

Ponencia

**Cash Flow: Factor clave de fracaso
para las microempresas.**

Por Ing. Oswaldo Martillo y Félix Rosales

Temas a tratar

- ✓ Métricas de las microempresas.
- ✓ Naturaleza del microempresario
- ✓ Factores clave de fracaso para las microempresas
- ✓ Métodos
- ✓ Resultados
- ✓ Conclusiones

Métricas de las microempresas

Principal fuente utilizada “Microempresas y microcrédito en el Ecuador USAID-ECUADOR”, 2005

- En Ecuador existen 646.084 microempresas
- La provincia del Guayas tiene en 42% de las microempresas del total nacional y la región costa el 70%.
- Cada microempresa genera en promedio 1,7 puestos de trabajo (1`098,343), 15% de la PEA

Una "microempresa" es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar.

Naturaleza del microempresario

- Alto porcentajes de mujeres que dependen de una microempresa, constituyen el 47% de población.
- Cuando contratan a empleados, los hombres prefieren trabajar con hombres y las mujeres con mujeres
- Son pocos los que integran gremios
- Los microempresarios prefieren financiar la inversión inicial del negocio exclusivamente con los ahorros personales

Factores clave de fracaso para las microempresas

Por *Gustavo Marchisone*

- 1 – Ignorar a la Competencia.*
- 2 – Ignorar las necesidades de sus clientes.*
- 3 – Marketing descuidado, inefectivo o inexistente.*
- 4 – Planeamiento Inadecuado o Inexistente.*
- 5 – Dilación.*
- 6 – Empleados Incompetentes.*
- 7 – Rigidez / estrechez mental.*
- 8 – Problemas de Cash Flow.***

Cash Flow

Es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de.

- Operación
- Financiamiento
- Inversión

Diferencia entre los cobros y pagos de una empresa en un período determinado.

Métodos

- ✓ El objetivo es analizar el fracaso empresarial con referencia al factor cash flow, para proponer principios que mejoren su gestión.
- ✓ La muestra utilizada fue de 120 microempresarios, habitantes de la zona urbana de Guayaquil en zonas de ingresos medios y bajos, a quienes se entrevistó mediante el uso de cuestionario.
- ✓ La muestra fue estratificada, ponderada y aleatoria.

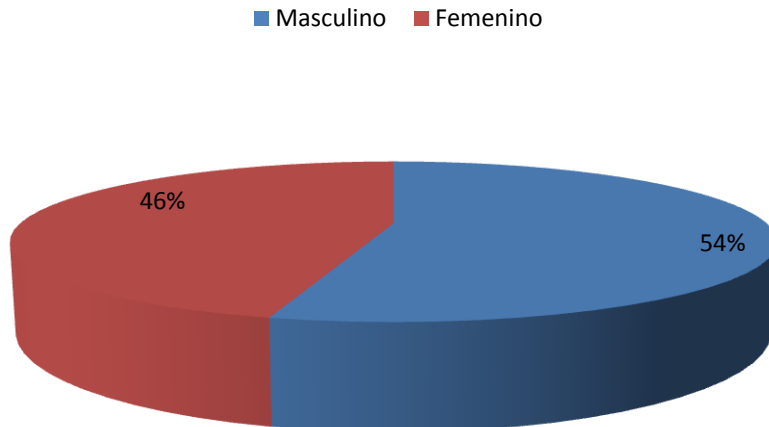
VARIABLES OBJETO DE ESTUDIO

- Características demográficas: género, edad, tipo de estudio, estado civil y tiempo que duró su emprendimiento.
- Actividades de entrada de efectivo: volumen de venta, precio de venta, forma de pago y descuentos
- Actividades de salida de efectivo: condiciones de pago, desperdicios de producción (uso de recursos), crédito y inventarios.

Resultados

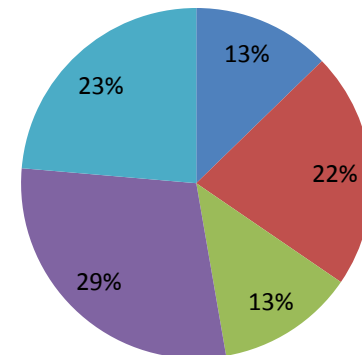
Características de la muestra

Distribución de la muestra en función del género



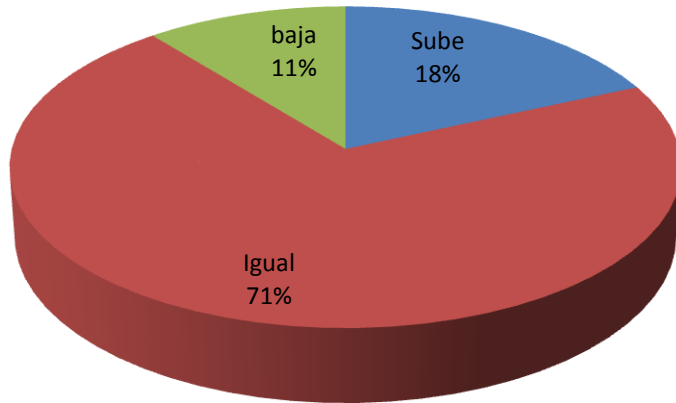
Distribución de la muestra en función del estado civil

■ Casada ■ Soltera ■ Viuda ■ Separa ■ Divorciadas

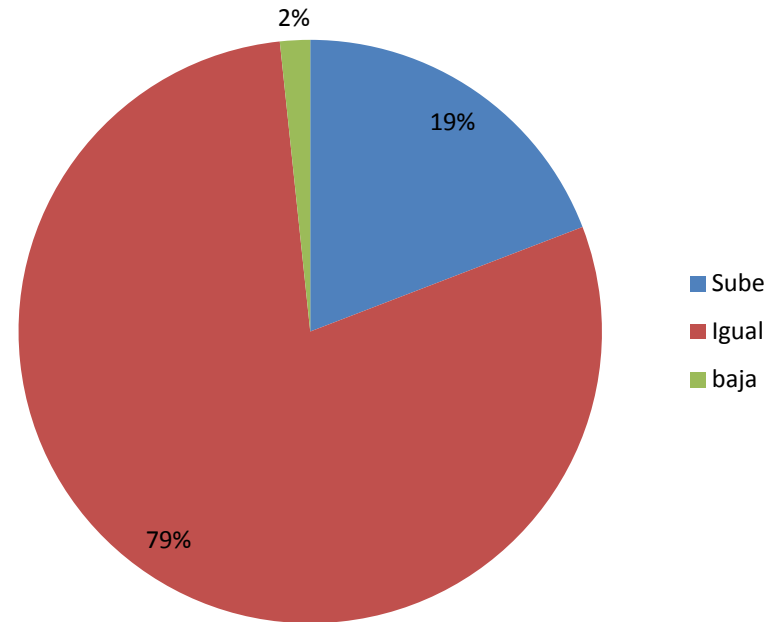


Resultado

Distribución de la muestra en función del volumen de ventas

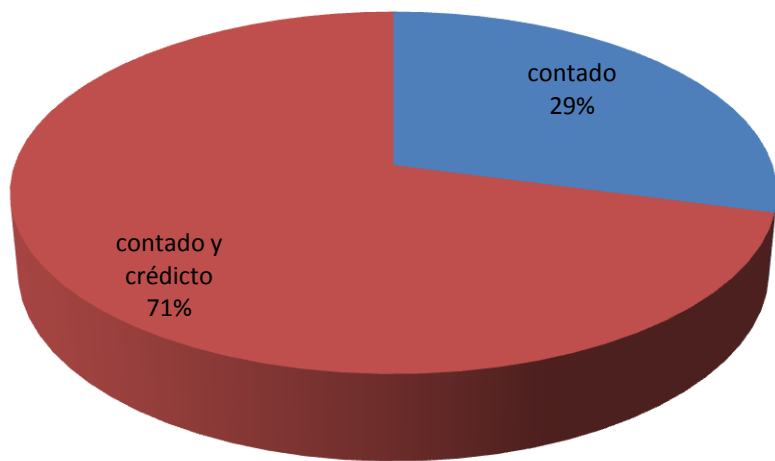


Distribución de la muestra en función del precio

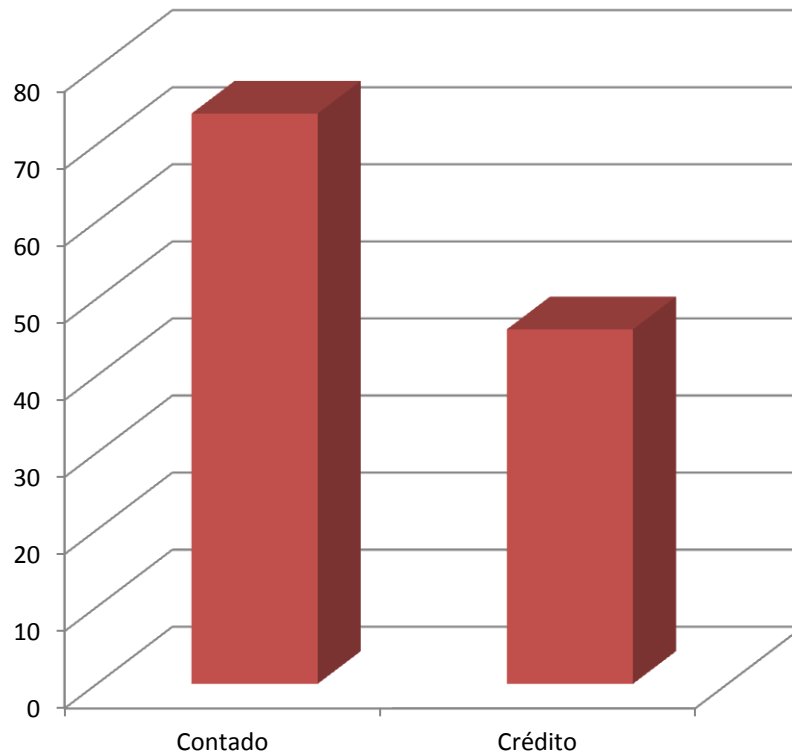


Resultado

Distribución de la muestra en función de la forma de cobro

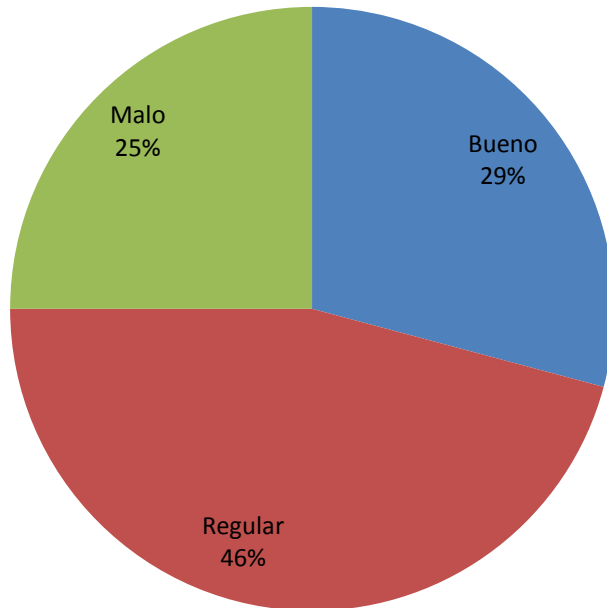


Distribución de la muestra en función de la forma de pago

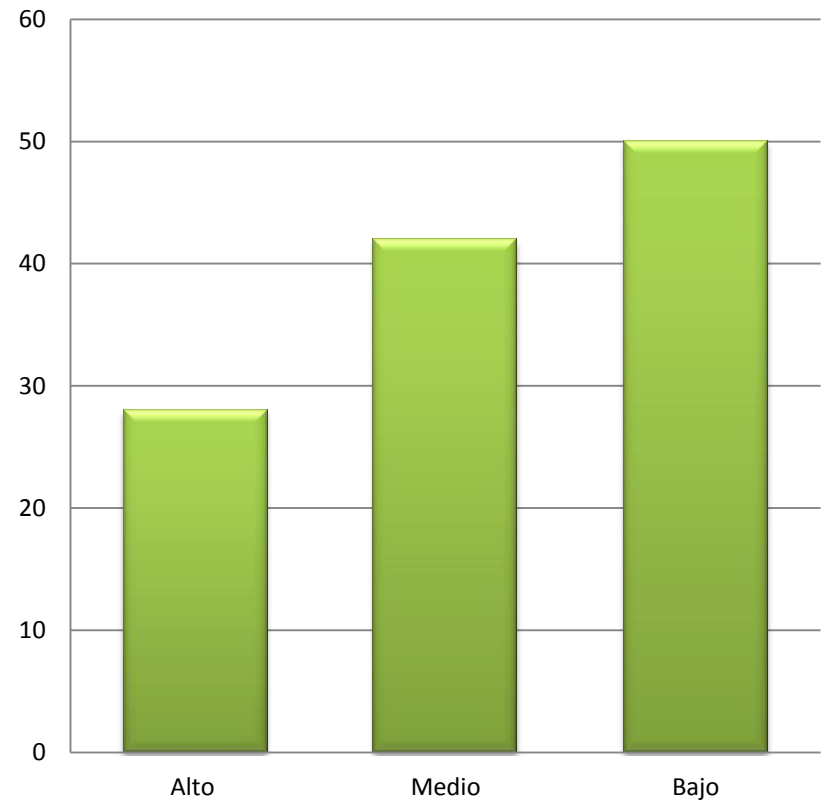


Resultado

Distribución de la muestra en función de la gestión de recursos



Distribución de la muestra en función rotación de inventarios



Conclusiones.

Los microempresarios deben incrementar y acelerar la entrada de efectivo; también deben disminuir y demorar la salida de dinero.

Gracias por su atención