control de ingresos y egresos, además de una correcta administración en sus actividades. Las razones de la situación mencionada son diversas, muchos comerciantes aún desconocen el proceso para obtener los permisos correspondientes para realizar alguna actividad comercial, otros conocen, pero no se toman el tiempo necesario, algunos por desinterés de querer cumplir con sus obligaciones tributarias según el RUC o RISE

(RIMPE), y es principalmente por su informalidad que enfrentan muchas dificultades para tener acceso a préstamos o ayudas de capital ofrecidos por instituciones financieras. A pesar de todas estas falencias, los locales comerciales en Paraíso de la Flor cada vez se incrementan más, y el tipo de comercio es diverso, como se puede apreciar en la figura 1.

Figura 1 Ciclo operativo local comercial



Fuente: Google Maps 2022

No existen datos en la INEC sobre los establecimientos comerciales del sector Paraíso de la Flor, lo cual es confirmado por la investigación de Guashpa (2018), situación que obligó a la autora de dicha investigación a realizar un conteo manual sobre la cantidad de locales, dónde se identificaron 190 locales con distintas actividades comerciales, al realizar un minuciosa exploración del lugar, se considera el incremento de 10 locales más, los cuales se detalla en la Tabla 1.

Tabla 1 Actividades de los locales comerciales de Paraíso de la Flor

Locales	Cantidad de locales
Gabinete de belleza	15
Venta de repuestos de autos	6
Farmacias	12
Panaderías	8
Asaderos	8
Almacenes de ropa	10
Veterinaria	4
Ópticas	3

Pañaleras	2
Avícolas	3
Almacén de calzado	8
Gimnasio	4
Venta de materiales de construcción	4
Restaurante	12
Cyber/Cabinas	5
Tiendas de abarrotes	22
Consultorio médico	4
Odontología	5
Ferretería	6
Comidas rápidas	7
Bazar y Papelería	8
Costura	3
Cincuentazos	10
Carnicería	4
Heladería	3
Pizzería	2
Chifas	3
Vulcanizadora	2
Centro fotográfico	2
Lencerías	2
Venta de Cosméticos	5
Venta de Electrodomésticos	4
Funeraria	2
Lavandería	2
Total	200

Fuente: La autora.

La necesidad de vender calzado en el sector nace porque en su inicio las calles eran todas de tierras, en época de invierno los zapatos se dañaban por el agua y el lodo que se provocaba, era necesario usar zapatos o sandalias de un material distinto resistente al agua, de la misma forma en época de verano y épocas festivas usar un calzado distinto al diario era imprescindible, la comunidad se tomaba el tiempo de trasladarse en bus al centro de la ciudad para comprar sus calzados, el traslado dura de 45 minutos a 1 hora para llegar y el mismo tiempo para volver, fue como respuesta a estas necesidades que se inicia con la venta de calzados en el sector Paraíso de la Flor, en el estudio de Guashpa (2018) habían 2 locales de calzado, es decir de aquel año a la actualidad ha existido un aumento de 6 locales, esto a la demanda que tienen los artículos de calzado.

1.2. Ley de Reactivación Económica

En correspondencia de la viabilidad legal del estudio se ampara en la legislación actual donde se encuentra en vigencia la Ley de Reactivación Económica la cual promueve el eficiente desarrollo económico en condiciones sanas de productividad, eficiencia, justicia y competitividad. Para el logro de lo mencionado anteriormente es necesario el impulso brindado por el emprendimiento resaltando principalmente las microempresas y la EPS. Esta ley trabaja en paralelo con una variación de normas dispuestas en las siguientes leyes: Ley de Régimen Tributario Interno, Comercio e Inversiones, el Código Orgánico Monetario y Financiero, la Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria. Carlos de la Torre en audiencia de la Asamblea Nacional menciona que entre los objetivos de esta normativa se intenta mantener una gestión transparente en la colocación de crédito productivo y ampliar la cobertura de la banca pública.

En esta Ley de Reactivación Económica se desataca en el sector microeconómico las siguientes modificaciones: Exoneración del Impuesto Sobre la Renta al cual se suman más beneficiarios de segmentos distintos a los ya previstos por la normativa, además las nuevas microempresas (se reconoce a toda unidad económica manejada por personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades de producción, comercio, confecciones, servicios, entre otras) que inicien su actividad comercial podrán beneficiarse por tres años de esta extensión; Obligación de llevar contabilidad donde las personas naturales a partir de 300 000 anuales están obligadas a llevar contabilidad.

La (SEPS) Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, es un organismo de supervisión técnica y de control de entidades del sector Financiero Popular y Solidario, y de las entidades parte de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador, en el ámbito de promover la sostenibilidad y un correcto funcionamiento para proteger a sus socios.

1.3. Estrategias Financieras

Se derivan de la estrategia general de la entidad comercial, en correspondencia a su misma filosofía, misión y visión. Por lo tanto, (Terán Guerrero, 2018; Cevallos Vique, Arellano Diaz, Santillán Valle, & Valverde Aguirre, 2020) sustentan que este tipo de estrategias son planificaciones ante las necesidades y usos de fondos de un establecimiento, para abastecerse de recursos y posteriormente lograr aplicar los mismos en fines rentables dentro del negocio. Por otra parte, (Terán Guerrero, 2018) agrega que para lograr los objetivos financieros se establecen plazos estratégicos de corto, mediano y largo plazo, especificando los ingresos por ventas y ganancias, los cuales permiten el pronóstico de los gastos de capital que pueden incurrir durante un período determinado, con dicha información es posible desarrollar capacidad de acceder a los créditos internos como externos y así poder crecer económicamente en un marco de globalización y apertura.

Así mismo, Gaytán (2021) considera que las estrategias financieras abarcan un conjunto de áreas claves como los riesgos financieros, la rentabilidad, y la gestión del efectivo, dado que, las estrategias serán seleccionadas de acuerdo el área de interés a trabajar. A partir de lo anterior, la implementación de las estrategias financieras se compromete en brindar a los negocios ayuda en la toma óptima de decisiones para la financiación, en la administración eficiente de los recursos, optimización de costes, mejorar la rentabilidad, incremento en el valor institucional, por último, tranquilidad de alcanzar un trabajo ordenado y planificado (Trenza, 2020).

Por último, Espinoza Carrión, Narváez Zurita, Erazo Álvarez, & Machuca Contreras (2019) resaltan la importancia de anticipar un estudio de las necesidades financieras previo a la implementación de estrategias, dicho estudio permite calcular los puntos equilibrio para establecer el nivel de operaciones que necesita el establecimiento para abastecer los costos y gastos, de ahí la rentabilidad será medida acorde el nivel de ventas, el mismo que es considerado el punto de equilibrio también conocido como el punto que genera pérdidas ni utilidad. Para efecto del presente estudio se considera el planteamiento por Díaz (2020) de agrupar a las

estrategias financieras en corto y largo plazo, según el efecto propuesto a conseguir con la implementación de estas, estrategias y efectos que se contextualizan y especifican a continuación.

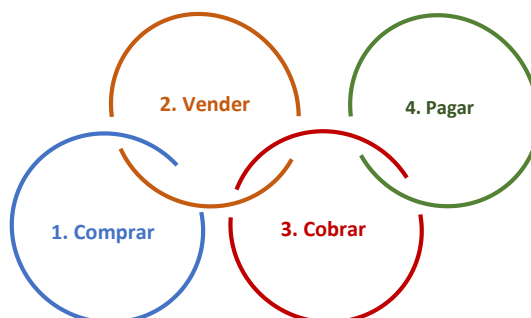
1.3.1. Estrategias Financieras a Corto Plazo

Son diseñadas para financiar las necesidades de fondos transitorios y eventuales, dentro de los cuales figuran pasivos programados a una liquidación menor a un año. Es posible recurrir a fondos provenientes del sector privado o público. En el sector privado se hace uso de instrumentos internos y externos al negocio, tales como los pasivos acumulados, las cuentas por pagar, préstamos bancarios y el papel comercial. Por otro lado, en el sector público se utilizan instrumentos que varían de acuerdo con la política gubernamental, generalmente comprenden programas especiales de financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa tales como fondo de fomento productivo, préstamos con y sin garantías y programas de ayuda financiera (Espinoza Carrión, Narváez Zurita, Erazo Álvarez, & Machuca Contreras, 2019). En los locales comerciales la administración financiera recae principalmente en los propietarios, los cuales deberían ser competentes para la realización de análisis y evaluación de sus propias necesidades, además de los costos de financiación cada una de las fuentes, en el período de corto plazo las fuentes más usuales son: préstamo bancario, crédito comercial, sobre giro bancario y factoring. En este sentido, a continuación, se menciona y se conceptualiza las tres principales estrategias financieras establecidas en un período de corto plazo.

1.3.1.1. Capital de Trabajo

La administración del capital de trabajo se refiere a las decisiones que se involucran ante la misma, por lo tanto, la estrategia de capital de trabajo supone un alto nivel de riesgo cuando no es posible enfrentar las exigencias de los acuerdos financieros corrientes con los recursos líquidos existentes en el negocio. Obedecen al criterio de selección del axioma nuclear de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia (Díaz Oramas, 2020). En correspondencia con lo anterior, (Castellnou, 2021) agrega que la estrategia agresiva comprende un riesgo alto con el propósito de lograr el mayor rendimiento favorable, la estrategia conservadora se refiere a un riesgo bajo con la intención de llegar a una presión de trabajo bajo en relación con las exigencias de los acreedores, por último, la intermedia se interesa en hallar el equilibrio entre la liquidez y rentabilidad de los pasivos. Todo capital de trabajo cuenta con un ciclo operativo que dependerá del tipo de establecimiento, en las organizaciones industriales, es imprescindible contar con un proceso de producción, que inicia con la llegada de la materia prima y concluye con un producto terminado y de esa forma va girando el ciclo, mientras que las organizaciones comerciales su ciclo es más corto y básico, el cual contiene procesos de negociación, el cual permite diferentes puntos de interacción con el cliente final, este ciclo muchas veces termina con actividades de postventa. En la Figura 1 se puede identificar la forma en la que rotan las operaciones de un local comercial.

Figura 1 Ciclo operativo local comercial



Fuente: La autora.

1.3.1.2. *Financiamiento Corriente*

Díaz (2020) hace referencia a esta estrategia como el pasivo circulante, el cual comprende fuentes espontáneas tales como, las cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad; también fuentes bancarias y extrabancarias, para mayor comprensión del tema en la Tabla 2 se contextualizan las fuentes mencionadas.

Tabla 2

Fuentes espontáneas y bancarias

Tipo de fuente	Contextualización
Fuentes Espontáneas	Consideradas un medio muy eficaz para la resolución de las principales necesidades de un negocio, ya que permiten mantener de forma sana las finanzas, y generar una fuente de movimiento del dinero. Mayoritariamente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse la obligaría a acudir a fuentes que sí tienen un costo financiero explícito (Díaz Oramas, 2020).
Fuentes Bancarias	Presentan un costo explícito, el cual es el interés que exigen todas estas instituciones por el financiamiento que otorgan. Aunque, más allá del interés, se vuelve necesaria para la evaluación de otros costos colaterales tales como las comisiones, y la exigencia de saldos compensatorios que inmovilizan parte del financiamiento (Díaz Oramas, 2020).

Fuente: La autora.

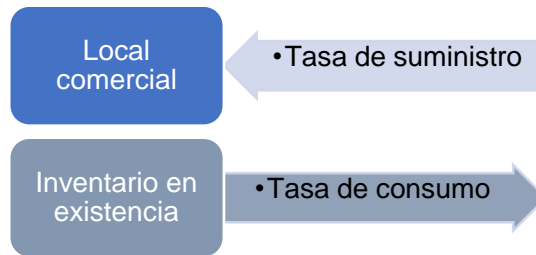
Por otro lado, (Castellnou, 2021) considera que la estrategia va desde aprovecharse de los descuentos por pronto pago hasta el acudir a una entidad financiera para solicitar un crédito. La decisión para inclinarse hacia esta estrategia está influida por el nivel de calidad y de facilidad de obtención.

1.3.1.3. *Gestión del Efectivo*

Esta gestión se encuentra influida por los resultantes de los aspectos ejecutados en el capital de trabajo, a pesar de aquello, la importancia y el propósito se trata de manera independiente, acentuando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la entidad, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos (Díaz Oramas, 2020), el adecuado manejo de los flujos influyen en la administración del efectivo ya que tiene relación con el desempeño de la entidad comercial. Para incrementar la liquidez del negocio es imprescindible llevar a cabo tres acciones fundamentales: disminuir el inventario, tratar de cobrar lo antes posible y retrasar los pagos siempre y cuando eso no suponga pagar comisiones o renunciar a descuentos por pronto pago. La gestión eficiente del efectivo, dado como resultado de las estrategias adoptadas con relación a las cuentas por cobrar, los inventarios y los pagos, contribuyen a mantener la liquidez de la empresa, de manera que logre mejorar o ser más rentables en el mercado.

Figura 2

Gestión de Inventario



Fuente: La autora.

Se considera que los inventarios son reguladores o atenuadores entre los ritmos de la tasa de suministro que ingresa al establecimiento y la tasa de consumo que viene a ser la fase de salida. Por lo tanto, la gestión de los inventarios pretende organizar, planificar y controlar la existencia de los productos en stock, siendo este proceso el principal responsable de brindar información sobre el abastecimiento y sobre la decadencia, ante la transparencia de información permitirá a los propietarios de locales comerciales tomar las decisiones correctas para su mejor funcionamiento.

1.3.2. Estrategias Financieras a Largo Plazo

Para (Espinoza Carrión, Narváez Zurita, Erazo Álvarez, & Machuca Contreras, 2019) estas estrategias son diseñadas con el fin de llevar a cabo los planes de crecimiento del negocio, implicando a los proyectos de ampliación de infraestructura, inserción de innovaciones tecnológicas, adquisición de maquinarias, capacitación del recurso humano, entre otros. Mientras para, Terán (2018) menciona que este tipo de estrategias buscan adquirir préstamos con el compromiso de liquidarlos después de varios años, este tipo de operaciones inyecta efectivo al activo circulante y aumenta por consiguiente el capital de trabajo, tanto el bruto como el neto. En este sentido, a continuación, se menciona y conceptualiza las tres principales estrategias financieras establecidas en un período de largo plazo.

1.3.2.1. Inversión

Tanto Gaytán (2021) y Díaz (2020) concuerdan que este tipo de estrategia financiera puede ejecutarse de cuatro formas distintas: a) ofensivas, b) defensivas, c) reorientación y d) supervivencia. Gaytán también enfatiza que las decisiones sobre la inversión se orientan hacia el crecimiento cuando las empresas utilizan una estrategia ofensiva, de reorientación o estrategia defensiva. En aquel caso, se debe establecer de qué modo resulta conveniente aumentar, existiendo dos posibilidades: a) crecimiento interno b) crecimiento externo.

Al hablar de crecimiento interno se alude a la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda ya es mayor que la oferta, a su vez, en las decisiones se debe considerar las diversas alternativas de incremento de los activos existentes, o incluso del reemplazo de aquellos por otros más actualizados y eficientes. Por otro lado, el crecimiento externo se implementa en relación con la estrategia de eliminar competidores o barreras con clientes y proveedores. Por último, al ejecutar estrategias de supervivencia, e incluso de desinversión, se vuelve necesario medir fuerzas para sobrellevar el nivel de activos actual, o si, por el contrario, tendría que evaluarse la venta de estos o parte de estos para lograr subsistir.

Para la evaluar y seleccionar la alternativa más efectiva y necesaria de las antes expuestas, se recomienda utilizar diversos instrumentos que faciliten la toma de las mejores decisiones. Díaz (2020) identifica los siguientes instrumentos de evaluación financiera de inversiones: los que tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo, a saber, (VAN) valor actual

neto, (TIR) tasa interna de rentabilidad, (IR) índice de rentabilidad, (PRD) período de recuperación descontado; también instrumentos que no consideran el valor del dinero en el tiempo tales como, (RCP) rentabilidad contable promedio y (PR) período de recuperación.

1.3.2.2. Estructura Financiera

Es la composición de los recursos financieros que un negocio ha obtenido o producido. Compone al Pasivo del balance, que acumula el capital, las deudas y obligaciones del negocio, las cuales son clasificadas de acuerdo la procedencia y plazo. Una organización, negocio o local comercial puede financiarse con dinero propio (capital y reservas) o con dinero prestado (pasivos). Se trata de distinguir el mayor o menor riesgo financiero del negocio, aprovechando el financiamiento con deuda más accesible y exento del pago del impuesto sobre utilidades. En esta estrategia el criterio a seguir es el de llegar al mayor resultado por inversión, sea contable o en términos de flujo.

Los métodos que se emplean para definir la estructura financiera son: la utilidad antes de intereses e impuestos – utilidad por acción, utilidad antes de intereses e impuestos – rentabilidad financiera. A través de estos métodos se puede llegar a reconocer la estructura financiera, partiendo de un resultado en operaciones determinadas, se puede contribuir a que la empresa logre el mayor resultado en términos de utilidad por acción, rentabilidad financiera o flujo libre por peso invertido (Díaz Oramas, 2020).

1.3.2.3. Retención y/o reparto de utilidades.

Díaz (2020) considera que para establecer la estrategia de retención – reparto, refiere al acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos. Las primeras se encuentran relacionadas a la estructura financiera, teniendo impacto inmediato sobre el financiamiento estable del negocio, a su vez provoca consecuentemente, variaciones en la estructura de las fuentes permanentes.

1.4. Programas de apoyo para la reactivación económica

1.4.1. Yo nuevo al Ecuador

En Julio del 2020 El Gobierno Nacional en conjunto del Ministerio de Economía Popular y Solidaria y el Instituto Nacional de Finanzas Populares y Solidarias el cual a través de estrategias, herramientas tecnológicas y expansión de negocios pretendió incentivar la comercialización de productos y la prestación de servicios, la iniciativa de este programa consideró entregar 93 millones de dólares en créditos a emprendedores y microempresarios. Siendo este un principal apoyo en la protección de las familias más vulnerables, ya que además de la posibilidad crediticia el proyecto se ofreció capacitaciones virtuales para formación de líderes, marketing digital servicio al cliente y financiamiento, a través de al menos 6000 socios (EL COMERCIO, 2020).

1.4.2. Garantía en Apoyo de Reforma de Política (GARP)

En diciembre del 2021 el Director Ejecutivo del Banco Interamericano otorgo 400 millones de dólares en Ecuador los cuales van hacer parte de la Garantía en apoyo de Reforma de Política (GARP) (Banco Internacional, 2021), principalmente con este fondo se pretende cubrir una deuda futura contraída por Ecuador bajo la modalidad de préstamo o bono soberano, además este programa proveerá la agrupación de algunas reformas de que permitan mantener el equilibrio monetario y financiero, que aporte a la colaboración pública – privado promoviendo la inversión.

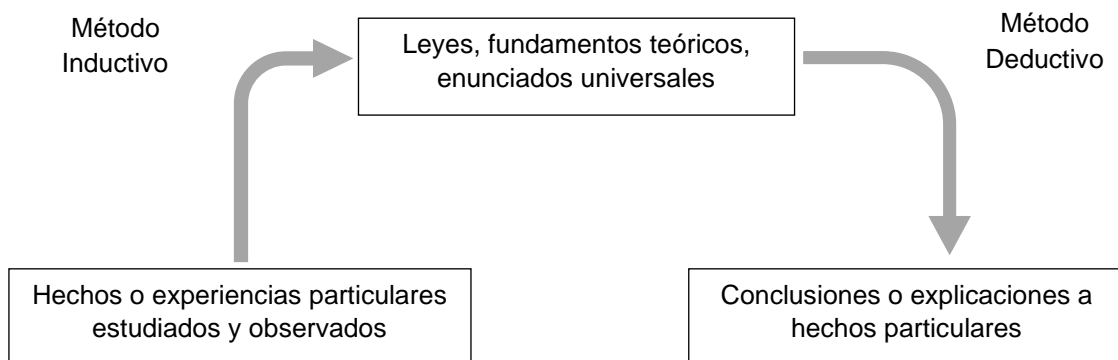
1.4.3. Resurgimos Ecuador

En abril del 2021 el Gobierno dio a conocer la nueva línea de crédito enfocada a la reactivación dirigida a las pequeñas y medianas empresas siendo estas las principales víctimas de la economía, este plan del Gobierno ofrecerá créditos a los propietarios de las entidades antes mencionadas en un rango de hasta 500.000 a personas naturales y a las micros, pequeñas y medianas empresas. La gestión del plan se desarrolló por medio del Sistema Financiera Nacional Privado, Ministerio Economía y Finanzas, y Producción, y la Economía Popular y Solidaria, el ministro Iván Ontaneda menciona que el objetivo del plan mencionado es “mantener a flote los negocios y mantener el empleo” (Torres, 2021). Es necesario mencionar que este plan viene a ser la mejora del programa Yo Nuevo al Ecuador, el mismo que tuvo ciertos errores, los plazos de los pagos del crédito fueron de 36 a 48 meses. Las tasas de interés del plan tienen tres categorías: 25% menos en el segmento empresarial, 30% menos en el segmento Pymes (medianas y pequeñas empresas), por último, 30% menos en el segmento de microcrédito.

2. Materiales y métodos

La presente investigación se desarrolla con un enfoque mixto, con el fin de usar las fortalezas de la investigación cuantitativa y cualitativa, para lograr una mayor indagación de información, teniendo en cuenta que el presente estudio se pretende recolectar datos financieros, datos porcentuales, aproximado de cantidades y la percepción de la situación secuencial que ha vivido la muestra, de forma que se pueda garantizar una investigación con resultados objetivos y claros sobre el tema estudiado (Sampieri, 2006). Bajo un nivel exploratorio – descriptivo, el cual facilitó el estudio de las situaciones comerciales vividas durante una crisis sanitaria nunca conocida. El siguiente estudio cuenta con un método de investigación inductivo – deductivo, según (Rodríguez Jiménez, Pérez, & Alipidio, 2017) consideran a lo inductivo como el procedimiento de un conocimiento particular a uno general a través de la identificación de factores comunes, mientras que lo deductivo es el procedimiento de un conocimiento general a uno particular donde se destacan las diferencias, el factor común de estos dos procesos en el reajuste teórico que se pretende realizar.

Figura 3 Métodos de investigación deductivo e inductivo



Fuente: (Prieto Castellano, 2017)

Con respecto a la población de este estudio, estuvo compuesta por comerciantes, propietarios de locales de calzados en el sector Paraíso de la Flor, dentro de este sector se encuentran 8 locales con dicha actividad, debido a la cantidad mencionada la muestra es de selección intencional debido a la actividad comercial de los locales antes mencionados. En la tabla 3 se detalla las actividades comerciales con más dominio en el sector paraíso de la flor.

En la recogida de información, se utilizaron dos técnicas: la encuesta aplicada con preguntas de opciones múltiples y tipo matriz en relación con la escala de Likert. Como instrumento se utilizó el cuestionario denominado “Estrategias financieras” el cual estuvo

conformada por 25 preguntas, que inicialmente se basa en el perfil sociodemográfico de los comerciantes, posteriormente sobre la reseña histórica de los locales de calzado y la experiencia laboral de los encuestados, por último, se pregunta sobre rubros ingresos y egresos, consecuencias de la pandemia, estrategias aplicadas, y el rango de ingresos antes, durante y después de la pandemia. La segunda técnica se trata de una entrevista conformada por 5 preguntas abiertas realizada a 4 de los comerciantes encuestados, debido a la actual situación de inseguridad que viven los comerciantes del sector Paraíso de la Flor, existió cierto grado de resistencia de parte de la mitad de la muestra para realizar la entrevista.

Tabla 3

Actividades comerciales con más dominio en Paraíso de la Flor

Actividad Comercial	Cantidad de locales
Tiendas de Abarrote	22
Gabinete de Belleza	15
Farmacia	12
Restaurante	12
Almacenes de calzados	8

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

El comercio en el sector Paraíso de la Flor varía mucho más con el pasar de los años, las necesidades son reconocidas para ser satisfechas por quienes deciden emprender en dicha actividad, entre las actividades más comunes en este sector se encuentran las tiendas de abarrote dominando la Tabla 3, posteriormente se encuentran los gabinetes de belleza, algunos siendo únicamente para mujeres y otros unisex, en un mismo número de locales están las farmacias y los restaurantes, seguido de estas actividades vienen los almacenes de calzados que actualmente son 8 que se encuentran en este sector.

3. Resultados

3.1. Encuesta

Las respuestas sobre su el rango de edad y género de los 6 comerciantes propietarios de locales comerciales de calzados en el sector paraíso de la flor se detalla en la tabla 4.

Tabla 4 *Rango de edad y género de los propietarios de locales de calzado*

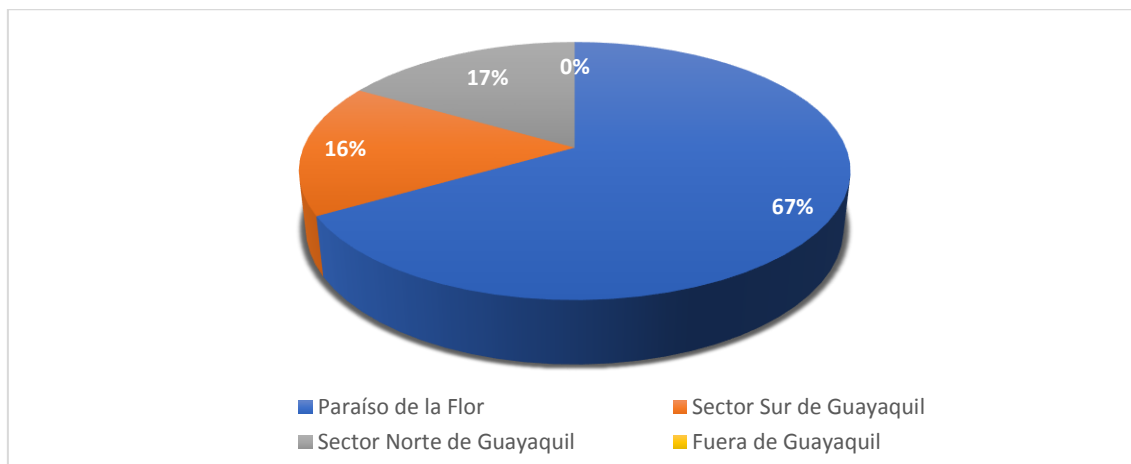
Comerciante	Edad	Género
Comerciante 1	40	Femenino
Comerciante 2	46	Masculino
Comerciante 3	50	Masculino
Comerciante 4	42	Masculino
Comerciante 5	52	Femenino
Comerciante 6	45	Masculino

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

De un total de 6 comerciantes dedicados a la actividad comercial antes mencionada, un 67% es predominante en un rango de edades de 40 a 49 años y un 33% está dentro de los 50 años. 4 personas de la muestra es de género masculino y únicamente 2 personas son de género femenino, es decir son los hombres quienes tienen más dominio de esta actividad comercial dentro del sector Paraíso de la Flor.

1. ¿Dónde está ubicada su vivienda?

Figura 5 Vivienda de los propietarios de los locales de calzado

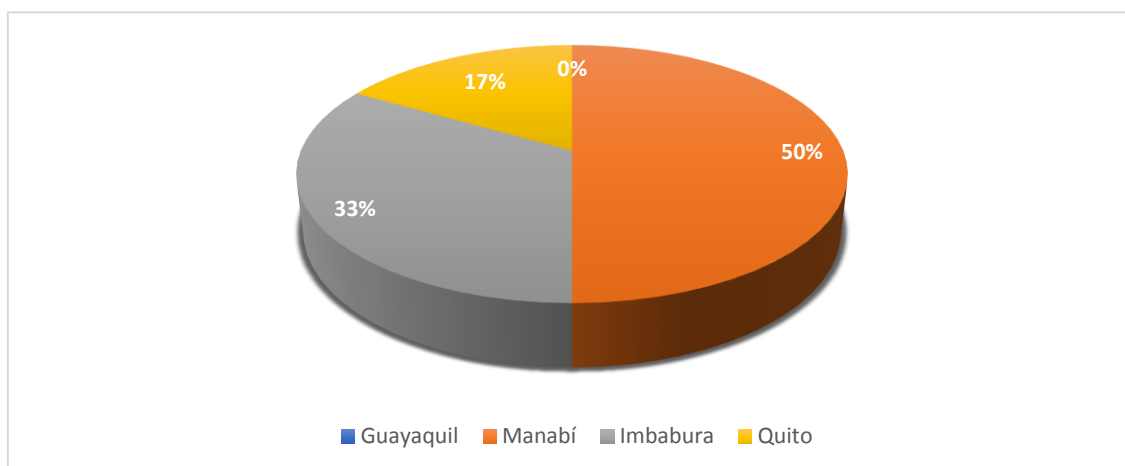


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Los resultados de la pregunta 1, muestra que de 6 comerciantes dedicados a la comercialización de calzado, la vivienda del 67% reside en el sector Paraíso de la Flor, mismo sector en el que están ubicados los locales de interés del presente estudio, un 17% tiene su vivienda en sectores cercanos al de los locales, mientras que un 16% reside en el sur de Guayaquil, lo que demuestra que el sector Paraíso de la Flor tiene un buen nivel de comercio, que se vuelve atractivo para los comerciantes que no residen en el mismo sector.

2. ¿Su lugar de Origen?

Figura 6 Origen nativo de propietarios de los locales de calzado

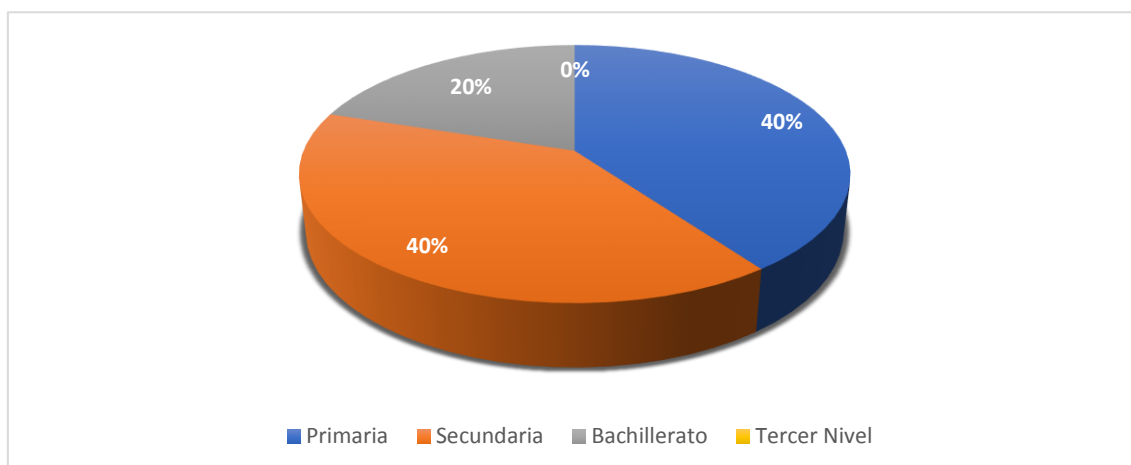


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Los comerciantes encuestados manifestaron no ser oriundos de Guayaquil, como se muestra en la figura 6, el 50% respondió que su lugar de origen es la provincia de Manabí, un 33% pertenecer a la provincia de Imbabura, por último, un 17% proviene de la capital del país, estas respuestas confirman la información descrita en la reseña histórica del sector Paraíso de la Flor, de iniciar como una invasión de personas pertenecientes a otras provincias.

3. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

Figura 7 *Escolaridad alcanzada de los propietarios de los locales de calzado*

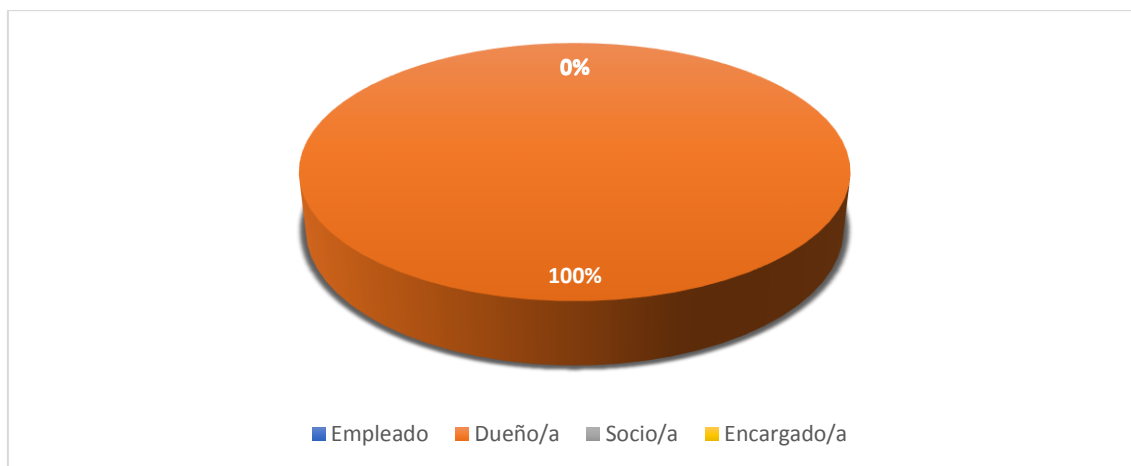


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Los comerciantes encuestados cambiaron de provincia con el propósito de hallar estabilidad, la cual fue encontrada dentro de la actividad comercial, el cual han ido desarrollando de forma espontánea, lo cual se evidencia en la figura 7, el 40% de ellos tienen únicamente un nivel educativo primario, y el mismo valor porcentual llegó hasta un nivel secundario sin acabarlo, ya que tan solo un 20% cuenta con un bachillerato, estos resultados son influyentes en la forma en la que ellos se organizan y manejan todas las operaciones de su actividad comercial.

4. ¿Cuál es su rol dentro del local?

Figura 8 *Rol de los encuestados dentro de los locales de calzado*

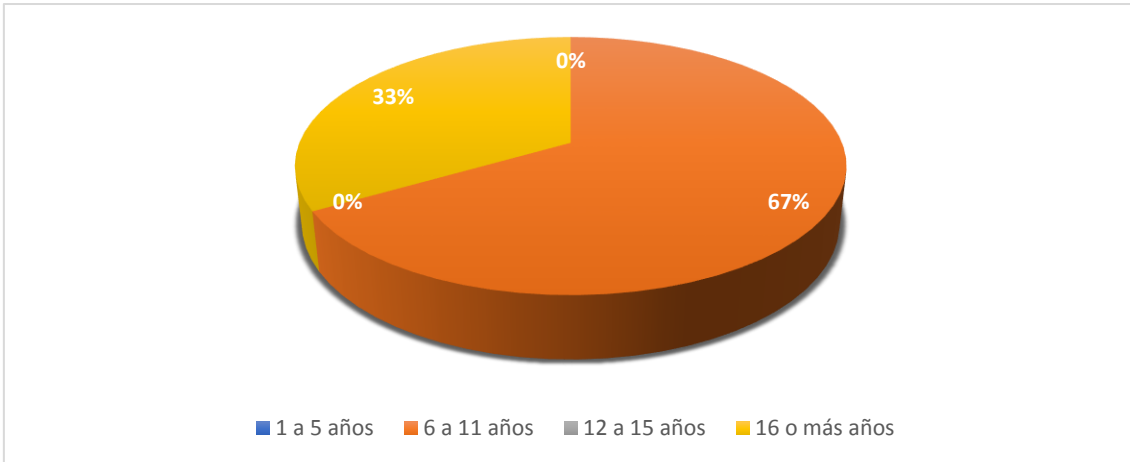


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

De los resultados obtenidos se extrae que en los locales comerciales circulan diferentes personajes con distintos roles, para nuestro estudio fue primordial tener contacto directo y respuestas de parte de los propietario/as de los locales de calzado ubicados en el sector Paraíso de la Flor, por ende, la pregunta 4 de la encuesta, cuenta con el 100% en la opción "dueño/a".

5. ¿Cuántos años lleva siendo comerciante?

Figura 9 *Años de experiencia de los comerciantes*

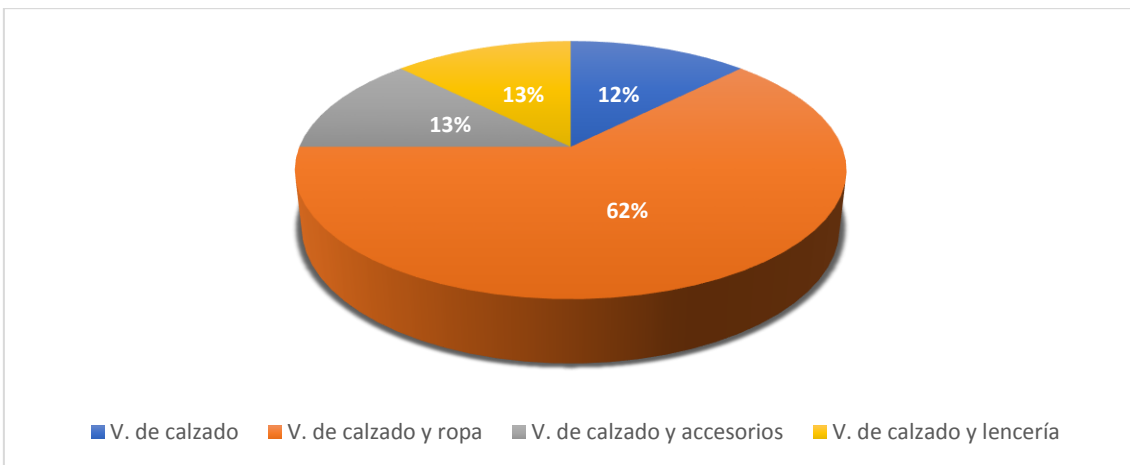


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Mediante la pregunta 5 del cuestionario se puede visualizar que los propietarios de estos locales tienen de 6 a 11 años de experiencia en la actividad comercial (75%), y un 33% tiene de 16 o más años dedicados al comercio, cuentan con amplia experiencia, sin embargo, durante todo el tiempo que llevan en su labor no habían vivido jamás una situación como la pandemia del Covid-19, por ende, no estaban preparados ni advertidos de las consecuencias que traería en sus actividades regulares.

6. ¿Cuál es la actividad comercial a la que se dedica su local?

Figura 10 Artículos dentro de los locales comerciales

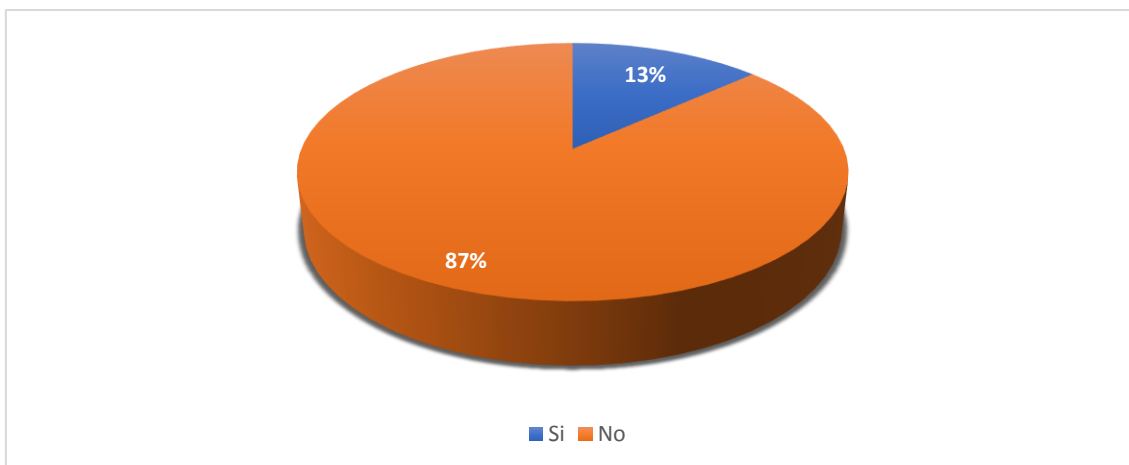


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

En la figura 10 se muestra la respuesta de la pregunta 6. Los encuestados mencionaron que debido al gran nivel de competencia que se vive en el sector, el dedicarse a la venta única de calzado puede no favorecerles tanto, es por lo que tan solo el 12% de ellos trabaja únicamente en la venta de calzados, mientras que más de la mitad 62% tiene a la venta ropa aparte de los artículos de calzados, el restante de encuestados en porcentajes parecidos trabaja con artículos de accesorios y lencería aparte de calzado.

7. ¿Su local comercial se encuentra registrado en el SRI? Si la respuesta es no, exponga la razón.

Figura 11 Registro de los locales de calzado



Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

La información obtenida sobre datos de los locales se detalla en la figura 11 como resultado de la pregunta 7, en la cual se identifica que un 87% respondió de forma negativa sobre la tenencia de registro de su actividad comercial en SRI y un 13% que representa 1 local de 8, mencionó estar registrado pero que se encuentra inactivo. De acuerdo con esta pregunta se indicó que al responder “No” debía mencionar alguna razón de aquella respuesta, de lo cual se tuvieron las siguientes respuestas: falta de tiempo para realizar papeleos; desconocimiento de los no procesos de registro, por último, poca comprensión de los beneficios o ventajas.

8.- ¿El espacio físico de su local es propio o de un tercero?

Tabla 5 Información de los locales

Opción	Cantidad	Porcentaje
Propio	1	13%
Alquilado	7	87%
Prestado	0	0

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

7 de los 8 locales estudiados, cuenta con un espacio físico alquilado, el cual paga mes a mes, el proceso de alquiler se da de forma informal, es decir no se cuenta con un contrato de alquiler, se mencionaba que algunos al principio recibían nota de venta pero actualmente no, esta situación tiene un alto nivel de riesgo, dado que en cualquier momento los dueños del espacio físico puede solicitar el desalojo del lugar, al no existir un respaldo físico el desalojo puede ser inmediato, tan solo el 13% que representa a una persona de las encuestadas figura como propietario del local físico.

9. ¿Hace cuánto tiempo tiene usted su local comercial?

Tabla 6 Tiempo del local comercial

Opción	Cantidad	Porcentaje
1 a 5 años	5	62%
6 a 11 años	1	13%
12 a 15 años	2	25%
16 o más años	0	0

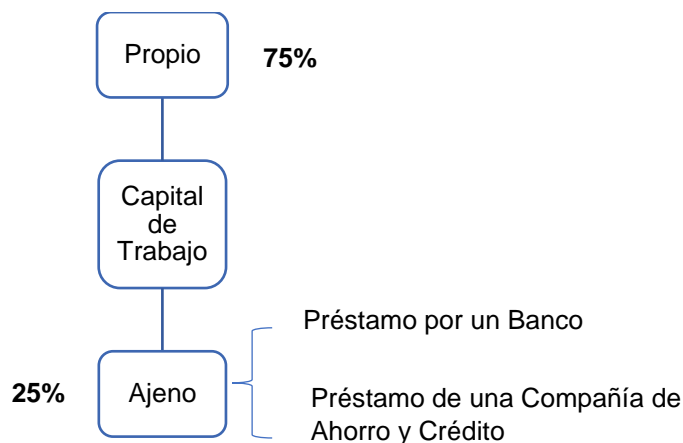
Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

En la pregunta anterior se mencionó como se lleva a cabo la situación del alquiler de la mayoría de los encuestados, se entiende que no tienen problemas ante lo informal, porque el rango de tiempo que llevan alquilando, la pregunta 9 responde con más detalle el tiempo del local

comercial, el 62% tiene de un año a 5 años de alquiler, mientras que un 25% expresó que sus locales comerciales tienen de 12 a 15 años de existencia, el mínimo de los 8 locales estudiados tiene de 6 a 11 años.

10. ¿Qué tipo de capital usó para iniciar con su local?

Figura 12 Capital inicial de los locales de calzado



Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados ples comerciales.

Sabiendo el tiempo vigente que llevan los locales comerciales, es relevante identificar con qué tipo de capital iniciaron ellos sus operaciones comerciales, la pregunta 10 agrupo dos tipos de capitales: el capital propio el cual domina con un 75% en estos comerciantes y capital ajeno que cuenta con el 25% de ejecución. De acuerdo con lo mencionado anteriormente, la pregunta 10 tiene una segunda parte (10B), donde menciona que al seleccionar capital ajeno debería escoger cual fue la fuente financiera, de lo cual se obtuvo la prevalencia en préstamos por un Banco y Préstamo por Compañía de Ahorro y crédito. Como se puede observar en la Figura 12.

11. ¿Cuáles son los rubros de egreso que tiene el local comercial?

Tabla 7 Rubros de egreso de los locales de calzado

Rubro	Cantidad	Porcentaje
Salarios	8	100%
Alquiler	7	87%
Servicios Básicos	6	75%
Mercadería	8	100%

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados ples comerciales.

Dentro de las actividades comerciales de los locales de calzado se presentan varios rubros de egresos, detallados en la tabla 7, todos los encuestados identificaron tener que pagar salarios de forma mensual, en ese mismo porcentaje, seleccionaron gastar en mercadería, pago que se realiza a los proveedores, el 87% es responsable de pagar mes a mes alquiler por el local físico, mientras que un 75% debe cubrir rubros de servicios básicos que se usan dentro del local.

12. ¿Cuáles son los ingresos que tiene el local comercial?

Tabla 8 Concepto de Ingresos de los locales de calzado

Concepto	Cantidad	Porcentaje
Ventas	8	100%
Publicidad	0	0%

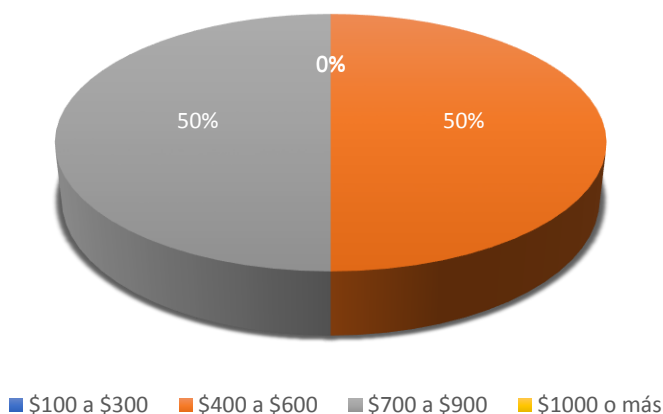
Otros	0	0%
-------	---	----

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

La principal actividad de los comerciantes dentro de los locales es la comercialización de sus artículos, por ende, el 100% de los encuestados confirman que la mayor fuente de ingreso que tienen son las ventas, ellos realizan la venta de sus artículos al contado ya que están a disposición del público a un precio unitario.

13. ¿Cuál era el rango de ingreso mensual de su local antes de pandemia?

Figura 13 Ingreso mensual antes de pandemia



Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Una vez identificados los rubros de ingresos y egresos, es necesario para el estudio identificar un aproximado de los ingresos que tuvieron los locales de calzado antes de iniciar el año pandémico, como se visualiza en la figura 13, la mitad de los locales encuestados, tenían ingresos pasado de los \$400 dólares con un máximo de \$600, la otra mitad de encuestados dio a conocer que sus ingresos iban de un mínimo de \$700 hasta \$900 dólares mensuales como máximo.

14. ¿De cuántos locales comerciales dispone actualmente?

Tabla 9 Número de locales y trabajadores

Opción	Cantidad	Porcentaje
1 local	6	75%
2 locales	2	25%
3 locales	0	0
4 o más locales	0	0

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados ples comerciales.

En la actualidad, el 75% cuenta con un solo local comercial, mientras que un 25% dispone de 2 locales en el sector Paraíso de la Flor, estos últimos comerciantes comentan que llevan manejando ese número de locales por más de 5 años.

15. ¿Cuántos trabajadores tenía su local antes de pandemia?

Tabla 10 Número de trabajadores antes de pandemia

Opción	Cantidad	Porcentaje
0 a 1 persona	5	62%
2 a 3 personas	3	38%

4 a 5 personas	0	0
Más de 5 personas	0	0

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados ples comerciales.

Con la finalidad de seguir reconociendo la situación que vivían los comerciantes antes de pandemia dentro de sus locales, un 62% respondieron a la pregunta 15, con el primer rango de trabajadores que iba de 0 a 1 trabajador, el 38% contaba con un mínimo de 2 personas y un máximo de 3, lo similar que tenían todos los encuestados es que sus trabajadores eran parte de sus familias, entre hermanos, sobrino/as o hija/o.

16. ¿Con cuántos trabajadores contó durante el 2021?

Tabla 11 Número de trabajadores post pandemia

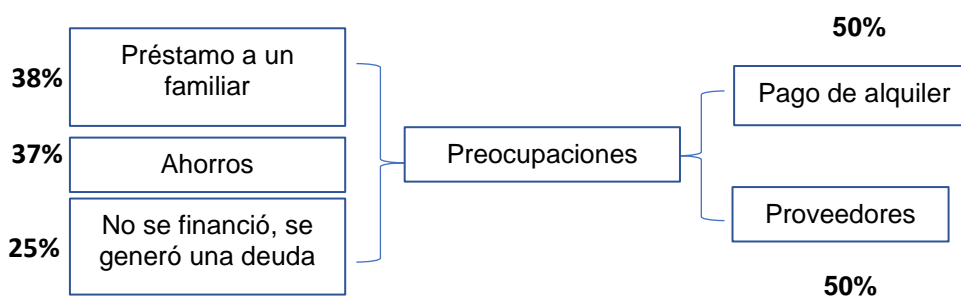
Opción	Cantidad	Porcentaje
0 a 1 persona	2	25%
2 a 3 personas	5	62%
4 a 5 personas	1	13%
Más de 5 personas	0	0

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Durante el año de la reactivación post pandemia, los encuestados dieron a conocer los cambios existente en el personal de sus locales, efectivamente hubo un aumento de personal a diferencia del año antes de pandemia, ahora el 62% contaba con un mínimo de 2 a 3 trabajadores, el 25% seleccionó el rango de 0 a 1 trabajador, por último, el 13% que representa a un encuestado, cuenta con un mínimo de 4 y un máximo de 5 personas trabajando en su local, en el tiempo de pandemia la mayoría tenía de 0 a 1 trabajador.

17. ¿Cuál fue el principal gasto afectado en la contingencia sanitaria? Y 17B.- ¿Cómo fue financiada?

Figura 14 Rubros de gastos afectados durante la pandemia



Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

La pandemia generó a los comerciantes dueños de los locales encuestados, una serie de preocupaciones ante la situación de distanciamiento y distanciamiento social, en la figura 14 se muestra los resultados de la preguntas 17 con la sesión 17 B, donde se reconoce las preocupaciones que más resaltaron en el contexto antes mencionado, la mitad de la muestra, identificó al pago de alquiler y la otra mitad indicó que el pago a proveedores era el gasto que se les complicaba cubrir, en la resolución de las dos distintas situaciones, se reconoce que un 38% se sostuvo en préstamos a familiares al ser un proceso más rápidos, accesible y poco burocrático, el 37% acudió a sus ahorros, mientras que un 25% restante no logró financiarlo en los tiempos correspondientes generando una deuda para el local.

18. ¿Cómo considera que fue el nivel de ventas durante el período pandémico?

Tabla 12 Nivel de ventas e ingresos durante pandemia

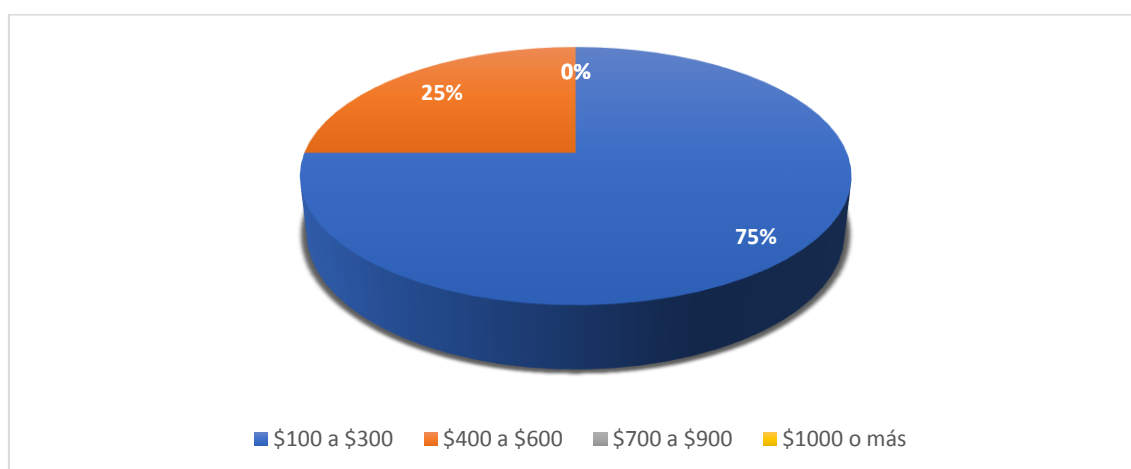
Opción	Cantidad	Porcentaje
Bajo	6	75%
Medio	2	25%
Bueno	0	0

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

En relación a las dificultades mencionadas anteriormente, el impacto en las ventas también fue significativo, en la Tabla 12 como resultado de la pregunta 18, se observa que un 75% de los encuestados tuvo un nivel bajo de ventas, mientras que un 25% menciona que estuvo en un nivel medio, pero nadie recalca ser un período bueno para las ventas y eso se ve reflejado en el rango de ingresos que muestra la figura 15.

19. ¿Cuál era el rango de ingreso mensual de su local durante de pandemia?

Figura 15 Nivel de ventas e ingresos durante pandemia

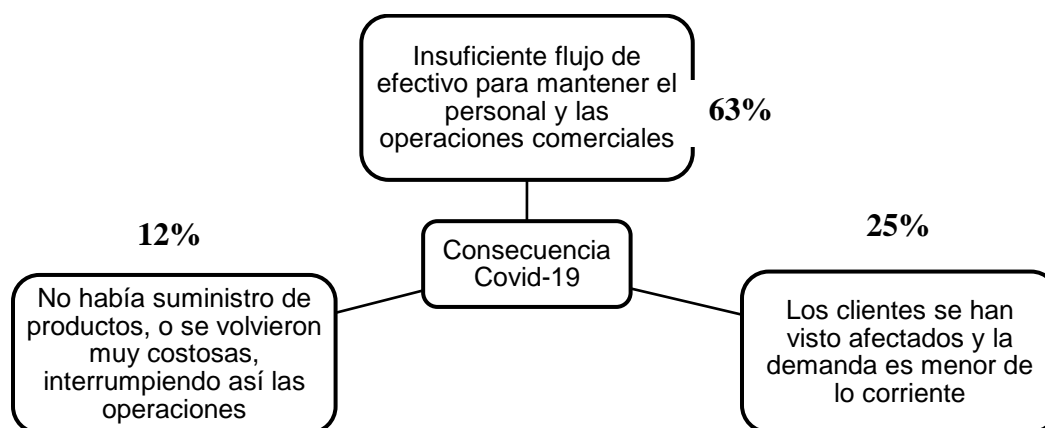


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

El comercializar los artículos, era la parte más difícil para los comerciantes en el tiempo de pandemia, como antes se mencionó esta es su principal fuente de ingreso, dicha fuente en el contexto referido decayó a comparación del año anterior, 75% de encuestados ingresaba únicamente de \$100 a \$300 dólares, y el restante ingresaba alrededor de \$400 a \$600 dólares.

20. ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrentó su local comercial como consecuencia del COVID-19?

Figura 16 Consecuencias del covid-19 en los locales de calzado

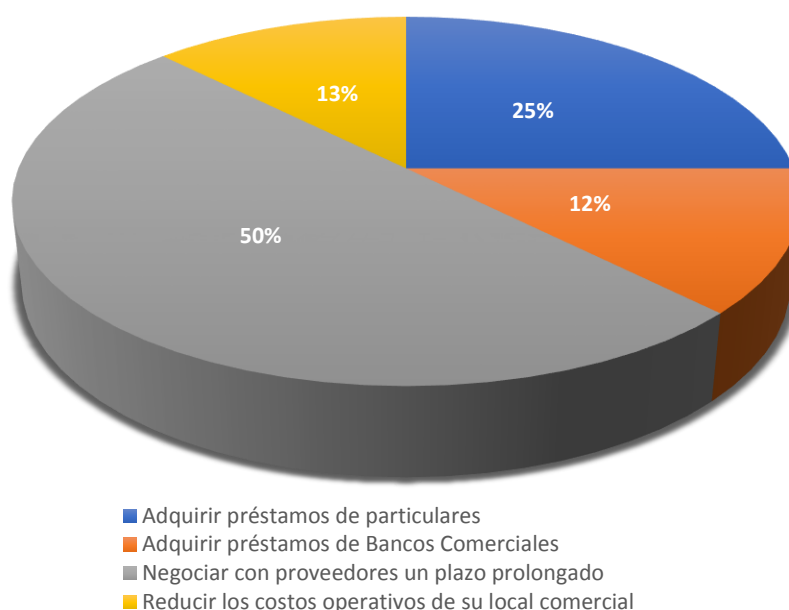


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

La pregunta 20 del cuestionario detallada en la figura 16, se expresa las tres preocupaciones más significativa para los encuestados, el insuficiente flujo de efectivo para mantener el personal y las operaciones comerciales se encuentra en primer lugar con un 63%, mientras que en un 25% de los encuestados identificaron que los clientes se vieron afectados y la demanda es menor de lo corriente, por último con un 12% se reconoce al hecho de no tener suministro de productos, dado que la poca producción por parte de los proveedores hacía que la mercadería subiera de precio, lo cual interrumpía las actividades de los locales.

21. ¿Implementó alguna de las siguientes acciones al iniciar la reactivación de su local comercial, después de la pandemia?

Figura 17 Acciones para iniciar la reactivación comercial



Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

De forma autónoma o bajo presión los encuestados iniciaron el trabajo para la reactivación comercial de los locales, entre las acciones realizadas en este proceso se destaca (50%) el negociar con proveedores un plazo prolongado para los pagos, además de adquirir a través de personas particulares(37%) préstamos que les permita adecuar e implementar los locales según cada caso, también con porcentajes semejantes el obtener préstamos con Bancos Comerciales (12%) y Reducir los costos operativos del local comercial (13%) como tener trabajadores con un salario menor al que tenían antes de pandemia.

En la pregunta 22 del cuestionario “En el proceso de reactivación comercial ¿su local recibió algún apoyo de las siguientes instancias?” donde se mencionó los siguientes programas o planes como: Préstamo de la CFN, Programa “Yo muevo al Ecuador”, Programa “GARP”, por último, Asociaciones Sociales, estos otorgados por las entidades estatales o sociales como apoyo al crecimiento económico de los microempresarios, sim embargo, ninguno de los comerciantes encuestados accedió a alguno de aquellos programas, véase las razones, en la tabla 13.

23. ¿Cuál de las siguientes opciones aplica mejor para describir por qué su local no ha recibido apoyo?

Tabla 13 Otras medidas financieras

Opción	Cantidad	Porcentaje
No se tenía conocimiento	4	50%
Solicitar es demasiado complicado	3	37%
No se cumple con los requisitos	1	13%
Se solicitó, pero no recibió apoyo	0	0

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Se detallan algunas de las razones influyentes en los comerciantes encuestados para no ser parte de ninguno de los programas mencionados anteriormente. La principal razón es (50%) por desconocimiento sobre la existencia de aquellos programas, aquellos que sabían sobre los requisitos solicitados (13%) eran consciente de que no cumplían con aquello, por último, el 37% considera que solicitar apoyo financiero en alguno de esos programas es demasiado complicado. De acuerdo con lo analizado anteriormente ellos no cuentan con RUC ni declaran impuestos, requisitos que son indispensables para ser favorecidos en los programas dados por el estado.

24. ¿Qué tiempo considera que tardó su local en reactivar sus operaciones comerciales a pleno rendimiento?

Tabla 14 Tiempo para la plena reactivación de locales de calzados en Paraíso de la Flor

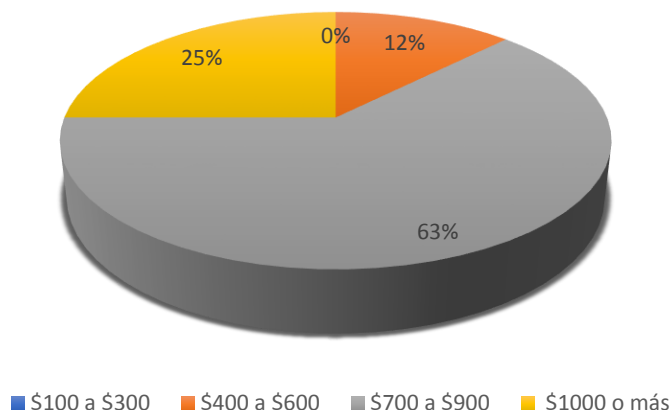
Opción	Cantidad	Porcentaje
Menos de 30 días	7	87%
Entre 31 a 60 días	1	13%
Entre 61 y 90 días	0	0

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales

El proceso de reactivación comercial tuvo la finalidad de incorporarse en el mercado de igual o mejor manera que en el año anterior a pandemia, que se vivía bajo una normalidad y modalidad conocida, el 87% de los encuestados considera que alcanzó a realizar sus actividades comerciales de forma plena en aproximadamente un mes, mientras que el 13% manifestó haberse tomado el tiempo de uno a dos meses para conseguir que sus actividades comerciales funcionen de forma plena.

25.- ¿Cuál es el rango de ingreso mensual de su local durante el 2021?

Figura 18 Ingresos post pandemia

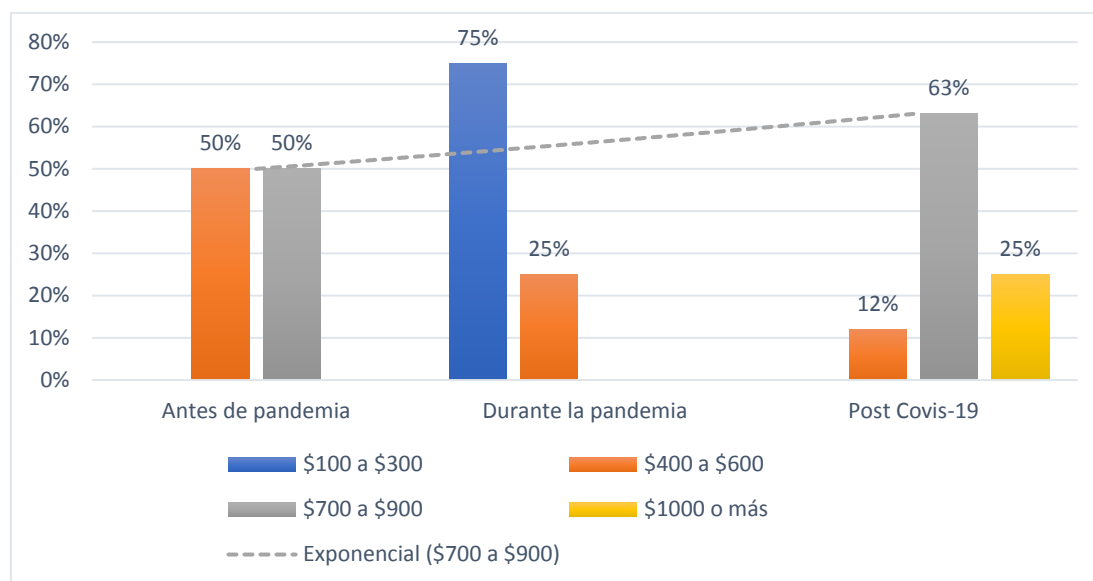


Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Se ilustra en la figura 18 los resultados de la pregunta 25, la cual refleja que los ingresos en el año 2021 fueron mejor que antes y durante la pandemia, el 63% de los encuestados tuvieron

ingresos de entre \$700 a \$900 dólares, mientras tanto un 25% de los comerciantes encuestados obtuvo entre 1000 o más y tan solo un 12% ingresó de \$400 a \$700 dólares mensuales.

Figura 19 Ingresos antes, durante y post Covid-19 de los locales de calzado en Paraíso de la Flor



Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Como resultado de las preguntas 13, 19 y 25, se realizó la figura 19, el cual describe de manera porcentual los ingresos antes, durante y después de pandemia, el durante el primer período mencionado existe igualdad de porcentajes en los rangos \$400 a \$600 y \$700 a \$900, mientras que en el segundo período el 75% tuvo ingresos dentro del rango de valores de \$100 a \$300, por último, post pandemia domina la barra del rango entre \$700 a \$900 con un 63% y le sigue el rango de \$1000 o más con un 25%.

Respecto a estos datos financieros sobre los locales comerciales de calzado del sector paraíso de Flor, se considera que el año 2019 gozaban de estabilidad de sus operaciones, a pesar de no contar con normas fijas, registros del ingreso y salida de la mercadería, libro diario e inventarios, conocen cuales su principal fuente de ingresos que son las ventas, así mismo conocen sus gastos fijos, como lo son: arriendo, pago a proveedores, sueldo a trabajadores, servicios básicos entre otros. Claramente en el 2019 no vivían límites en cuanto la atención al cliente, el horario de trabajo e incluso el nivel de competencia era menor al que surgió después de pandemia, año 2021.

3.2. Entrevista

Tabla 15 Entrevistados

Comerciantes	Cantidad de locales	Edad
C1	2	52
C2	1	42
C3	2	46
C4	1	42

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Tabla 16 *Respuestas de la entrevista*

Preguntas	Respuestas
<p>1. ¿Cuál fue la realidad financiera de su local en el tiempo de pandemia?</p>	<p>C1: Cuando ocurrió la pandemia mi situación financiera se vio afectada de manera que daba miedo, porque empezamos a endeudarnos debido a que no teníamos muchos ingresos y teníamos cosas que pagar como el alquiler de la casa, el alquiler del local, sueldos a los empleados, servicios básicos, entre otros gastos, esto nos llevó a tener que reducir el personal de trabajo que aunque eran familiares pues tenían un sueldo, ocupamos gran parte de nuestros ahorros para poder cubrir las deudas llegándonos a quedar casi sin nada, ya que hubieron semanas en las que no tuvimos ingresos por las ventas de nuestros calzados. De vender como \$55 dólares diarios, por la pandemia no se vendía más de \$30 y este valor siendo un día bueno.</p> <p>C2: Me sentí muy preocupada cuando llegó la pandemia, financieramente nos golpeó muy fuerte en nuestros ahorros, ya que no teníamos ingresos diarios, tuve que utilizarlos para pagar deudas que tenía con los proveedores ya que en el 2019 habíamos pedido mercadería como en cada año que nos abastecíamos lo suficiente para tener variedad en el local, tuvimos que pagar alquiler de la casa, de la guardia del vehículo, servicios básicos, entre otros gastos, debido a la pandemia tuvimos que cerrar los locales y gran parte de la mercadería permanecía en nuestra casa pero no podíamos dejar de utilizar los locales porque cuando todo se reactivara ya no podrían estar disponibles y ese era un riesgo que no quería correr, debido a toda esa situación me tocó despedir a el personal de trabajo y a reducir ciertos gastos como por ejemplo internet, quedé muy endeudada y eso provocó que mis ahorros bajarán más del 70%.</p> <p>C3: En el tiempo de pandemia mi familia y yo nos preocupamos demasiado por nuestra situación financiera ya que nos dimos cuenta que no íbamos a tener ingresos diarios y nos iba a tocar utilizar gran parte de nuestro de nuestros ahorros para cubrir deudas que teníamos, como lo es proveedores, alquiler, servicios básicos y otros gastos, nuestra mercadería sufrió una baja de precio que afectó nuestro bolsillo porque las vendimos casi al mismo precio que la compramos pero había que vender y tratar de ganar algo, no nos quedó de otra. Se invirtió mucho en el 2019 para tener más mercadería o un espacio más grande sin imaginarnos que eso nos afectaría el siguiente año, los ingresos estuvieron muy débiles para los comerciantes del sector.</p> <p>C4: La crisis que nos dejó la pandemia provocó que la realidad financiera de mi local tuviera una caída demasiado preocupante ya que solíamos hacernos de</p>

	<p>\$60 a \$90 dólares diarios, pero cuando tuvimos que ponernos en cuarentena hubo días en que no se vendía nada, y en los días buenos por así decirlo nos hacíamos de \$20 a \$25 dólares y eso lo utilizábamos para pagar la luz o la comida de la familia por ende no teníamos ganancia.</p>
<p>2. ¿Cómo se vio reflejado en su local el impacto del Covid-19?</p>	<p>C1: Dicho impacto se vio reflejado con el despido del personal de trabajo, ajustarnos a los ingresos que hacíamos en ciertos días, a gastar menos en cosas poco necesarias incluso tuvimos que dejar de pedir mercadería nueva y con la que teníamos pues buscar alguna forma para poder venderla. En el 2019 pagaba en sueldo \$280, debido a la reducción ya no podía gastar más de \$100, de la misma forma es gasto de alimentación bajo.</p> <p>C2: En primer medida, se tuvo que despedir a cierto personal porque no teníamos como pagarles y aunque eran familiares como le mencioné se les brindaba anteriormente alimentación y el sueldo, hablamos con el dueño del local para que llegáramos a un acuerdo de bajar un poco el arriendo más que todo porque no se abría todos los días y eran pocas horas máximo 4, consumíamos poco de los servicios básicos para que redujera ese gasto ya que a veces era muy elevado, tuvimos que hacer convenios de pagos con los proveedores y tratar de gastar menos en cosas poco necesarias como internet o gasolina para movilizar la mercadería.</p> <p>C3: Se vio reflejado el impacto del Covid-19 en el despido de los trabajadores y llegar a un acuerdo tanto con los proveedores como con el dueño del local para hacer convenios de pago y nos faciliten para no poder endeudarnos demasiado.</p> <p>C4: Principalmente en la actividad de venta, no teníamos un horario fijo, no podíamos atender a mucha gente, ni que decir en el nivel de venta, de tener 2 trabajadores, me quedé únicamente con uno, pero de forma remota para cuando se podía abrir el local, sin ser partícipe de los créditos bancarios inicié el proceso de uno porque mis ahorros se iban en las necesidades del hogar que cubría diariamente con el local.</p>
<p>3. ¿Qué estrategias financieras usted aplicó durante la pandemia para mantener su negocio?</p>	<p>C1: Tomamos varias decisiones, como la de hacer préstamos a personas cercanas para tener un dinerito y así poder invertirlo en mercadería, este se pagaría incluso en el tiempo de un año, pero no gastamos todo en mercadería porque se negoció con los proveedores el pago de las cuotas a un plazo más prolongado.</p> <p>C2: Buscamos información sobre los préstamos en bancos que no pedían garantes para tratar de salir de muchas deudas pendientes que habíamos acumulado por la situación pandémica, además reducimos costos operativos de los dos locales que tengo, volvimos a</p>

	<p>solicitar personal, pero más tiempo de trabajo que en el 2019.</p> <p>C3: Creo que no hubiera logrado volver a la normalidad sino hubiera tenido una gran comprensión de los proveedores en los plazos, prolongar los días y hora de trabajo, adquirir mercadería, pero no bastante, ya que estábamos enfocados en sacar la mercadería que teníamos desde el 2019 y 2020, para así no tener riesgo de invertir en vano y quedarnos con una mercadería muerta, usamos las medidas de bioseguridad.</p> <p>C4: Al iniciar otra vez las actividades en el local, hablé a mis trabajadores y negocié con ellos dos turnos para contar con un trabajador en la apertura, por la tarde y en el cierre del día, había realizado un préstamo a alguien de mi sector con el 10% de interés en plazos conscientes y accesibles, con el miedo de que la situación pandémica vuelva a los clientes más fieles empecé a intercambiar número de celular.</p>
<p>4. ¿Qué efectos tuvo la estrategia aplicada en su negocio?</p>	<p>C1: Como efecto de lo que hicimos tuvimos un mejor ingreso en cuanto a las ventas ya que el haber hecho préstamos a particulares ayudó a que poco a poco podamos cubrir casi todas las deudas, se logró a volver a contratar a los trabajadores y mejoró un poco sueldo.</p> <p>C2: Siento yo que innovamos, con el préstamo pudimos adecuar mejor nuestro local, creamos una cuenta en Instagram de nuestro local para hacer conocer nuestros calzados y demás artículos, de esta forma ampliamos la demanda, ya que aparte de los moradores de Paraíso de la Flor, le vendíamos a personas de otras partes, los trabajadores ganaban un poco más ya que hacían entregas dentro y fuera del sector. Mejoró mucho nuestro capital y empezamos a recuperar la pérdida de nuestros ahorros.</p> <p>C3: Como resultado tuvimos que los ingresos iban elevándose día a día ya que implementamos ciertas estrategias con el fin de mejorar nuestras ventas, los trabajadores iban hasta los hogares a ofrecer nuestro producto incluso se ofreció el servicio a domicilio en el sector, logramos llegar a la normalidad del 2019 incluso mucho mejor, ya que tuvimos tiempo para ver como hacíamos mejoras dentro del local.</p> <p>C4: Los trabajadores eran más eficientes, al trabajar menos horas tenían más energía y podíamos lograr muchas más ventas, principalmente volvimos a manejar una fluida entrada de mercadería nueva ya que cada vez hay artículos de calzados más innovadores, íbamos saliendo de la deuda del préstamo y los ingresos obtenidos nos permitían ahorrar.</p>
<p>5. ¿Qué estrategias recomendaría usted a los dueños de locales comerciales de calzado del sector Paraíso de la Flor?</p>	<p>C1: A los comerciantes de Paraíso de la flor les recomendaría negociar con sus proveedores y trabajadores sobre los plazos de pago y las cantidades a pagar, identificar quien puede facilitarle préstamos sin</p>

	<p>tanto papeleo, así yo pude recuperar gran parte de mis ahorros que prácticamente ya no tenía, eso ayudo también a mejorar la infraestructura de mi local y hacerlo más llamativo.</p> <p>C2: Podría aconsejar que miren de qué forma pueden hacerle publicidad gratis, como crear cuentas de redes sociales para hacer conocer los nuevos modelos de calzados, para vender no solo dentro sino también fuera del sector y así tener un mayor ingreso ya que se pudo incluso aumentar un poco el pago de los trabajadores, se logró pagar a los proveedores adecuadamente y con la deuda del préstamos, se compró todo tipo de calzado, y no solo de calzado sino también ropa y gorras, canguros y muchos más artículos, incluso mascarillas, que es lo que más se vende. Incrementó mis ganancias y hoy en día constó de 3 locales que están en distintos lugares de paraíso de la Flor.</p> <p>C3: Les aconsejaría en que busquen alguna fuente monetaria que les permita invertir, así podrían reemplazar una cosa por otra, hacer más innovador su local y la forma de vender, ofrecer un plus en su atención, como llegar al cliente hasta sus hogares ofreciendo nuestros calzados con precios normales no exagerados ya que hay precios desde \$3 hasta \$20 dependiendo el modelo del zapato.</p> <p>C4: Negociar medio turnos con sus trabajadores, adquirir prestamos con el mínimo de interés, trabajar en un horario amplio, fines de semanas y feriados que son los días que se obtienen más ingresos, llevar un buen trato con los proveedores que ellos pueden apoyarlos en tiempos como el de la pandemia, identificar que gastos deben minimizar y en que vale la pena invertir, porque reactivarse no significa llenarse de mercadería sino que empezar a llevar un buen ritmo de venta sin tener congelada la mercadería y teniendo menos ingresos.</p>
--	--

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

3.3. Flujo de efectivo por comerciante entrevistado

En el desarrollo de las encuestas y las entrevistas, se pudo obtener información sobre la realidad financiera que atravesaron 4 de los 6 comerciantes encuestados durante los tres periodos de estudio, en la figura 19 se puede apreciar los resultados de forma global sobre los ingresos obtenidos durante los años 2019, 2020 y 2021, mientras que en la tabla 16 se reconocen las distintas realidades que vivieron los entrevistados antes de iniciar una pandemia, durante la misma y en el proceso de reactivarse post pandemia.

A continuación, se muestran los flujos de efectivos con las respectivas estrategias aplicadas, para identificar el efecto que tuvieron en la situación financiera de los locales de calzado del sector Paraíso de la Flor.

Estrategia aplicada: Préstamo a personas cercanas con el fin de invertir en mercadería, este se pagaría incluso en el tiempo de un año, pero no gastamos todo en mercadería porque se negoció con los proveedores el pago de las cuotas a un plazo más prolongado.

Tabla 17 Comerciante 1

Flujo de efectivo de los locales de calzado del sector Paraíso de la Flor			
CONCEPTO	2019	2020	2021
Ventas (ingresos)	\$19.800	\$10.800	\$32.400
(-) Alquiler	\$3.000	\$2.400	\$3.120
(-) Servicios Básicos	0	0	0
(-) Alimentos	\$3.600	\$3.000	\$3.600
(-) Guardianía	\$240	\$120	\$180
(-) Gastos varios	\$300	\$240	\$480
(-) Sueldo de Trabajadores	\$3.360	\$1.200	\$6.480
(=) Utilidad operacional	\$9.300	\$3.840	\$18.540
(-) Pago a Proveedores	\$3.600	\$1.440	\$5.400
(-) Pago de crédito o préstamo Bancario	0	\$1.200	\$2.160
(=) Flujo de efectivo general	\$5.700	\$1.200	\$10.980

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Al realizar la comparativa entre los años 2019, 2020 y 2021, observamos que el C1 en el primer período mencionado obtenía ventas diarias de \$55 dólares, durante la pandemia este valor cayó a \$30 dólares por día, y posteriormente de la implementación de las estrategias antes mencionadas obtuvo ventas de \$90 dólares por día. En cuanto al gasto de alquiler se inicia en el 2019 con el monto de \$3.000 anual, el cual disminuyó \$600 dólares en pandemia debido al poco uso del espacio físico, en el 2021 el gasto se elevó \$120 dólares más a comparación del 2019, debido al aumento de \$10 dólares en la mensualidad, el C1 mencionó que antes de pandemia gastaba \$300 en comida, monto que brindaba a su esposa para que se encargue de las compras y de preparar la comida, durante pandemia el monto disminuyó \$50 dólares, principalmente por el recorte de personal, en la reactivación se reguló, debido a que se reincorporaron los trabajadores, con más trabajo y un horario más extenso, se gastó \$6,480 en sueldo de tres personas. El pago a proveedores era regular en el 2019, durante la pandemia se pagaba menos, pero sin minimizar la demanda por ende cierta parte no se logró cubrir, fue ya con el préstamo realizado a un allegado que se pudo en el 2021 cubrir aquella deuda con pagos mensuales de \$450, además de pagar el préstamo en partes de \$180 mensual, fue así como el C1 logró en el año de la reactivación comercial un flujo de efectivo general de \$10.980.

Estrategia aplicada: Buscamos información sobre los préstamos en bancos que no pedían garantías para tratar de salir de muchas deudas pendientes que habíamos acumulado por la situación pandémica, además reducimos costos operativos de los dos locales que tengo, volvimos a solicitar personal, pero con más tiempo de trabajo que en el 2019.

Tabla 18 Comerciante 2

Flujo de efectivo de los locales de calzado del sector Paraíso de la Flor			
CONCEPTO	2019	2020	2021
Ventas (ingresos)	\$21.600	\$12.600	\$30.600
(-) Alquiler	\$2.400	\$1.800	\$2.400
(-) Servicios Básicos	0	0	0
(-) Alimentos	\$3.600	\$3.000	\$3.600
(-) Guardianía	\$180	\$120	\$240
(-) Gastos varios	\$300	\$240	\$420
(-) Sueldo de Trabajadores	\$3.000	\$1.680	\$5.760
(=) Utilidad operacional	\$12.120	\$5.760	\$18.180

(-) Pago a Proveedores	\$4.800	\$2.400	\$4.800
(-) Pago de crédito o préstamo Bancario	0	\$1.200	\$1.680
(=) Flujo de efectivo general	\$7.320	\$2.160	\$11.700

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

Como se observa

En la tabla 18, se detalla el flujo de efectivo del comerciante 2, el mismo que antes de pandemia vendía \$60 diarios, valor que en tiempo de confinamiento cayó a \$35 dólares por día, en el 2021 mejoró el nivel de ventas a \$85 dólares diarios, gracias a la implementación de las estrategias mencionadas en la tabla 16. En cuanto al gasto de alquiler se inicia en el 2019 con el monto de \$2.400 anual, el cual disminuyó \$600 dólares en pandemia debido al poco uso del espacio físico, en el 2021 el gasto se restableció al mismo del 2019, los valores pactados cubrían los servicios básicos del local, pero para el 2021 se pagó una guardianía superior a los años anteriores debido a un mayor número de rondas que realizaba la persona que ofrecía seguridad de forma independiente, en el gasto de alimentación sucedió lo mismo que el alquiler, disminuyó durante la pandemia y se estableció posterior a ella, el personal fue despedido durante el 2020, aunque se contó con uno solo de forma remota, por aquello en pandemia se gastó en sueldos el valor de \$140 mensual, pero al realizar un préstamo bancarios pudo establecer a sus trabajadores, además de ponerse al día en el pago de los proveedores que durante el 2020 supieron comprender y aceptar pagos inferiores de los regulares, el préstamo representó un gasto mensual de \$100 dólares en el 2020 y \$180 en el 2021, fue así como el C2 logró en el año de la reactivación comercial un flujo de efectivo general de \$11.700.

Estrategia aplicada: Comprensión de los proveedores en los plazos, prolongar los días y hora de trabajo, adquirir mercadería, pero no bastante, ya que estábamos enfocados en sacar la mercadería que teníamos desde el 2019 y 2020, para así no tener riesgo de invertir en vano y quedarnos con una mercadería muerta, usamos las medidas de bioseguridad.

Tabla 19 Comerciante 3

Flujo de efectivo de los locales de calzado del sector Paraíso de la Flor

CONCEPTO	2019	2020	2021
Ventas (ingresos)	\$18.000	\$10.800	\$28.800
(-) Alquiler	\$1.800	\$1.800	\$2.040
(-) Servicios Básicos	\$180	\$120	\$120
(-) Alimentos	\$3.600	\$3.000	\$3.600
(-) Guardianía	\$180	\$120	\$180
(-) Gastos varios	\$240	\$180	\$360
(-) Sueldo de Trabajadores	\$3.600	\$1.200	\$6.720
(=) Utilidad operacional	\$8.400	\$6.180	\$15.780
(-) Pago a Proveedores	\$3.600	\$1.920	\$4.800
(-) Pago de crédito o préstamo Bancario	0	\$1.440	\$2.160
(=) Flujo de efectivo general	\$4.800	\$2.820	\$8.820

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

En la tabla 19, se detalla el flujo de efectivo del comerciante 3, el mismo que antes de pandemia vendía \$50 dólares diarios, valor que en tiempo de confinamiento cayó a \$30 dólares por día se igualan con el comerciante 1, en el 2021 mejoró el nivel de ventas a \$80 dólares diarios, gracias a la implementación de las estrategias mencionadas en la tabla 16. En cuanto al gasto de alquiler se inicia en el 2019 con el monto de \$1.800 anual, monto que se mantuvo en pandemia pero el gasto de servicios básicos disminuyó \$60 dólares a comparación del 2019, estos montos fueron cubiertos con ahorros del comerciante, en el 2021 el gasto de alquiler se elevó \$24 dólares en la mensualidad de los años anteriores, para el 2019 se pagó una guardianía

de \$180 anual, el en \$2020 disminuyó \$60 dólares, mientras que en la reactivación su monto se reguló, en el gasto de alimentación sucedió lo mismo que el alquiler, disminuyó durante la pandemia y se estableció posterior a ella, se realizó un préstamo a una persona del sector dedicada a la prestación de dinero, durante el 2020 se pagó \$1.440 en el rubro de préstamos, para el año siguiente el monto se elevó a \$2.160 anual, negoció con sus proveedores pagar en el 2021 cuotas un poco más elevadas que el 2019, esto para poder cubrir la deuda provocada en el 2020, fue así como el C3 logró en el año de la reactivación comercial un flujo de efectivo general de \$8.820.

Estrategia aplicada: Hablar a mis trabajadores y negocié con ellos dos turnos para así pagar un sueldo dividido para contar con un trabajador en la apertura, por la tarde y en el cierre del día, además de uno diferente para los fines de semana, presté dinero a alguien de mi sector con el 10% de interés en plazos conscientes y accesibles, a los clientes más fieles empecé a intercambiar número de celular.

Tabla 20 Comerciante 4

Flujo de efectivo de los locales de calzado del sector Paraíso de la Flor

CONCEPTO	2019	2020	2021
Ventas (ingresos)	\$23.400	\$10.800	\$32.400
(-) Alquiler	\$1.920	\$1.440	\$2.400
(-) Servicios Básicos	\$240	0	0
(-) Alimentos	\$3.600	\$3.000	\$3.600
(-) Guardianía	\$180	\$60	\$180
(-) Gastos varios	\$300	\$240	\$480
(-) Sueldo de Trabajadores	\$3.000	\$900	\$9.000
(=) Utilidad operacional	\$14.160	\$5.160	\$16.740
(-) Pago a Proveedores	\$6.000	\$1.800	\$4.800
(-) Pago de crédito o préstamo Bancario	0	\$1.560	\$18.00
(=) Flujo de efectivo general	\$8.160	\$1.800	\$10.140

Nota: Elaboración propia con base en los datos otorgados por los locales comerciales.

El flujo de efectivo del 4 comerciante, se detalla que el mismo vendía antes de pandemia \$65 diarios, lo que anualmente representó \$23.400, valor que en tiempo de confinamiento cayó a \$30 dólares por día, en el 2021 mejoró el nivel de ventas a \$90 dólares diarios. Durante la pandemia pagó en alquiler \$1.440 dólares siendo este menor al año anterior, pero en el 2021 se eleva a \$2.400, debido a los arreglos realizados por el dueño del local, pero para el 2020 se pagó una guardianía de \$60 monto que en el 2021 cambió a \$180 igual al del 2019, en el 2020 se realizaban pocas o casi nada de rondas por parte de la persona que ofrecía seguridad de forma independiente, en el gasto de alimentación sucedió lo mismo que el alquiler, disminuyó durante la pandemia y se estableció posterior a ella, el gasto en el personal se elevó para el 2021 con una diferencia de \$6.000 dólares con el 2019, debido a que son 4 cuatro distintos trabajadores que por medio de turno trabajan en el local, los montos detallados anteriormente son de un periodo anual, el comerciante prestó dinero a alguien del sector con una tasa de interés al 10%, dinero con el cual pudo regular sus pagos a proveedores, gracias a las estrategias utilizadas por el comerciante logró en el año de la reactivación comercial un flujo de efectivo general de \$10.140.

3.4. Propuesta de estrategias financieras para locales comerciales de calzados del sector Paraíso de la Flor

La autora propone las siguientes estrategias financieras:

- Aprender a organizar de forma ordenada los documentos financieros, es decir desarrollar una estructura financiera, apuntar por fecha el registro de todos los movimientos financieros dados en los locales, con aquella estructura es posible distinguir el mayor o menor riesgo financiero del negocio.
- Mediante el calendario apuntar los días que se debe cancelar los rubros de egresos, por ejemplo: el día que ingresa nueva mercadería para disponer del efectivo necesario a pagar y de esa forma mantener un estable flujo de suministro, también disponer del saldo necesario para pagar los salarios y alquiler, tal como se menciona en la estrategia de Financiamiento Corriente.
- Realizar un inventario de la mercadería disponible en stock y en bodega, con esta estrategia se pretende tener claro la tasa del consumo que se tiene y se podría tener si, además de identificar la mercadería con mayor acogida y aquella que tiene menos demanda para tomar mejores decisiones al momento de invertir en los artículos.
- Identificar las distintas fuentes de financiamiento, como se vio en los resultados, la mayoría de los encuestados en la complejidad de la pandemia se acogieron a los ahorros con los que contaban o préstamos a personas cercanas, acción que tiene un margen de error alto, por lo cual es importante informarse sobre los créditos y subsidios de programas estatales que trabajen en correspondencia con el Ministerio de Inclusión Económica y Social acogidos de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, si se mantiene los papeles de registro y permisos en orden, acceder a estos planes no es tan complicado, es más ser podría traer más beneficios, desde la tasa de interés en los préstamos o créditos a diferencia de ir a cualquier otro Banco.
- Implementar la inversión dirigida al crecimiento interno una vez que hemos obtenido resultados agradables, se puede pensar en la ampliación del negocio, quizás un local mas grande, o buscar otro local, inclusive para disminuir riesgos debido a la competencia, se puede el comerciante a incorporar en la venta de otros artículos, u otro tipo de actividad, por ejemplo: en pandemia los artículos con mayor demanda fueron los de bioseguridad o medicamentos ubicados en farmacias. La inversión en conocimiento también es una estrategia que permite el crecimiento interno de los locales, al manejar uno o más locales comerciales se necesita más que solo saber vender, pagar y cobrar, se necesita saber de qué forma actuar ante los distintos panoramas que tiene la actividad comercial, para eliminar o amortiguar los riesgos.
- Inversión dirigida al crecimiento externo, el propósito de esta estrategia es eliminar las barreras entre los clientes, los comerciantes mencionaron la incursión en redes sociales para llegar a otros sectores, pero la forma de pago no fue descrita, se recomienda mantener una cuenta para depósitos, o iniciar el trabajo con aplicaciones que permiten cobrar un monto de tarjetas de crédito o débito, para tener a disposición más canales de pago, invertir en brindar comodidad a los clientes siempre generará ganancias al local.
- Capital de trabajo en desempeño de la estrategia intermedia, en busca del equilibrio entre las estrategias conservadora y agresiva, teniendo en cuenta la relación riesgo – rendimiento, los locales comerciales al buscar reactivación pueden caer en el error de gastar todo su capital de trabajo en mercadería, es decir abastecer el espacio físico con el propósito de captar más la atención del consumidor, en ese caso el nivel de riesgo es alto, para evitar aquello es preciso revisar el inventario abastecer el local con el suministro necesario, manteniendo efectivo para las demás operaciones comerciales, así se sale de deudas y la mercadería tiene un flujo de entrada y salida regular.

4. Conclusiones y discusión

4.1 Discusión

Los resultados reportados concuerdan al estudio de Espinoza Carrión, Narváez Zurita, Erazo Álvarez, & Machuca Contreras (2019) “La estrategia financiera como herramienta funcional para la gestión de liquidez en las organizaciones” donde se comprueba que la implementación las estrategias financieras permite minimizar los riesgos de los costos y gastos dado al dar orientación de tomar acciones concretas y eficientes, de la misma forma el óptico control y seguimiento de aquellas estrategias, en el caso de los propietarios de los locales comerciales identificaron la necesidad de negociar con los proveedores plazos favorables para los pagos, pero a su vez esta negociación no afecte a la tasa de suministro del local para responder de forma eficiente a la demanda de la reactivación comercial post covid-19.

Al igual que en el estudio de Fernando Neptalí Terán Guerrero (2018) “Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas” las estrategias implementadas dan a conocer la manera en la que el local comercial está siendo competente y de qué forma está usando sus capacidades, por lo tanto, la elección de las estrategias dependerá si tiene o no éxito la reactivación comercial de dicho local. Respecto a la literatura del estudio mencionado anteriormente se concuerda con la existencia de una marginación con respecto a programa de apoyo gubernamentales y la incapacidad de acceder a líneas de créditos formales dado a la burocracia de cada proceso, principalmente por no ser parte del Régimen Único de Contribuyente.

Por último, este estudio se diferencia de otros estudios como el de Cevallos Vique, Arellano Diaz, Santillán Valle, & Valverde Aguirre (2020) que estudian la importancia de la implementación de las estrategias financieras de una entidad grande y bancaria, la cual enfatiza el trabajo de la gestión gerencial para el cumplimiento de las metas financieras, además de ser quienes administran la cartera de crédito al que podrán acceder los locales comerciales. De igual forma se diferencia de aquellas investigaciones que se enfocan en organizaciones que dentro de sus operaciones está la producción, estudios como el de Ávila Vásquez, Díaz Hernández, & Domínguez Hidalgo (2019).

4.2 Conclusiones

La presente investigación ha explorado la situación económica de locales comerciales de calzados antes, durante y después de la pandemia, además de la implementación de las estrategias financieras claves para la reactivación comercial de los mismos posts Covid-19. Los propietarios de los locales comerciales de calzado del sector Paraíso de la Flor implementaron de forma empírica estrategias enfocadas a las necesidades de su negocio, lo que les permitió la reactivación económica en el año 2021. A pesar de la poca experticia en el ámbito financiero, supieron encaminar su negocio de tal forma que se mantienen sostenible en la actualidad. Durante el tiempo de pandemia en los locales comerciales se presentaron algunos desafíos por resolver entre los principales estuvo el financiamiento de la renta y el pago a los proveedores, situaciones que fueron resueltas mayormente por establecimientos de acuerdos sobre los plazos y montos a pagar, los mismo que fueron financiados posteriormente por los prestamos adquiridas sea estos a entidades Bancarias o personas particulares. En relación con el primer objetivo específico de esta investigación, se puede concluir que durante la pandemia los locales comerciales de calzados no pudieron mantenerse económicamente estables, el alza de precio interrumpió el movimiento de los suministros y de otras operaciones, provocando una menor demanda de consumo, tuvieron un recorte de personal, debido a las pocas horas de labor, gastaron sus ahorros en los diversos gastos del local, sin embargo, los ahorros se agotaban y tenían que mantener dinero tenían para los gastos del hogar, de tal forma que iban generándose diversas deudas.

Con respecto al segundo objetivo específico, las estrategias aplicadas por los locales comerciales de calzados para la reactivación económica se encuentran: *financiamiento corriente de fuente espontánea* que permitió establecer con los proveedores plazos mayores de pagos, de forma que no se ahoguen en su ciclo operativo, *financiamiento corriente de fuente bancaria* aunque el porcentaje de la implementación de esta estrategia fue mínima, no cabe duda que la tasa de interés baja ofertada en aquel periodo por las entidades bancarias fue tentativa para los comerciantes al brindar la posibilidad de llegar a la regulación comercial. Por último, *el capital de trabajo* obtenido por préstamos a particulares principalmente a familiares fue la implementación con mayor porcentaje, esto se debe a la burocracia que lleva el obtener un préstamo por entidades gubernamentales, bancos públicos o privados, mientras que el acceder a un préstamo particular se desarrolla de forma más inmediata.

Se puede concluir que la implementación de las acciones detalladas anteriormente por los propietarios aportó a la reactivación comercial de los locales de calzado del sector Paraíso de la Flor, a pesar de no contar con el conocimiento especializado sobre estrategias financieras, la toma de decisiones empíricas implementadas por estos locales les permitió tener una mejoría postpandemia. Sin embargo, se sugiere seguir implementando las nuevas estrategias planteadas en la propuesta para mantener la continuidad del negocio en el tiempo. La principal contribución de este estudio es reconocer que la implementación de las correctas estrategias financieras puede permitir la reactivación de locales comerciales incluso después de venir de una pandemia, de acuerdo con las recomendaciones brindadas por los comerciantes a los dueños de locales de calzado del sector Paraíso de la Flor.

Por otro lado, el presente estudio también contribuye en resaltar la necesidad que tienen los locales de calzado del sector Paraíso de la Flor de registrar dentro del Servicio de Rentas Internas la actividad comercial además de adquirir el RUC, al realizar esta gestión se brinda la oportunidad de poder implementar de forma correctas las estrategias financieras, dado que les facilitará la obtención de una identificación particular y original ante los demás, ser parte del RUC brinda el acceso a ciertos beneficios brindados por el estado a este tipo de negocios, en ese mismo sentido sería esencial el gestionar el letrado de identificación en cada local.

De acuerdo al estudio del sector, se brinda otras recomendaciones que podrían aportar a la gestión financiera de los locales, la creación de una asociación la cual pueda integrar a todos los propietarios de los locales comerciales de este sector, al desarrollar una asociación, pueden de forma conjunta determinar normas de convivencia comercial, desde valores, aseo, horario tal, y demás puntos como lo dispone el régimen de la Economía Popular y Solidaria, ya que al constituirse generan un mayor respaldo y amparo ante las inspecciones municipales; la seguridad se volvería un tema de gestión plural y no individual, la misma que puede ser financiada mediante una cuota establecida para cada afiliado, finalmente se recomienda la creación de una cuenta en alguna red social para expandirse y poder ofertar sus artículos y que esas ofertas tengan mayor acogida.

Bibliografía

- Cevallos Vique, V., Arellano Diaz, H., Santillán Valle, G., & Valverde Aguirre, P. (2020). Estrategias financieras para la sostenibilidad y el crecimiento del banco internacional agencia Riobamba período 2019 - 2021. *Ciencia Digital*, 4(4.2), 48-64.
- Ávila Vásquez, N., Díaz Hernández, R., & Domínguez Hidalgo, T. (2019). Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas dedicadas a la fabricación y venta de artículos de limpieza. *Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (12 de 2021). Ecuador promoverá la reactivación económica con apoyo de una garantía del BID. *BID*.
- Banco Internacional. (05 de Febrero de 2021). *Sistema Financiero*. Obtenido de Sistema Financiero: <https://www.bancointernacional.com.ec/que-es-y-como-funciona-el-sistema-financiero-ecuadoriano/>
- Briceño V, G. (2018). *Actos de comercio*. Obtenido de euston96: <https://www.euston96.com/actos-de-comercio/>
- Cámara de Industria y Proyección . (27 de Diciembre de 2021). *Balance del sector industrial en 2021 y proyecciones de la CIP para 2022*. Obtenido de CIP.ORG.EC: <https://www.cip.org.ec>
- Castellnou, R. (30 de Septiembre de 2021). *5 claves del éxito en la estrategia financiera de las grandes empresas*. Obtenido de captio.net: <https://www.captio.net/blog/5-claves-del-exito-en-la-estrategia-financiera-de-las-grandes-empresas>
- Coll, F. (11 de Junio de 2021). *Reactivación económica*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/reactivacion-economica.html>
- COSEDE. (2019). *Ley de Reactivación económica, fortalecimiento de la dolarización*. Obtenido de Economipedia.com: <https://www.cosede.gob.ec>
- Díaz Oramas, K. (17 de Octubre de 2020). *Estrategias financieras de las empresas: a largo y a corto plazo*. Obtenido de gestiopolis.com: <https://www.gestiopolis.com/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>
- EL COMERCIO. (15 de 07 de 2020). Campaña 'Yo nuevo al Ecuador' busca reactivar la economía popular y solidaria con USD 93 millones. *EL COMERCIO*.
- Espinoza Carrión, D., Narváez Zurita, C., Erazo Álvarez, J., & Machuca Contreras, M. (2019). La estrategia financiera como herramienta funcional para la gestión de liquidez en las organizaciones. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, 502-532.
- Gaytán J, C. (2021). Mercadeo y Negocios Estrategias financieras, teorías y modelos. *Revista de Investigación y Análisis*, 97-112. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8008926>
- Guashpa, J, C. (2018). *Análisis del Manejo de Recursos de Negocios Informales Paraíso de la Flor*. Obtenido de [Tesis de Contador, Universidad de Guayaquil]: Repositorio Institucional - Universidad de Guayaquil
- Mayorga Centeno, D., Centeno Ramirez, L., Contreras Corea, E., & Reyes Reyes, H. (2021). Actividad Comercial en Nicaragua: Una explicación de las remesas y la inversión .
- Ordóñez Granda, E., Narváez Zurita, C., & Erazo Álvarez , J. (2020). El sistema financiero en Ecuador. Herramientas innovadoras y nuevos modelos. *KOINONIA*, 195-225.

- Prieto Castellano, B. (2017). El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(46).
- Rodriguez Jiménez, A., Pérez, J., & Alipidio, O. (2017). Métodos Científicos de la indagación y la construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración y Negocios*, 1-26.
- Terán Guerrero, F. (2018). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y. *Universidad de las Fuerzas Armadas*, 15(2), 1315-1343.
- Torres, W. (20 de 04 de 2021). *Entre 'tropiezos' el gobierno reemplaza a Reactíivate Ecuador*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/gobierno-programa-resurgimos-ecuador-credito-mypimes/>
- Trenza, A. (22 de Enero de 2020). *Estrategia Financiera*. Obtenido de anatrenza.com: <https://anatrenza.com/estrategia-financiera/>

Anexos

1.- Modelo de Cuestionario

CUESTIONARIO “ESTRATEGIAS FINANCIERAS”

Presentación del encuestador

Buenos días/tardes,

Mi nombre es Yamileth García soy estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana de la carrera Administración de Empresas, estoy realizando de mi trabajo de titulación el cual tiene como tema “Análisis De Estrategias Financieras Para La Reactivación Comercial De Locales De Calzado Ubicados En El Sector Paraíso De La Flor, Año 2021”.

Estamos interesados en conocer la situación económica y las estrategias financieras utilizadas en la reactivación comercial post pandemia, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada únicamente con fines académicos y será confidencial, El cuestionario dura 10 minutos aproximadamente. Gracias.

Perfil del encuestado

Edad

Sexo

<input type="checkbox"/>	Hombre	<input type="checkbox"/>	Mujer
--------------------------	--------	--------------------------	-------

1.- ¿Dónde está ubicada su vivienda?

Paraíso de la Flor Sector norte de Guayaquil Sector sur de Guayaquil Fuera de Guayaquil

2.- ¿Su lugar de Origen?

Guayaquil Manabí Imbabura Quito Otro: _____

3.- ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

Ninguna Primaria Secundaria Bachillerato Tercer Nivel

Perfil del Comercial & Reseña Histórica del Local

4.- ¿Cuál es su rol dentro del local?

Empleado/a Dueño/a Socio/a Encargado/a

5.- ¿Cuántos años lleva siendo comerciante?

1 a 5 años 6 a 11 años 12 a 15 años 16 o más años

6.- ¿Cuál es la actividad comercial a la que se dedica su local?

Venta de calzado Venta de calzado & ropa Venta de calzado & accesorios Venta de calzado & lencería Venta de calzado & -----

7.- ¿Su local comercial se encuentra registrado en el SRI? Si la respuesta es no, exponga la razón.

Si No Razón:

8.- ¿El espacio físico de su local es propio o de un tercero?

Propio Alquilado Prestado

9.- ¿Hace cuánto tiempo tiene usted su local comercial?

1 a 5 años 6 a 11 años 12 a 15 años 16 o más años

10.- ¿Qué tipo de capital uso para iniciar con su local?

Capital Propio Capital ajeno

10 B.- Si su respuesta anterior fue “Capital ajeno”. Especifique

Préstamo por un familiar Préstamo por un Banco Préstamo de una Compañía de Ahorro y Crédito Chulquero Otro: _____

11.- ¿Cuáles son los rubros de egreso que tiene el local comercial?

Salarios Alquiler Servicios Básicos Mercadería Otro: -----

12.- ¿Cuáles son los ingresos que tiene el local comercial?

Ventas Publicidad Otros: -----

13.- ¿Cuál era el rango de ingreso mensual de su local antes de pandemia?

\$100 a \$300 \$400 a \$600 \$700 a \$900 \$1000 o más

14.- ¿De cuántos locales comerciales dispone actualmente?

Un local Dos locales Tres locales Cuatro o más locales

15.- ¿Cuántos trabajadores tenía su local antes de pandemia?

- 0 a 1 2 a 3 4 a 5 Más de 5

16.- ¿Con cuántos trabajadores contó durante el año 2021?

- 0 a 1 2 a 3 4 a 5 Más de 5

17.- ¿Cuál fue el principal gasto afectado en la contingencia sanitaria?

- Salarios Alquiler Servicios Básicos Pago a Proveedores Otro: -----

17 B.- En relación con la pregunta anterior ¿Cómo fue financiada la opción escogida?

- Préstamo Familiar Ahorros Propios No se financió, se generó una deuda Otra forma: _____

18.- ¿Cómo considera que fue el nivel de ventas durante el período pandémico?

- Bajo Medio Bueno

19.- ¿Cuál era el rango de ingreso mensual de su local durante de pandemia?

- \$100 a \$300 \$400 a \$600 \$700 a \$900 \$1000 o más

20.- ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrentó su local comercial como consecuencia de la COVID-19? Seleccione todas las opciones que correspondan.

- Insuficiente flujo de efectivo para mantener el personal y las operaciones comerciales Los trabajadores no trabajaban por enfermedad o por órdenes del MSP No había suministro de productos, o se volvieron muy costosas, interrumpiendo así las operaciones Los clientes se han visto afectados y la demanda es menor de lo corriente Otro, especifique:

21.- ¿Implementó alguna de las siguientes acciones al iniciar la reactivación de su local comercial, después de la pandemia?

- Adquirir préstamos de bancos comerciales Adquirir préstamos de otro tipo de instituciones financieras Adquirir préstamos de particulares
 Negociar con sus proveedores un pago prolongado Financiación de capital (asociaciones con otras personas o locales) Reducir los costos operativos de su local comercial (con medidas como despidos, reducciones salariales u otras)

22.- En el proceso de reactivación comercial ¿su local recibió algún apoyo de las siguientes instancias?

- Gobierno (Estatad-
Municipio) Préstamo de la
CFN Programa “Yo nuevo
al Ecuador” Programa
“GARP” Asociaciones
Sociales

23.- ¿Cuál de las siguientes opciones aplica mejor para describir por qué su local no ha recibido apoyo?

- No se tenía Solicitar es demasiado No se cumple con Se solicitó, pero no Otro:
conocimiento complicado los requisitos” se recibió el apoyo

24.- ¿Qué tiempo considera que tardó su local en reactivar sus operaciones comerciales a pleno rendimiento?

- Menos de 30 días Entre 31 y 60 días Entre 61 y 90 días Más de 90 días

25.- ¿Cuál es el rango de ingreso mensual de su local durante el año 2021?

- \$100 a \$300 \$400 a \$600 \$700 a \$900 \$1000 o más

De los siguientes temas ¿Qué le hubiera gustado saber para llevar de mejor forma la reactivación de su local comercial?

- Marketing Digital Estrategias financieras Préstamos y tasa de intereses Orientación para registrar su actividad comercial en el SRI

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

2.- Modelo de entrevista

ENTREVISTA “ESTRATEGIAS FINANCIERAS”

Presentación del encuestador

Buenos días/tardes, Mi nombre es Yamileth García soy estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana de la carrera Administración de Empresas, estoy realizando de mi trabajo de titulación el cual tiene como tema “Análisis De Estrategias Financieras Para La Reactivación Comercial De Locales De Calzado Ubicados En El Sector Paraíso De La Flor, Año 2021”. Estamos interesados en conocer la situación económica y las estrategias financieras utilizadas en la reactivación comercial post pandemia, ¿sería tan amable de contestar las siguientes preguntas de esta entrevista? La información que nos proporcione será utilizada únicamente con fines académicos y será confidencial.

- 1.- ¿Cuál fue la realidad financiera de su local en el tiempo de pandemia?
- 2.- ¿Cómo se vio reflejado en su local el impacto del Covid-19?
- 3.- ¿Qué estrategias financieras usted aplicó durante la pandemia para mantener su negocio?
- 4.- ¿Qué efectos tuvo la estrategia aplicada en su negocio?
- 5.- ¿Qué estrategias recomendaría usted a los dueños de locales comerciales de calzado del sector Paraíso de la Flor?

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/LOS INSTRUMENTO(S) DE
RECOLECCIÓN DE DATOS**

1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

• **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

- a. **P:** Pertinencia
- b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

• **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

- a. **O:** Óptima
- b. **B:** Buena
- c. **R:** Regular
- d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

• **LENGUAJE**

- a. Marque en la casilla correspondiente:
- b. **A:** Adecuado
- c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.


GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

Tema de Artículo académico: “Análisis De Estrategias Financieras Para La Reactivación Comercial De Locales De Calzado Ubicados En El Sector Paraíso De La Flor, Año 2021”

Autora: Yuraima Yamileth García Mite

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Entrevista “Estrategias Financieras”

Objetivos General: Analizar estrategias financieras para la reactivación comercial de locales de calzados ubicados en el sector Paraíso de la Flor, año 2021

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	X		X				X		
2	X		X				X		
3	X		X				X		
4	X		X				X		
5	X		X				X		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO BASTIDAS Profesión: ING. EN ESTADÍSTICA Cargo: DOCENTE Fecha: 12/09/2022						Firma: 		

Observaciones
Generales _____

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

4.-Fórmulas de flujo de caja

— (Comerciante 1)

2019

- $\$475 \times 12 = \$5,700$

1.- Ingresos= $\$55 \times 30 = \$1,650$

$\$1,650 \times 12 = \$19,800$

2.- Alquiler= $\$250 \times 12 = \$3,000$

3.- Servicios Básicos= $\$0$

4.- Alimentación= $\$300 \times 12 = \$3,600$

5.- Guardianía= $\$20 \times 12 = \240

6.- Gastos Varios= $\$25 \times 12 = \300

7.- Sueldo de trabajadores= $\$280 \times 12 = \$3,360$

8.- **Utilidad operacional**= $\$19,800 - \$3,000 - \$3,600 - \$240 - \$300 - \$3,360 = \$9,300$

9.- Pago de proveedores= $\$300 \times 12 = \$3,600$

10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= 0

11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$9,300 - \$3,600 = \$5,700$

2020

- $\$100 \times 12 = \$1,200$

1.- Ingresos= $\$30 \times 30 = \900

$\$900 \times 12 = \$10,800$

2.- Alquiler= $\$200 \times 12 = \$2,400$

3.- Servicios Básicos= 0

4.- Alimentación= $\$250 \times 12 = \$3,000$

5.- Guardianía= $\$10 \times 12 = \120

6.- Gastos Varios= $\$20 \times 12 = \240

7.- Sueldo de trabajadores= $\$100 \times 12 = \$1,200$

8.- **Utilidad operacional**= $\$10,800 - \$2,400 - \$3,000 - \$120 - \$240 - \$1,200 = \$3,840$

9.- Pago de proveedores= $\$120 \times 12 = \$1,440$

10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= $\$100 \times 12 = \$1,200$

11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$3,840 - \$1,440 - \$1,200 = \$1,200$

2021

- $\$915 \times 12 = \$10,980$
- 1.- Ingresos= $\$90 \times 30 = \$2,700$
 $\$2,700 \times 12 = \$32,400$
 - 2.- Alquiler= $\$260 \times 12 = \$3,120$
 - 3.- Servicios Básicos= 0
 - 4.- Alimentación= $\$300 \times 12 = \$3,600$
 - 5.- Guardianía= $\$15 \times 12 = \180
 - 6.- Gastos Varios= $\$40 \times 12 = \480
 - 7.- Sueldo de trabajadores= $\$540 \times 12 = \$6,480$
 - 8.- **Utilidad operacional**= $\$32,400 - \$3,120 - \$3,600 - \$180 - \$480 - \$6,480 = \$18,540$
 - 9.- Pago de proveedores= $\$450 \times 12 = \$5,400$
 - 10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= $\$180 \times 12 = \$2,160$
 - 11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$18,540 - \$5,400 - \$2,160 = \$10,980$

— **(Comerciante 2)**

2019

- $\$610 \times 12 = \$7,320$
- 1.- Ingresos= $\$60 \times 30 = \$1,800$
 $\$1,800 \times 12 = \$21,600$
 - 2.- Alquiler= $\$200 \times 12 = \$2,400$
 - 3.- Servicios Básicos= 0
 - 4.- Alimentación= $\$300 \times 12 = \$3,600$
 - 5.- Guardianía= $\$15 \times 12 = \180
 - 6.- Gastos Varios= $\$25 \times 12 = \300
 - 7.- Sueldo de trabajadores= $\$250 \times 12 = \$3,000$
 - 8.- **Utilidad operacional**= $\$21,600 - \$2,400 - \$3,600 - \$180 - \$300 - \$3,000 = \$12,120$
 - 9.- Pago de proveedores= $\$400 \times 12 = \$4,800$
 - 10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= 0
 - 11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$12,120 - \$4,800 = \$7,320$

2020

- $\$180 \times 12 = \$2,160$
- 1.- Ingresos= $\$35 \times 30 = \$1,050$
 $\$1,050 \times 12 = \$12,600$

- 2.- Alquiler= $\$150 \times 12 = \$1,800$
- 3.- Servicios Básicos= 0
- 4.- Alimentación= $\$250 \times 12 = \$3,000$
- 5.- Guardianía= $\$10 \times 12 = \120
- 6.- Gastos Varios= $\$20 \times 12 = \240
- 7.- Sueldo de trabajadores= $\$140 \times 12 = \$1,680$
- 8.- **Utilidad operacional**= $\$12,600 - \$1,800 - \$3,000 - \$120 - \$240 - \$1,680 = \$5,760$
- 9.- Pago de proveedores= $\$200 \times 12 = \$2,400$
- 10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= $\$100 \times 12 = \$1,200$
- 11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$5,760 - \$2,400 - \$1,200 = \$2,160$

2021

- $\$975 \times 12 = \$11,700$
- 1.- Ingresos= $\$85 \times 30 = \$2,550$
 $\$2,550 \times 12 = \$30,600$
- 2.- Alquiler= $\$170 \times 12 = \$2,040$
- 3.- Servicios Básicos= $\$10 \times 12 = \120
- 4.- Alimentación= $\$300 \times 12 = \$3,600$
- 5.- Guardianía= $\$15 \times 12 = \150
- 6.- Gastos Varios= $\$30 \times 12 = \360
- 7.- Sueldo de trabajadores= $\$560 \times 12 = \$6,720$
- 8.- **Utilidad operacional**= $\$30,600 - \$2,040 - \$120 - \$3,600 - \$150 - \$360 - \$6,720 = \$18,180$
- 9.- Pago de proveedores= $\$400 \times 12 = \$4,800$
- 10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= $\$140 \times 12 = \$1,680$
- 11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$18,180 - \$4,800 - \$1,680 = \$11,700$

— **(Comerciante 3)**

2019

- $\$400 \times 12 = \$4,800$
- 1.- Ingresos= $\$50 \times 30 = \$1,500$
 $\$1,500 \times 12 = \$18,000$
- 2.- Alquiler= $\$150 \times 12 = \$1,800$
- 3.- Servicios Básicos= $\$15 \times 12 = \180
- 4.- Alimentación= $\$300 \times 12 = \$3,600$

- 5.- Guardianía= $\$15 \times 12 = \180
- 6.- Gastos Varios= $\$20 \times 12 = \240
- 7.- Sueldo de trabajadores= $\$300 \times 12 = \$3,600$
- 8.- **Utilidad operacional**= $\$18,000 - \$1,800 - \$180 - \$3,600 - \$180 - \$240 - \$3,600 = \$8,400$
- 9.- Pago de proveedores= $\$300 \times 12 = \$3,600$
- 10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= 0
- 11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$8,400 - \$3,600 = \$4,800$

2020

- $\$235 \times 12 = \$2,820$
- 1.- Ingresos= $\$30 \times 30 = \900
 $\$900 \times 12 = \$10,800$
- 2.- Alquiler= $\$150 \times 12 = \$1,800$
- 3.- Servicios Básicos= $\$10 \times 12 = \120
- 4.- Alimentación= $\$250 \times 12 = \$3,000$
- 5.- Guardianía= $\$10 \times 12 = \120
- 6.- Gastos Varios= $\$15 \times 12 = \180
- 7.- Sueldo de trabajadores= $\$100 \times 12 = \$1,200$
- 8.- **Utilidad operacional**= $\$10,800 - \$1,800 - \$120 - \$3,000 - \$120 - \$180 - \$1,200 = \$6,180$
- 9.- Pago de proveedores= $\$160 \times 12 = \$1,920$
- 10.- Pago de créditos o préstamos bancarios= $\$120 \times 12 = \$1,440$
- 11.- **Flujo de efectivo generado**= $\$6,180 - \$1,920 - \$1,440 = \$2,820$

2021

- $\$735 \times 12 = \$8,820$
- 1.- Ingresos= $\$80 \times 30 = \$2,400$
 $\$2,400 \times 12 = \$28,800$
- 2.- Alquiler= $\$170 \times 12 = \$2,400$
- 3.- Servicios Básicos= $\$10 \times 12 = \120
- 4.- Alimentación= $\$300 \times 12 = \$3,600$
- 5.- Guardianía= $\$15 \times 12 = \180
- 6.- Gastos Varios= $\$30 \times 12 = \360
- 3.- Sueldo de trabajadores= $\$560 \times 12 = \$6,720$

4.- **Utilidad operacional**= \$28,800-\$2,400-\$120-\$3,600-\$180-\$360-\$6,720= \$15,780

5.-Pago de proveedores= \$400*12= \$4,800

6.-Pago de créditos o préstamos bancarios= \$180*12= \$2,160

7.-**Flujo de efectivo generado**= \$15,780-\$4,800-\$2,160= \$8,820

— (Comerciante 4)

2019

- \$680*12= \$8,160

1.- Ingresos= \$65*30=\$1,950

\$1,950*12=\$23,400

2.- Alquiler= \$160*12= \$1,920

3.- Servicios Básicos= \$20*12= \$240

4.- Alimentación= \$300*12= \$3,600

5.- Guardianía= \$15*12= \$180

6.- Gastos Varios= \$25*12= \$300

7.- Sueldo de trabajadores= \$250*12= \$3,000

8.- **Utilidad operacional**= \$23,400-\$1,920-\$240-\$3,600-\$180-\$300-\$3,000= \$14,160

9.-Pago de proveedores= 300*12= \$6,000

10.-Pago de créditos o préstamos bancarios= 0

11.-**Flujo de efectivo generado**= \$14,160-\$6,000= \$8,160

2020

- \$150*12= \$1,800

1.- Ingresos= \$30*30=\$900

\$900*12=\$10,800

2.- Alquiler= \$120*12= \$1,440

3.- Servicios Básicos= 0

4.- Alimentación= \$250*12= \$3,000

5.- Guardianía= \$5*12= \$60

6.- Gastos Varios= \$20*12= \$240

7.- Sueldo de trabajadores= \$75*12= \$900

8.- **Utilidad operacional**= \$10,800-\$1,440-\$3,000-\$60-\$240-\$900= \$5,160

9.-Pago de proveedores= \$150*12= \$1,800

10.-Pago de créditos o préstamos bancarios= \$130*12= \$1,560

11.-**Flujo de efectivo generado**= \$5,160-\$1,800-\$1,560= \$1,800

2021

- \$845*12= \$10,140

1.- Ingresos= \$90*30=\$2,700

\$2,700*12=\$32,400

2.- Alquiler= \$200*12= \$2,400

3.- Servicios Básicos= 0

4.- Alimentación= \$300*12= \$3,600

5.- Guardianía= \$15*12= \$180

6.- Gastos Varios= \$40*12= \$480

7.- Sueldo de trabajadores= \$750*12= \$9,000

8.- **Utilidad operacional**= \$32,400-\$2,400-\$3,600-\$180-\$480-\$9,000= \$16,740

9.-Pago de proveedores= \$400*12= \$4,800

10.-Pago de créditos o préstamos bancarios= \$150*12= \$1,800

11.-**Flujo de efectivo generado**= \$16,740-\$4,800-\$1,800= \$10,140