



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

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

TEMA:

**“LA GESTIÓN FINANCIERA OPERATIVA Y SU IMPACTO EN
LA LIQUIDEZ DE LA FERRETERÍA LOS ANDES DE LA
CIUDAD DE AMBATO”**

**AUTORA: ESPINOZA DE LOS MONTEROS VELASTEGUÍ
NATALY ESTEFANÍA**

TUTOR: FRANCISCO MOSQUERA

AMBATO – ECUADOR

2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad del tutor del Trabajo de investigación sobre el tema:

“La gestión financiera operativa y su impacto en la liquidez de la ferretería los Andes de la ciudad de Ambato”, desarrollado por Nataly Estefanía Espinoza de los Monteros Velasteguí, egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría modalidad presencial de la Facultad de Contabilidad y Auditoría CERTIFICO:

Que el informe investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad Técnica de Ambato para su respectivo estudio y calificación.

Ambato, 24 de Julio del 2014



Econ. Francisco Mosquera, Mg.

TUTOR DE TESIS

AUTORIA DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Nataly Estefania Espinoza de los Monteros Velasteguí con C.I. # 180427827-1, tengo a bien indicar que los criterios, contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuesta emitidos en el presente trabajo de investigación: **“La gestión financiera operativa y su impacto en la liquidez de la ferretería los Andes de la ciudad de Ambato”**, es original, auténtico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de este trabajo de graduación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad de la autora y el patrimonio intelectual de la misma Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 24 de Julio del 2014

AUTORA:



Nataly Estefania Espinoza de los Monteros Velasteguí
C.I. # 180427827-1

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del Tribunal de Grado aprueban la tesis de investigación sobre el tema: **“La gestión financiera operativa y su impacto en la liquidez de la ferretería los Andes de la ciudad de Ambato”**, elaborado por la Srta. Nataly Estefanía Espinoza de los Monteros Velasteguí egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que ha sido elaborado con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Ambato, para títulos de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA.

Ambato, 24 de Julio del 2014

Para constancia firman:



A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Diego Proaño', written over a horizontal line.

Econ. Diego Proaño Córdova, Mg.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE DEFENSA

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'María Augusta Albornoz', written over a horizontal line.

Dra. María Augusta Albornoz
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ana Molina', written over a horizontal line.

Dra. Ana Molina
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico primeramente a Dios; por regalarme en su infinita bondad y Gracia la vida y así cumplir con mis ideales.

A mis padres por ser un ejemplo en mi vida personal y profesional; que con su sacrificio, trabajo y lucha me han permitido salir adelante, en la culminación de mis estudios; por su amor, comprensión y paciencia que me brindan para ser una persona de bien y agradable a los ojos de Dios; y finalmente a mis abuelitos que me supieron inculcar valores. Siempre los llevaré en mi corazón.

“Para triunfar en la vida no es importante llegar primero. Para triunfar simplemente hay que caminar y saber llegar, levantándose cada vez que se cae en el camino y de la caída ser cada vez mejor”.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la fuerza, la sabiduría y el entendimiento.

A la Universidad Técnica de Ambato, autoridades y cuerpo docentes por haber compartido conmigo sus conocimientos y permitir formarme profesionalmente en sus aulas.

A mis amigos y amigas, compañeros y compañeras, que me brindaron su amistad y apoyo incondicional.

Al Econ. Francisco Mosquera por su valiosa colaboración y asesoramiento en todo el proceso de graduación; y

En especial a los dueños y a quienes laboran en Ferretería los Andes, por su apoyo en el desarrollo del trabajo de investigación.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE PÁGINAS PRELIMINARES	Páginas
PORTADA	
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	II
AUTORIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	IV
DEDICATORIA.....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
ÍNDICE DE PÁGINAS PRELIMINARES.....	VII
MATERIAL DE REFERENCIA.....	XI
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XII
ÍNDICE CUADROS.....	XII
ÍNDICE FIGURAS.....	XII
RESUMEN EJECUTIVO.....	XIV
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1. Contextualización.....	3
1.2.1.1. Contexto macro.....	3
1.2.1.2. Contexto meso.....	4
1.2.1.3. Contexto micro.....	5
1.2.2. Análisis crítico.....	7
1.2.2.1. Árbol de problemas.....	7
1.2.3. Prognosis.....	8
1.2.4. Formulación del problema.....	9

1.2.5.	Preguntas directrices.....	9
1.2.6.	Delimitación.....	9
1.3.	JUSTIFICACIÓN.....	10
1.4.	OBJETIVOS.....	11
1.4.1.	Objetivo general.....	11
1.4.2.	Objetivos específicos.....	11

CAPÍTULO II

MARCO TEÒRICO

2.1.	ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	12
2.2.	FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	15
2.3.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	16
2.4.	CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	19
2.4.1.	Visión dialéctica de conceptualizaciones.....	19
2.4.1.1.	Marco conceptual variable independiente.....	19
2.4.1.2.	Marco conceptual variable dependiente.....	28
2.4.2.	Gráficos de inclusión interrelacionados.....	41
2.5.	HIPÓTESIS.....	43
2.6.	SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS	43

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.	ENFOQUE.....	44
3.2.	MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
3.2.1.	Investigación de campo.....	45
3.2.2.	Investigación bibliográfica-documental.....	45
3.3.	NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	45
3.3.1.	Investigación exploratoria.....	45
3.3.2.	Investigación descriptiva.....	46
3.3.3.	Investigación asociación de variables.....	46

3.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	46
3.4.1.	Población.....	46
3.4.2.	Muestra.....	47
3.5.	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	47
3.5.1.	Operacionalización de la variable independiente.....	48
3.5.2.	Operacionalización de la variable dependiente.....	49
3.6.	RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	50
3.6.1.	Plan para la recolección de información.....	50
3.7.	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.....	52
3.7.1.	Plan de procesamiento de información.....	52
3.7.2.	Plan de análisis e interpretación de resultados.....	54

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	56
4.2.	VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	66

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	CONCLUSIONES.....	71
5.2.	RECOMENDACIONES.....	72

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1.1.	DATOS INFORMATIVOS.....	73
6.1.2.	Título.....	73
6.1.3.	Institución ejecutora.....	73
6.1.4.	Beneficiarios.....	73
6.1.5.	Ubicación.....	73

6.1.6.	Tiempo estimado para la ejecución.....	73
6.1.7.	Equipo técnico responsable.....	74
6.1.8.	Costo.....	74
6.2.	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	74
6.3.	JUSTIFICACIÓN.....	75
6.4.	OBJETIVOS.....	76
6.5.	ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	76
6.5.1.	Tecnológico.....	76
6.5.2.	Socio-cultural.....	77
6.5.3.	Político.....	77
6.5.4.	Organizacional.....	77
6.5.5.	Económico Financiero.....	77
6.6.	FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO TÉCNICO.....	78
6.7.	MODELO OPERATIVO.....	82
6.7.1.	ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	82
6.7.1.1	ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL.....	82
6.7.1.2	ANÁLISIS ESTADOS DE RESULTADOS.....	96
6.7.2.	ELABORACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS.....	104
6.7.2.1.	INDICADORES DE LIQUIDEZ.....	104
6.7.2.2.	INDICADORES DE ACTIVIDAD.....	106
6.7.2.3.	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.....	108
6.7.2.4.	INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	110
6.7.3.	FORMULACIÓN DE ESTRATEGIA.....	110
6.7.3.1.	Determinación de la Misión.....	110
6.7.3.2.	Determinación de la visión empresarial.....	110
6.7.3.3.	Principios corporativos.....	111
6.7.3.4.	Valores.....	111
6.7.3.5.	Determinación de los objetivos empresariales.....	112
6.7.3.6.	Departamentos y funciones.....	113
6.7.3.7.	Objetivos y estrategias a implementarse.....	115
6.7.3.7.01	Objetivos.....	116
6.7.3.7.02	Estrategias.....	120

6.8. ADMINISTRACIÓN.....	123
6.9. PLAN DE MONITOREO Y EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA....	124

MATERIALES DE REFERENCIA

BIBLIOGRAFÍA.....	125
ANEXOS 1.....	131
ANEXOS 2.....	133
ANEXOS 3.....	135
ANEXOS 4.....	136
ANEXOS 5.....	138

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 01. Estimaciones de crecimiento económico.....	3
TABLA N° 02. Ferreterías Disensa-Ambato.....	4
TABLA N° 03. Tipos de análisis para evaluar la posición financiera.....	33
TABLA N° 04. Procedimiento de recolección de información.....	52
TABLA N° 05. Conocimiento del proceso administrativo.....	53
TABLA N° 06. Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones.....	55
TABLA N° 07. Conocimiento del proceso Administrativo.....	56
TABLA N° 08. Conocimiento de la Planificación.....	57
TABLA N° 09. Control operativo, administrativo y financiero.....	58
TABLA N° 10. Cumplimiento del personal	59
TABLA N° 11. Estipulación de estrategias.....	60
TABLA N° 12. Análisis de la gestión financiera operativa	61
TABLA N° 13. Situación financiera de la empresa	62
TABLA N° 14. Análisis a los Estados Financieros	63
TABLA N° 15. Liquidez de la empresa	64
TABLA N° 16. Cumplimiento de las obligaciones con terceros.....	65
TABLA N° 17. Análisis de la gestión financiera operativa.....	67
TABLA N° 18. Liquidez de la empresa.....	67

TABLA N° 19. Frecuencias observadas.....	67
TABLA N° 20. Frecuencias esperadas.....	68
TABLA N° 21. Frecuencias observadas y frecuencias esperadas.....	68
TABLA N° 22. Tabla de distribución chi-cuadrado.....	69
TABLA N° 23. Costo de la propuesta.....	78
TABLA N° 24. Modelo operativo.....	82
TABLA N° 25. Objetivos.....	117
TABLA N° 26. Estrategias departamento financiero.....	120
TABLA N° 27. Estrategias departamento de ventas.....	121
TABLA N° 28. Estrategias departamento de administración y operativo	122
TABLA N° 29. Tabla de Previsión de la Evaluación.....	124

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 01. Etapas del proceso Administrativo.....	25
GRÁFICO N° 02. Proceso de análisis financiero.....	32
GRÁFICO N° 03. Gráficos de inclusión interrelacionados.....	41
GRÁFICO N° 04. Subordinación conceptual.....	42
GRÁFICO N° 05. Representación gráfica de la hipótesis.....	70

ÍNDICE CUADROS

CUADRO N° 01. Análisis Vertical- Balance General 2012-2013.....	86
CUADRO N° 02. Análisis Horizontal- Balance General 2012-2013.....	92
CUADRO N° 03. Análisis Vertical- Estado de Resultados 2012-2013.....	100
CUADRO N° 04. Análisis Horizontal- Estado de Resultados 2012-201.....	102

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 01. Conocimiento del proceso Administrativo.....	53
FIGURA N° 02. Conocimiento del proceso Administrativo	56
FIGURA N° 03. Conocimiento de la Planificación.....	57

FIGURA N° 04. Control operativo, administrativo y financiero.....	58
FIGURA N° 05. Cumplimiento del personal	59
FIGURA N° 06. Estipulación de estrategias.....	60
FIGURA N° 07. Análisis de la gestión financiera operativa	61
FIGURA N° 08. Situación financiera de la empresa	62
FIGURA N° 09. Análisis a los Estados Financieros	63
FIGURA N° 10. Liquidez de la empresa	64
FIGURA N° 11. Cumplimiento de las obligaciones con terceros.....	65
FIGURA N° 12. Activo corriente.....	88
FIGURA N° 13. Activo fijo.....	89
FIGURA N° 14. Pasivo.....	90
FIGURA N° 15. Patrimonio.....	91
FIGURA N°16. Utilidad neta, costo de ventas, gastos administrativos y ventas.....	101

RESUMEN EJECUTIVO

Realizado la investigación en los documentos contables con los que se mantiene la gestión financiera operativa en la “Ferretería Los Andes”, se llega a un análisis del impacto en la liquidez de la misma, considerando que en ello se fundamenta el sentido del control de todas las operaciones, en la toma de decisiones, en la consecución de nuevas fuentes de financiación en mantener la efectividad y eficiencia operacional, confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Para llegar a la obtención de resultados, que nos permitieron tener una clara información de cómo ha influido el impacto en la liquidez con la gestión financiera operativa actual; la presente investigación, se realizó considerando que estas fallas en la gestión operativa, han generado la falta de crecimiento económico, que conllevaron a su vez a errores en el manejo del efectivo, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, compras, ventas y gastos, menoscabando el éxito de la empresa mencionada; con ello se llegó a tener un conocimiento real del problema para así establecer diferentes variables, con la finalidad de formular la hipótesis. Igualmente se realizó encuestas, al personal de los departamentos: Administrativo, financiero, de ventas y operativo para luego tabular, analizar e interpretar los resultados, que permitieron elaborar las conclusiones y recomendaciones. De esta manera se estableció los recursos y el tiempo para la ejecución de la propuesta que permitieron establecer estrategias financieras y operativas al personal, para mejorar el manejo adecuado del movimiento administrativo, financiero y económico de la entidad.

A continuación se presenta una síntesis de cada uno de los capítulos a tratarse:

CAPÍTULO I: se establece el problema de investigación, en donde se describe la contextualización macro, meso, micro; elaborando un árbol de problemas que contiene las causas y efectos de la entidad y se establece el análisis crítico, prognosis, formulación del problema, preguntas directrices, justificación y objetivos.

CAPÍTULO II: se desarrolla el marco teórico a través de los antecedentes investigativos, categorías fundamentales, formulación de hipótesis y señalamiento de variables. En marco teórico se conceptualiza todos los elementos que intervienen en las variables de estudio, con la finalidad de contar con una orientación amplia de los hechos que se investigó.

CAPÍTULO III: se realiza la metodología de la investigación a través del enfoque, modalidad básica y tipos de investigación. Se fija la población que será la base para efectuar la investigación de campo del siguiente capítulo y se desarrolla la operacionalización de las variables y recolección de la información.

CAPÍTULO IV: se ejecuta el análisis e interpretación de los resultados de la investigación conforme a la encuesta realizada.

CAPÍTULO V: en este capítulo se elabora las conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados de la investigación realizada.

CAPÍTULO VI: se define y se ejecuta la propuesta de la investigación, en base a los objetivos planteados y el análisis de las variables de estudio establecidas; la propuesta queda a potestad de los directivos.

Materiales de Referencia: Bibliografía, anexos

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los negocios de materiales de construcción, en una forma acelerada; buscan la competitividad para mantenerse a flote y nivelarse con sus competidores de un mercado predominantemente capitalista; por lo que es imprescindible establecer estrategias que respalden al desarrollo de grandes, medianas y pequeñas empresas.

Para esto es necesario recurrir a técnicas organizadas que ayuden al crecimiento y desarrollo de las mismas, en cuanto a la Gestión financiera operativa.

En base a lo mencionado anteriormente, los directivos y el personal en general de la entidad, deben dominar elementos de gestión y de finanzas que ayuden al buen desarrollo de los procesos económicos que se realizan en las mismas, garantizando la calidad del servicio que revierte en la satisfacción del cliente.

Es así, que se plantea la importancia que cobra la Gestión financiera operativa dentro de la “Ferretería los Andes” de la ciudad de Ambato como función de la dirección, para lograr un eficiente control y manejo de los recursos y las operaciones del negocio y de esta manera lograr los resultados esperados en correspondencia con las políticas, programas, y/o procedimientos, para alcanzar los objetivos organizacionales propuestos y perseguidos, que se establecerá a cada una de las cuentas encontradas una vez realizado el análisis de los estados financieros.

Además se aplicará estrategias financieras y operativas a los departamentos: financiero, ventas, administrativo y de operación, que garantice una estabilidad económica financiera, siendo capaz de generar los suficientes ingresos para financiar la compra de: productos, muebles y enseres, maquinaria y equipo, vehículos, gastos administrativos, entre

otros y tener la capacidad de pago a los proveedores a corto plazo, por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener una liquidez que les ayude a cubrir los pasivos demandados, sea por las mismas personas o bien por los proveedores; y que al mismo tiempo les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“La gestión financiera operativa y su impacto en la liquidez de la ferretería los Andes de la ciudad de Ambato”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1. Contexto macro

Las actividades económicas son aquellas que permiten generar riquezas en la República del Ecuador, mediante la comercialización, transformación y distribución de los recursos naturales, bienes o servicios de cualquier índole.

Según datos del **Banco Central del Ecuador (2013: Internet)**, “el crecimiento económico en el año 2013 se ha mantenido estable con una tasa prevista del 4,1%; las principales actividades económicas que aportan a este comportamiento han sido: otros servicios 34%, comercio 11%, manufactura 11%, petróleo y minas 10%, construcción 10% y agropecuario 10%”. A continuación se presentan las perspectivas definidas por varias instituciones con respecto al crecimiento de la economía ecuatoriana para el año 2013 y 2014.

TABLA Nº 01. Estimaciones de crecimiento para Ecuador

Estimaciones de Crecimiento (Variación Anual %)			
AÑOS	BCE	FMI	CEPAL
2013	4,0	4,1	3,5
2014	4,5	4,0	3,5

Fuente: BCE, FMI, CEPAL

Elaboración: Subgerencia Nacional de Planeación y Estudios.

1.2.1.2. Contexto meso

Según **Wikipedia (2013: Internet)**, “la ciudad de Ambato, capital de la provincia de Tungurahua, posee un total de 332.788 habitantes”, es reconocida por su diversidad productiva y su dinámica comercial, no sólo en la Provincia, sino a nivel de país. La **Población Económicamente Activa (2013: Internet)** de “Ambato representa 126.896 habitantes”, siendo su principal actividad económica el comercio.

La franquicia **Disensa (2013: Internet)**, “es la más importante red de comercialización de materiales de construcción en el país y la primera franquicia de este tipo en el mundo”; en la ciudad de Ambato 20 ferreterías forman parte de ésta franquicia las cuales pertenecen a personas naturales obligadas a llevar contabilidad.

TABLA Nº 02. Ferreterías Disensa-Ambato

Nº	FERRETERIAS
1	Araque de Arias Lilia Soledad
2	Arcos Mendoza Néstor Ángel
3	Bonilla Reyes Mercy Patricia
4	Celi Olivo José Luis
5	Chango Pacha Luis Alfonso
6	Comercio E Industrias Ramiro Naranjo C. Ltda.
7	Constante Lazcano Danilo Giovanni
8	Cumbajin Guana Víctor Hugo
9	Fiallos Solís Washington Jhonder
10	Freire Pena Rolando Ramiro
11	Freire Villalva Israel Salomón.
12	Jerez Garzón Rafael Leónidas
13	López Velasteguí Wilson Oswaldo
14	Mayorga Gutiérrez Ángel Estuardo
15	Quinatoa Espín Danilo Patricio
16	Tapia Gavilanes José Patricio
17	Veloz Balseca Jorge Aníbal
18	Villacis Sánchez Galo Enrique
19	Zamora Arroba Efraín Gonzalo “Ferretería los Andes”
20	Zamora Medina Edwin Fabián

FUENTE: FRANQUISIA DISENSA

ELABORADO POR: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

El mercado de la comercialización y distribución de materiales de construcción está siendo afectada en base a las investigaciones que se han realizado a través de entrevistas personalizadas, que se realizó a los propietarios mencionados anteriormente en la tabla 02. (VER ANEXO 2).

En ellas se pudo comprobar la existencia de quince ferreterías representando éstas el 75% que han presenciado problemas significativos como son: la competencia, la inestabilidad económica, la crisis económica, la migración, el aumento del impuesto al anticipo del impuesto a la renta, y como algo esencialmente notable ha sido la disminución en el volumen de sus ventas, dando como resultado un redimiendo económico deficiente lo cual ha ocasionado problemas de liquidez y retrasos económicos que no permiten el desarrollo de la entidad, por ello es necesario realizar un análisis y estudio minucioso para la solución veraz y eficaz del mismo.

1.2.1.3. Contexto micro

La “Ferretería los Andes” inicia sus actividades el primero de mayo de 1983 (VER ANEXO 3) representada legalmente en la ciudad de Ambato por el señor Zamora Arroba Efraín Gonzalo. En un inicio la empresa realizaba sus actividades en un local arrendado vendiendo solo accesorios de plomería y eléctricos.

Después de cinco años por iniciativa del propietario se construyó lo que hoy es la “Ferretería los Andes” ubicada en la parroquia Huachi Chico, calle: Jácome Clavijo, Intersección: Noboa y Caamaño.

La principal actividad es la comercialización de materiales para la construcción, siendo una empresa reconocida por la variedad de productos, excelente calidad, atención y precios que son de gran satisfacción para el cliente.

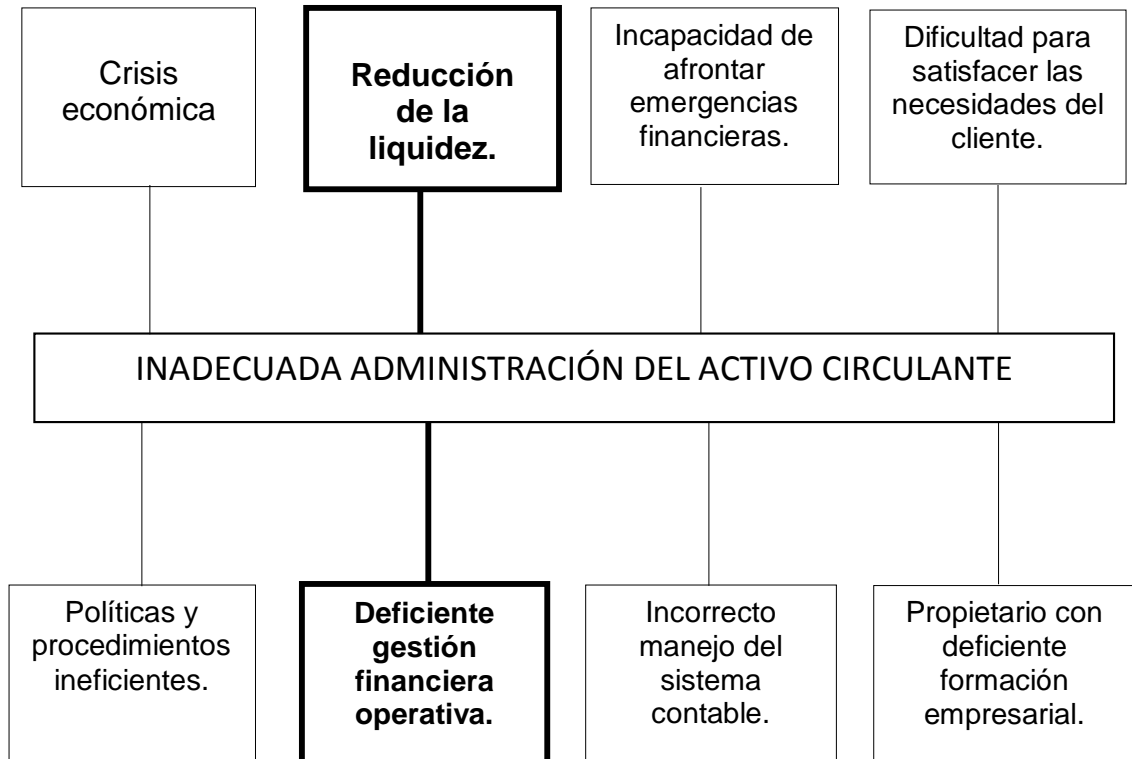
El personal de trabajo de la entidad está conformado por: gerente, subgerente, contadora, auxiliar contable, cajera, ayudante de mostrador, vendedor, bodeguero y dos choferes de mercadería que en conjunto ofrecen la mejor atención al cliente.

Las políticas contables de la entidad están de acuerdo a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI). Con el incremento de las actividades ha sido necesaria la aplicación oportuna y eficaz de procedimientos para una gestión financiera operativa de calidad, con la finalidad de mantener su liquidez.

Debido a que el propietario de la empresa no ha realizado ni realiza un manejo adecuado de la administración del dinero en sus formas: efectivas, valores, inversiones o activos en general, esto ha generado una disminución significativa en sus ventas, lo cual es un problema muy preocupante, además la competitividad y las micro ferreterías que han aumentado considerablemente en la zona circundante a la empresa, han llevado a una disminución económica, que bordea los umbrales de la quiebra total.

1.2.2. Análisis crítico

1.2.2.1. Árbol de problemas



FUENTE: "Ferretería los Andes"

ELABORADO POR: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

Relación causa-efecto

El principal problema que se presenta en la empresa “Ferretería los Andes” es la inadecuada administración de los activos corrientes, el mismo fue revelado al realizar la Matriz de Análisis de Situaciones-MAS (VER ANEXO 1), siendo causal de la deficiente gestión financiera operativa, que se ha venido desarrollando en los últimos años, esto ha originado que la empresa no tenga recursos necesarios para financiar sus operaciones, que las cobranzas sean lentas, los inventarios demoran en venderse, dando como resultado ineficientes decisiones de inversión y financiamiento.

Hoy en día los retos de una empresa es tener liquidez para satisfacer sus obligaciones de corto plazo, tener solvencia de efectivo y de esta manera cumplir con las necesidades de los clientes, en la “Ferretería los Andes” la falta de liquidez es el principal efecto que no le ha permitido tener un crecimiento económico.

1.2.3. Prognosis

Si la entidad no realiza un estudio y análisis de la gestión financiera operativa, no se podrá determinar una estructura financiera para aumentar la rentabilidad neta de la empresa en relación a su rentabilidad operativa.

La gestión financiera está dirigida hacia la utilización eficiente de un importante recurso económico: el capital el cual se concreta en una decisión esencial y la influencia de ésta en el riesgo y la rentabilidad empresarial. Por ello se argumenta que la maximización de la rentabilidad debería servir como criterio básico para las decisiones de gestión financiera operativa, si esto no es tomado de manera consiente la entidad no tendrá la habilidad de obtener disponibilidad de activos de fácil

conversión en efectivo, además no será capaz cubrir en forma oportuna sus obligaciones financieras a corto plazo. Este acontecimiento dará lugar a que la entidad quiebre por falta de liquidez.

1.2.4. Formulación del problema

¿Es la deficiente gestión financiera operativa la principal causa de la inadecuada administración del activo circulante lo que ocasiona la iliquidez, en la “Ferretería los Andes” de la ciudad de Ambato, en el periodo fiscal 2013?

1.2.5. Preguntas directrices

- ¿A qué se debe que la empresa tenga recursos financieros escasos?
- ¿Cómo afecta el incorrecto manejo del sistema contable a la “Ferretería los Andes”?
- ¿Cuál es la realidad financiera de la “Ferretería los Andes” si el propietario tiene una deficiente formación empresarial?
- ¿Se realiza un proceso adecuado de inversión y financiamiento en la “Ferretería los Andes”?

1.2.6. Delimitación

- **Campo:** Finanzas
- **Área:** Gestión Empresarial
- **Aspecto:** Gestión Financiera Operativa
- **Temporal:** Tiempo del problema: septiembre 2012- junio 2013.
Tiempo de investigación: diciembre 2012- noviembre 2013.
- **Espacial:** La investigación se lo realizara en la Ferretería los Andes, la misma que se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua, Cantón: Ambato, Parroquia: Huachi Chico, Calle:

Jácome Clavijo, Intersección: Noboa Caamaño, Referencia: a media cuadra de la Iglesia de Huachi Chico, Teléfono: 032585752, E-mail: andesfer@hotmail.com. (VER ANEXO 3)

1.3. JUSTIFICACIÓN

Las empresas necesitan mantener un equilibrio entre activos y pasivos circulantes, con el fin de que los proveedores continúen suministrando bienes y reabasteciendo los inventarios, lo que implica no interrumpir los programas de producción o servicios y la satisfacción de la demanda.

Si se logra la armonía administrativa-económica en la “Ferretería los Andes”, estarán en presencia de correctas acciones financieras operativas, para conducir las al cumplimiento de sus propósitos empresariales, disminuyendo el peligro de un desastre financiero.

El análisis económico financiero de la empresa, debe comenzar analizándose exhaustivamente, actividades fundamentadas en documentos contables-financieros de los años anteriores, para entonces conocer las causas de los cambios substanciales que se han generado en su operatividad. Considerando estos factores, tanto positivos como negativos, se podrá tomar alternativas necesarias, con respecto a los resultados obtenidos.

Al analizar y realizar un estudio de la gestión financiera operativa podemos obtener razones de liquidez generales como inmediatas que demuestren la capacidad indudable para cubrir sus deudas corrientes, crear conocimiento financiero, innovar productos, mejorar procesos y responder rápidamente a los cambios constantes del mercado potencial.

Resulta entonces, en este sentido un hecho importante, que los directivos y el personal en general de la entidad dominen elementos de gestión y de finanzas, que ayuden al buen desarrollo de los procesos económicos que se realiza en la misma, garantizando la calidad del servicio.

A raíz de lo expuesto, se plantea la especial importancia que cobra la Gestión Financiera Operativa, como función de la dirección empresarial, para lograr el eficiente manejo de los recursos y las operaciones del negocio, así como obtener los resultados esperados en correspondencia con los objetivos organizacionales propuestos y perseguidos.

El propietario como el personal de la “Ferretería los Andes”, sienten la necesidad de una reingeniería financiera y operativa de sus actividades económicas, que les orienten a encaminarse al éxito empresarial, tanto en la satisfacción del cliente, cuanto en su liquidez.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

- Estudiar la gestión financiera operativa de la ferretería los Andes para lograr la liquidez mediante la administración del activo circulante.

1.4.2. Objetivos específicos

- Analizar la gestión financiera operacional en la ferretería los Andes de la ciudad de Ambato, para la identificación de los puntos críticos en cada departamento.
- Investigar la liquidez, para la obtención de una perspectiva general de la empresa.
- Proponer estrategias financieras y operativas mediante un análisis de la situación financiera del negocio, con el propósito de mejorar la liquidez.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la presente investigación se ha considerado importante recurrir a fuentes bibliográficas, como tesis y libros revisados en la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, de las mismas se ha tomado en cuenta:

Según **Jenny Salazar (2011: Internet)**, en su trabajo de investigación con el tema “La planificación financiera empírica incide en la liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina Ltda. (COOPAC) de la ciudad de Ambato, periodo segundo semestre 2010”, concluye:

La planificación es la primera función administrativa porque sirve de base para las demás funciones. Esta función determina por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos; por tanto, es un modelo teórico para actuar en el futuro. La planificación comienza por establecer los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible. La planificación determina donde se pretende llegar, que debe hacerse, como, cuando y en qué orden debe hacerse”.

Apoyándonos en la investigación realizada por Jenny Salazar, diremos que una eficiente planificación estratégica dentro de la entidad, permitirá organizar de manera coherente las actividades financieras a desarrollarse, tomando mejores decisiones operacionales y así concretar con un fin determinado.

Igualmente considerando las referencias de **Fernanda Merino (2012: Internet)**, en su trabajo de investigación sobre “La gestión financiera operativa y su incidencia en la toma de decisiones de inversión y

financiamiento a corto plazo de la empresa distribuidora Salazar Mayorga Cía. Ltda.” en la que señala:

La administración financiera es la gestión y administración del dinero en sus formas: efectivas, valores, inversiones o activos en general. Es una actividad que pertenece tanto a personas naturales como jurídicas, pues el dinero representa el recurso más importante para que opere un sistema.

Podemos recalcar, que sin planificación financiera, no existe la administración económica, por lo que es necesario aplicar una gestión financiera operativa, ya que es una de las áreas indispensables en la organización de la empresa; y es así, como lo menciona **María Moyolema (2011: Internet)** en su tesis “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010”:

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros. Es decir, la función financiera integra: La determinación de las necesidades de recursos financieros.

Por lo que es importante elaborar una buena planificación estratégica, donde se resalte un bien organizado plan de gestión financiera, para de este modo tomar decisiones y acciones acertadas, que conlleven a una liquidez boyante, de tal manera que las empresas repunte en una inclinación hacia el éxito.

Según **Esthela Rodríguez (2011: Internet)**, en su tesis “Gestión administrativa financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa

Impoarsa de la ciudad de Ambato, durante el año 2010”; menciona a continuación la importancia de la liquidez en una entidad:

“La liquidez es un aspecto crucial para una empresa. El análisis de la liquidez se puede realizar desde un punto de vista estático, utilizando índices, que pretenden indicar la situación de liquidez de una empresa para que los recursos generados puedan traducirse en liquidez. Al no lograr rentabilizar sus inversiones las empresas se encuentran con graves problemas porque lo que querría decir es que consumen más recursos de los que generan”.

Por lo expuesto, manifestaremos que hay empresas que logran una rentabilidad suficiente, pero, que por no tener una buena planificación y gestión financiera, se encuentran con otro problema que es la falta de liquidez, misma que como ya hemos dicho es un aspecto crucial para la empresa.

Es por ello que nos apoyamos en la presente investigación de la iliquidez de la “Ferretería los Andes” que se encuentra con gastos superiores a sus ingresos, y que le llevará irremediablemente a la pérdida total de su capital y por ende a la desaparición de la empresa.

De igual manera para **María Morales (2011: Internet)**, en su tesis “El control interno y su impacto en la liquidez de la Cámara de Comercio de Ambato durante el año 2010” nos dice que:

Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra.

Esto conlleva a que la empresa en estudio, no pueda ser beneficiaria de los descuentos que Disensa y otros proveedores promocionan, mermando

sus expectativas de mayores rentabilidades, así como de mayores ofertas a los clientes, quienes que por esta causa abandonarían la comercialización con la misma.

Este análisis nos afirma con claridad lo anteriormente anotado, considerando que por la falta de liquidez, la empresa tiende a la pérdida de su capacidad de mejoramiento, porque no podría en ningún momento tener libre maniobrabilidad financiera para descuentos y/u oportunidades que se presentaran.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Esta investigación se fundamenta en el paradigma positivista porque el enfoque predominante de la investigación es cuantitativo, este modelo ha sido considerado dominante en las ciencias sociales hasta estos tiempos.

Según **Luis G. Meza C. (2010: Internet)**, da a conocer un concepto amplio a cerca del positivismo:

El positivismo supone que la realidad está dada y que puede ser conocida de manera absoluta por el sujeto cognoscente, y que por tanto, de lo único que había que preocuparse, es de encontrar el método adecuado y válido para “descubrir” esa realidad. En particular, asume la existencia de un método específico para conocer esa realidad y propone el uso de dicho método como garantía de verdad y legitimidad para el conocimiento.

En la presente investigación, este paradigma ayudará a conocer, explicar, predecir, criticar y evaluar los índices de liquidez de la ferretería los Andes de Ambato durante el año 2012-2013, para contribuir al mejoramiento y la toma de decisiones, buscando beneficiar a los socios de la entidad y ofreciendo seguridad razonable al momento de presentar la información financiera.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para realizar el presente trabajo de investigación, me sustentó en la fundamentación legal, de la Constitución Política de la República del Ecuador, en la Ley y el Reglamento de Régimen Tributario Interno,

En la **Constitución Política de la República del Ecuador, Registro Oficial 449, del 20 de octubre del 2008**, Título VI, Capítulo IV, Sección VIII: (pág. 142), Sistema Financiero.

Art. 308.- Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable.

En el **Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial No 209; 8 de junio del 2010**, Título I, Capítulo V, Sección I: Doc.2 (pág. 65 y 66), Contabilidad y Estados Financieros.

Art.37.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.- Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio

fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

Art. 38.- Contribuyentes obligados a llevar cuentas de ingresos y egresos.- Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital, obtengan ingresos y efectúen gastos inferiores a los previstos en el artículo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Art. 39.- Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América. Para las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y sociedades que no estén bajo el control y vigilancia de las Superintendencias de Compañías o de Bancos y Seguros, la contabilidad se llevará con sujeción a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), en los aspectos no contemplados por las primeras, cumpliendo las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y este Reglamento.

En base a la **Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial No 463; 17 de noviembre del 2004**, Título I, Capítulo I, Sección 1: Doc. 1 (pág.3), Sujetos pasivos.

Art. 4.- Sujetos pasivos.- Son sujetos pasivos del impuesto a la renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de esta Ley.

Los sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, pagarán el Impuesto a la Renta en base de los resultados que arroje la misma.

Además en la **Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial No 463; 17 de noviembre del 2004**, Título I, Capítulo V, Sección 1: Doc. 1 (pág.45), Obligación de llevar contabilidad.

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales que realicen actividades empresariales en el Ecuador y que operen con un capital propio que al 1 de enero de cada ejercicio impositivo, supere los veinte y seis mil dólares (26.000 USD) o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio inmediato anterior sean superiores a los cuarenta mil dólares (40.000 USD) incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares. Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Art. 21.- Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributar.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema

2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente

Variable Independiente: Gestión Financiera Operativa

- **GESTIÓN FINANCIERA OPERATIVA**

Es importante anotar que la empresa necesita mantenerse siempre al tanto de los activos, como los pasivos circulantes, para de esta manera , tomar decisiones correctas del cómo, cuándo y cuánto aprovisionarse del stock suficiente de la mercadería que la demanda exige, de tal manera que se mantenga una clientela servida y satisfecha. Este periodo de circulación correctamente equilibrada de los activos y pasivos en la gestión financiera operativa, será la mejor manifestación de que se mantiene una atenta administración del capital de la empresa.

Es así, como también nos manifiesta **Edgar Van (2010: 10,11)**, pues según él, la gestión financiera operativa de la empresa, es que:

Las empresas necesitan mantener un equilibrio entre activos y pasivos circulantes, con el fin de que los proveedores continúen suministrando bienes y reabasteciendo los inventarios, lo que implica no interrumpir los programas de producción o servicios y la satisfacción de la demanda. Cuando las empresas logran el referido equilibrio corriente estarán en presencia de una correcta administración de su capital de trabajo como un factor de gran importancia en las operaciones financieras, debiendo ser suficiente en cantidad para conducirla en sus propósitos sobre la base más económica y con las menores restricciones, disminuyendo el peligro de un desastre financiero.

La importancia del ciclo de efectivo en la gestión financiera operativa.-

El ciclo de efectivo (CE) no es más que " el tiempo que media entre los pagos a proveedores, empleados, y la entrada del efectivo que se produce por las ventas a los clientes. Se determina mediante tres factores básicos de liquidez, el período de conversión de inventario (CI), el de conversión de cuentas por cobrar (CC) y el diferimiento de las cuentas por pagar (CP). Los dos primeros, denominados ciclo operativo, indican la cantidad de tiempo durante el cual se congelan los activos circulantes de la empresa; este es el tiempo necesario para que el efectivo se convierta en inventario, los mismos a su vez se transforman en cuentas por cobrar y así se vuelvan a transformar en efectivo. El tercero indica la cantidad de tiempo durante el cual la empresa tendrá el uso de fondos de los proveedores antes de que requieran el pago.

La fórmula para el ciclo de conversión de efectivo será: Ciclo de conversión de efectivo= Ciclo de inventario + Ciclo de cobro - Ciclo de pago ($CE = CI + CC - CP$).

Si la empresa cambia cualquiera de estos períodos, modifica la cantidad de recursos invertidos en sus operaciones cotidianas.

Es imprescindible que la empresa mantenga un saldo en efectivo, sea esto en sus cajas contables, considerándosele una caja chica o en una cuenta Bancaria, puesto que se tendrán que realizar pagos a proveedores, personal de servicio y eventuales. Este efectivo deberá solamente ser el necesario, para no tener cantidades inactivas que impidan luego a utilizarlas en nuevas inversiones

- **PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

Dentro de la Gestión Financiera Operativa, es necesario tener una Planificación Financiera la misma que nos llevará a un cumplimiento correcto de la operatividad de la empresa, porque de ella depende.

Debemos considerar como punto de partida el concepto e importancia de la planeación, porque es un sistema que se debe cumplirse a cabalidad para el buen desarrollo de las actividades propuestas, con el fin de

encaminar a la empresa al crecimiento y por ende el enfrentamiento de la competitividad existente.

Para **Alfonso Ortega (2008: 6-7)**, la planeación es:

Una actividad intelectual cuyo objetivo es proyectar un futuro deseado y los medios efectivos para conseguirlo.

Importancia de la Planeación

- Propicia el desarrollo de la empresa al establecer métodos para la utilización racional de los recursos.
- Reduce el nivel de incertidumbre que se puede presentar en el futuro.
- Prepara a la empresa con mayores garantías de éxito, para hacer frente a las contingencias que se presenten.
- Mantener una mentalidad futurista y teniendo una visión del porvenir y un afán de lograr y mejorar las cosas.
- Establecer un sistema racional para la toma de decisiones.

Como nos vamos dando cuenta, la Planificación Financiera, es parte fundamental en el desarrollo hacia el éxito de una empresa, porque nos prepara para estar atentos y enfrentarnos a problemas y/o desniveles existentes en el mundo comercial, mismos que vienen de las elevaciones en los precios de materias primas, transporte, impuestos, en la baja de la oferta-demanda, subsidios, etc.

Para enfrentarse a estos y otros inconvenientes y poder tomar decisiones correctas para tener una mayor firmeza en la empresa es de vital importancia una planificación financiera, también así lo menciona **Edgar Van, (2010: 10-11)**:

La planificación financiera describe las estrategias y tácticas que utilizara la empresa para lograr una mejor estabilidad y una buena situación financiera en el futuro. El plan financiero es parte del plan estratégico general de la compañía, teniendo como objetivo dirigir la empresa hacia las metas de la firma, y hacia la maximización de su valor comercial,

usando datos para desarrollar un sistema financiero en tiempo real que facilite la toma de decisiones para lograr los objetivos de la organización.

Las decisiones que se tomaran para un futuro en una entidad según **Miguel Toledo (2012: 232)** “será sobre, las operaciones, las inversiones y el uso de financiamientos, y que se presentan en los estados financieros para ver su impacto en la empresa”.

Por lo que, una constante evaluación de la Planeación Financiera, es lo más acertado, considerando que con ello los resultados nos pondrán en relieve los movimientos operacionales-financieros, para así tomar correctivos inmediatos, en caso se den errores o se tenga que enfrentar conflictos momentáneos

Para **Fernando Días (2005: Internet)**, el objetivo de la Planeación Financiera es “minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera”.

Es necesario que la Planeación financiera, se maneje con metodologías actualizadas, así como de objetivos claros que permitan a todos los integrantes de la empresa, conocer y entender la visión y la misión que la Planificación de la misma tiene, para incentivar al camino del éxito; y es por ello que acentúo, que es necesario hacer una Planeación financiera incluyendo a todos quienes están dentro de la empresa: Propietarios, empleados, administrativos, personal externos y clientes.

Para **Joaquín Moreno (2003:7)**, la planeación financiera es:

Una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por

alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

La Planeación financiera, bien estructurada y con objetivos precisos, incentiva a nivelar la funcionabilidad de todos quienes están inmersos en la empresa, tanto internamente como externamente, puesto que minimiza la pérdida de tiempo, esfuerzo, económica y por ende anímica,

Haciendo referencia a **Pedro Zapata (2008:397-398)** sobre las funciones y la finalidad de la planificación financiera, señala lo siguiente:

Las funciones del gerente y de todos los que trabajan para la empresa deben estar encaminadas a:

- Maximizar las riquezas de los accionistas.
- Acrecentar el valor de la empresa.

Es posible obtener esto:

- Manteniendo el equilibrio financiero en función de una saludable liquidez.
- Generando utilidades que satisfagan las expectativas de los dueños de la empresa y la opción de pagos de dividendos.

Con el fin de asegurar el éxito y disminuir los riesgos e incertidumbre de los negocios, es indispensable que el gerente y sus colaboradores hagan de la planificación financiera una costumbre sana, previa a la ejecución de las operaciones. La planificación financiera debe ser prerequisite y condición fundamental para la acción; en este proceso debe participar la mayor cantidad de personas, en un trabajo organizado y de equipo. Los resultados de la planificación, que constara en el plan y programa financiero, deben llevar implícito el compromiso de ejecutivos, operativos, auxiliares de hacer todo lo que les corresponda para que lo previsto se cumpla con el menor costo y tiempo posible.

La planificación financiera es una parte importante de las operaciones, porque proporciona esquemas y pautas para guiar y controlar las actividades, con el propósito de lograr el éxito.

En síntesis diremos que la finalidad de la Planificación Financiera, es tener un objetivo que verdaderamente importe lo suficiente a todos, para esforzarse en alcanzarlo, y por supuesto tiene que estar relacionado con la visión y misión propuestas. Igualmente tendrá una factibilidad, flexibilidad y fidelidad que garanticen la disponibilidad de los recursos necesarios con la finalidad de llevar a cabo los objetivos y metas señaladas, que de esta manera proporcione, cumpla las expectativas y llegue a las satisfacciones de los propietarios, trabajadores y sobre todo de los clientes.

- **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

La Administración Financiera para **Eugane Abrigan y Joel Houston (2005: 5)**, “tiene la responsabilidad de decidir las condiciones de crédito con que los clientes pueden comprar, el inventario que debe conservarse, cuanto efectivo tener disponible, la adquisición de otras firmas, que proporción de las utilidades reinvertir o pagar como dividendos”.

La empresa para ser competitiva necesita de una buena organización y administración de los recursos disponibles y sus deudas con terceros; en la actualidad una eficiente administración financiera es la que depende en gran parte de la planeación financiera que debe hacerse sobre bases de conocimiento financieros y de administración que permitan el logro de los objetivos y metas de las empresas, para mantener una buena fluidez de reinversión, pago de dividendos e inventario necesario.

Siendo esto una herramienta esencial para la administración de las empresas, **Lourdes Hunch (2010: 26-27)**, menciona el concepto y las diferentes etapas del proceso administrativo:

La administración comprende una serie de fases, etapas o funciones, cuyo conocimiento resulta esencial para aplicar los métodos, los principios, de esta disciplina

correspondiente. En la administración de cualquier empresa existen dos fases: una estructural, en la que a partir de uno o más fines se determina la mejor forma de obtenerlos; y otra operacional, en la que se ejecutan todas las actividades necesarias para lograr lo establecido durante el periodo de estructuración”.

Etapas del proceso administrativo

Existen diversos criterios acerca del número de etapas que constituyen el proceso administrativo, aunque de hecho, para todos los autores los elementos o funciones de la administración sean los mismos. A continuación se menciona el criterio que se utilizara:



GRÁFICO: N° 1. Etapas del proceso Administrativo
FUENTE: Lourdes Hunch, 2010: 26

- **Planeación.** Es cuando se determinan los escenarios futuros y el rumbo hacia donde se dirige la empresa, así como la definición de los resultados que se pretenden obtener y las estrategias para lograrlos minimizando riesgos.
- **Organización.** Consiste en el diseño y la determinación de las estructuras, procesos, funciones y responsabilidades, así como el establecimiento de métodos, y la aplicación de técnicas tendientes a la simplificación del trabajo.
- **Integración.** Es la función a través de la cual se eligen y obtienen los recursos necesarios para poner en marcha las operaciones.

- **Dirección.** Consiste en la ejecución de todas las fases del proceso administrativo, mediante la conducción y orientación de los recursos, y el ejercicio del liderazgo.
- **Control.** Es la fase del proceso administrativo a través de la cual se establecen estándares para evaluar los resultados obtenidos con el objeto de corregir desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones.

Por ello diremos que no se puede administrar correctamente una empresa si la Administración Financiera no ha realizado un pródigo Proceso Administrativo, porque entonces se mantendría un empírico método de funciones, alejadas de fases estructurales u operacionales, que no reflejarán información oportuna y concisa de ingresos-egresos, tanto del efectivo corriente como del inventario que se mantiene,

- **CONTABILIDAD GENERAL**

Hay que tener en cuenta que la contabilidad general tiene como principal propósito el de facilitar la información necesaria para que, aquellas personas que están inmiscuidas en una empresa, puedan fácilmente evaluar y avaluar el éxito de los procesos administrativos que se van dando para efectuar una Administración correcta, estos informes contables tienen que estar basados en principios y criterios aceptados y aplicados universalmente, de modo que puedan ser comparadas y de fácil comprensión, por todos aquellos que necesiten de esta información; y es en la contabilidad donde se verá reflejada las ganancias y/o pérdidas que permitirán buscar soluciones precisas, necesarias y espontáneas para mantener a flote a la empresa, pues en ella reposan la información del movimiento de efectivo y valores, las compras-ventas, ventas de créditos y cobranzas así como del inventario existente.

Igualmente nos apoyamos en lo que **Rodrigo Estupiña y Orlando Estupiña (2006: 15)**, manifiestan:

La contabilidad es el proceso que sirve para identificar, medir, registrar, transmitir y comunicar información económica que permite tomar los juicios y tomar las decisiones a los usuarios de la información, también se conoce como el lenguaje de los negocios.

Considerando este pensamiento, es importante recalcar que la información financiera es fundamental para la toma de decisiones, porque nos proporciona la información real del manejo realizado hasta el momento, en donde todo interesado puede mantenerse dentro de un mismo lenguaje, en la búsqueda de la toma de decisiones gerenciales y financieras para empresa; así lo menciona **Fernando Catacora (1998: 10)**, “la contabilidad es la base sobre la cual se fundamentan las decisiones gerenciales y por tanto, las decisiones financieras”.

Con ello y por ello debemos dar real importancia a la contabilidad general; así lo menciona **Charles Horngren (2010: 2)**, “La contabilidad es un sistema de información que mide la actividad de una empresa, procesa los datos hasta convertirlos en informes y comunica los resultados a quienes toman decisiones”.

Si no llevamos una correcta contabilidad, no se conocería con exactitud, cuanto se tiene, cuanto nos deben o debemos, cual es el volumen de compras, ventas, gastos, en definitiva solo se tendría una idea aproximada de la situación económica de la empresa, que nos llevarían a tomar decisiones igualmente dudosas.

Tomando como referencia a **Pedro Zapata (2008: 7-8)**, en su libro de contabilidad general, nos menciona los siguientes conceptos que son fundamentales:

- **Contabilidad Financiera:** es un sistema de información destinado a proporcionar información a terceras personas relacionadas con la empresa, como accionista o inversionistas, a fin de facilitar sus decisiones.

- Contabilidad Administrativa: sistema de información al servicio de las necesidades de la administración, con administración programática, destinada a facilitar las funciones de planeación, control y toma de decisiones”.

La contabilidad es importante porque sirve al empresario para controlar el movimiento de sus valores; conocer el resultado de sus operaciones; su posición con respecto a los acreedores, y servir en todo tiempo de medio de prueba de su actuación comercial.

2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente

Variable dependiente: Liquidez

- **ESTADOS FINANCIEROS**

Para el estudio de la liquidez es de gran importancia evaluar los estados financieros, y ver claramente los parámetros verdaderos de las gestiones que en la administración se han realizado, para entonces tomar decisiones acertadas frente a los flujos de efectivos venideros.

Según la **NIC 1 (2008: Internet)**, menciona lo siguiente:

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es proporcionar información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios para tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los Administradores con los recursos que se les han confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros proporcionan información acerca de los siguientes elementos de la entidad:

- (a) activos;
- (b) pasivos;

- (c) patrimonio;
- (d) ingresos y gastos incluyendo las ganancias y pérdidas;
- (e) aportes de y distribución a los dueños en su calidad de tales; y
- (f) flujos de efectivo:

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios de estados financieros a predecir los flujos de efectivo futuros y, en particular, la oportunidad y el grado de certidumbre de los mismos.

Estados Financieros a presentarse

- Estado de situación financiera al cierre del período;
- Estado integral de resultados para el período;
- Estado de cambios en el patrimonio para el período;
- Estado de flujos de efectivo para el período;

Tomando como referencia a **Rodrigo Estupiña y Orlando Estupiña (2006: 15)**, nos dice que “los estados financieros proporcionan gran parte de la información que necesitan los usuarios para tomar decisiones económicas acerca de las empresas”.

Y es el buen manejo de los estados financieros los que a cualquier empresa le permite mantener una liquidez óptima, de tal manera que los que están al frente de la misma, con la información que de ellos obtienen, pueden tomar decisiones oportunas y correctas para mantenerse y/o mejorar en el futuro, y en estas decisiones está considerado también el desempeño de sus funcionarios, así como de las gestiones que ellos han realizado.

Según **Mario Hansen et. Al (2009: 116-117)**, el objetivo de los Estados Financieros es:

Proporcionar información útil a una amplia gama de usuarios que tomas decisiones de tipo económico, acerca de la situación financiera, resultados y cambios en la posición

financiera de la entidad. Los Estados Financieros cubren las necesidades comunes de la mayoría de los usuarios (Inversionistas, empleados, financistas, proveedores y otros acreedores comerciales, clientes, organismos públicos, público en general). Sin embargo ellos no proporcionan toda la información necesaria para tomar las decisiones económicas, dado a que se refiere a efectos financieros de hechos pasados y no incluyen necesariamente información que no sea de tipo financiero. Los Estados Financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la Gerencia, o dan cuenta de su responsabilidad por los recursos confiados a la misma. Aquellos usuarios que desean evaluar la administración o responsabilidad de la Gerencia, lo hacen para tomar decisiones económicas como pueden ser, por ejemplo, si mantener o vender su inversión en una empresa, o si mantener o remplazar a los administradores encargados de la gestión de la entidad.

Sabiendo que son los estados financieros en una empresa los que expresan la imagen financiera que se presenta al terminar cada ejercicio contable, es importante que se deba proceder de forma inmediata a un análisis de los mismos, de tal manera que se esté de la mano tanto la administración de su administración, cuanto de los estados financieros que han generado tales funciones.

- **ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

El análisis de los Estados Financieros nos permite saber hacia dónde camina la empresa, de tal manera que encontraremos si la misma se mantiene en una tendencia positiva o negativa, porque en ellos podemos examinar la evolución de todas las operaciones realizadas, así como también obtenemos el detalle de las cuentas y de la situación de resultados financieros; pero, para hacer un análisis, es importante tener un conocimiento completo de los Estados Financieros, y entonces se podrán hacer buenas recomendaciones y/o tomar aprobadas decisiones.

Es así como el análisis de los estados financieros para **Enrique Banson y Francisco Flores (2009: 209)** es:

Un proceso por el que el analista, mediante transformaciones, representaciones gráficas, ratios y otros cálculos, obtiene una opinión a partir de los estados financieros y otra información complementaria, evaluando la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa. Esta opinión se suele materializar en un informe de análisis. Este informe disminuye la incertidumbre de los interesados, ayudándoles a comprender las actividades empresariales que se subyacen a los estados financieros.

Si bien es cierto, es importante manifestar que el origen de los Estados Financieros, está en la Contabilidad, componiéndose entonces en una combinación de hechos registrados, convenciones estables y juicios personales, donde se reflejan todos los registros contables, que le permiten al personal frente a un análisis, tener juicios de valor para depreciar o valorizar inventarios, amortizaciones de diferidos, etc.

Además el análisis de los estados financieros según **Rodrigo Estupiña y Orlando Estupiña (2006: 15)**, “sirven para determinar si la evolución financiera de la empresa está dentro de las pautas de comportamiento normal, o para identificar las políticas financieras de un competidor, o bien, para examinar la situación y tendencias financieras de un cliente actual o posible”.

Es de esta manera que nos permite, tomar decisiones del cómo se está manejando la empresa frente a sí misma y a los competidores, que mantienen las mismas ofertas.

De acuerdo con **Héctor Delgado (2011: 173)** las áreas de estudio en el análisis financiero son:

1. Liquidez o solvencia: miden la capacidad para hacer

frente a los compromisos a corto plazo.

2. **Administración de activos:** miden la efectividad de la actividad de las inversiones constituidas en activos.
3. **Administración de deudas:** miden el grado de autonomía en la toma de decisiones, esto es, el grado del compromiso que la organización tiene con acreedores.
4. **Rentabilidad:** miden la capacidad de las inversiones para generar utilidades.
5. **Valor del mercado:** miden la capacidad que tiene nuestra organización en el mercado bursátil, principalmente.

Éste estudio de las áreas en el análisis financiero es importante hacerlo pero siempre y cuando sea un trabajo donde se manifieste un proceso en se pueda tener una evaluación de corto plazo, para así poder determinar la liquidez o solvencia de la empresa.

El análisis financiero necesita de un proceso que según **Leopoldo Rodríguez (2012: 16-17)** es el siguiente:

Mediante este proceso el analista puede evaluar la marcha de un negocio; como parte de éste se tiene las etapas siguientes:

- a) Obtención de la información.
- b) Análisis
- c) Interpretación o conclusión.

Básicamente estas son las etapas por las que se debe pasar para llevar a cabo el análisis y con las conclusiones que se obtienen llegar a la parte más importante en los negocios la toma de decisiones

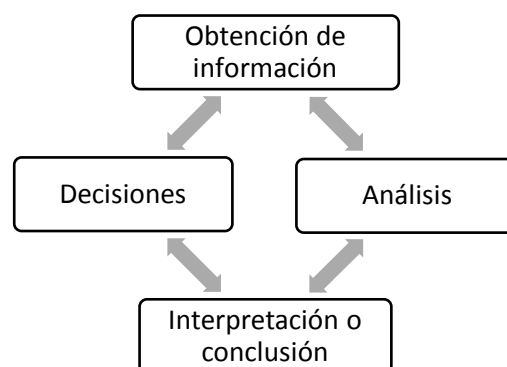


GRÁFICO: Nº 2 -Proceso de análisis financiero
FUENTE: Leopoldo Rodríguez, 2012: 17

Sin embargo para **Miguel Toledo (2012:18)**, en una empresa el análisis financiero se debe evaluar la posición financiera realizando dos tipos de análisis que se muestran a continuación:

TABLA Nº 03 Tipos de análisis para evaluar la posición financiera

Análisis	Definición
Estructura Financiera	Conocer cómo se usan las fuentes de financiamiento tanto externas (pasivos) como internas (capital contable) para adquirir los recursos que necesita una empresa para operar.
Liquidez	Busca diagnosticar si la empresa tiene suficientes recursos para enfrentar sus compromisos de pago y también que tan hábil es para convertir sus recursos en dinero, pues debe cubrir en efectivo sus obligaciones de pago

TABLA Nº 3 Tipos de análisis para evaluar la posición financiera
FUENTE: Miguel Toledo, 2012: 18

Considerando esto, damos realce a que mediante los análisis de la Estructura financiera, llegaremos a conocer de forma exacta como están siendo utilizadas las fuentes de financiamiento tanto externa como interna y así conocer la liquidez que tiene la empresa.

Mientras que **Pedro Zapata (2008: 448)**, manifiesta que la clasificación del análisis financiero es el siguiente:

- **Análisis vertical:** cuando se realiza con base a una partida importante o significativa de los balances del periodo analizado, que se debe hacer con cada una de las cuentas, por ejemplo: ventas respecto a los gastos y utilidades de este año.
- **Análisis horizontal:** cuando se realiza comparando una cuenta o un grupo de cuentas de dos o más periodos, con el fin de determinar las partidas que han tenido

mayor variación o movimiento (análisis dinámico) y conocer el comportamiento de una cuenta.

De igual manera para **Héctor Delgado (2011: 175-176)**, la importancia del análisis financiero:

Virtualmente en todas las decisiones de negocios existen implicaciones financieras, y los ejecutivos de naturaleza no financiera deben invariablemente poseer una cantidad de conocimientos en administración financiera para estar en condiciones de incluir estas implicaciones dentro de sus propios análisis especializados.

Considerando lo mencionado, un análisis financiero ayudara a visualizar de manera eficiente y con exactitud la posición financiera, es decir la forma como se opera en la entidad, todo esto se verá reflejado en los estados financieros y con los resultados obtenidos se podrá tomar decisiones.

- **INDICADORES FINANCIEROS**

Para el análisis de los estados financieros es importante utilizar indicadores financieros, que al ser bien aplicados, entonces se podrá establecer y calcular resultados confiables, que nos permitirán tener una buena evaluación de la situación financiera de la empresa, y a su vez, nos permitirán emitir recomendaciones correctas.

Y según **Marcial Padilla (2007: 74)**, en su libro menciona lo siguiente:

Para evaluar la condición financiera y el desempeño de una empresa, el analista financiero necesita ciertos patrones. El patrón utilizado con mucha frecuencia es una razón, o índice, que relaciona dos piezas de información financiera entre sí. El análisis y la interpretación de las diversas razones deben dar a los analistas experimentados y hábiles una mejor comprensión de la situación financiera y del

desempeño de la empresa que la que obtendría solo con el análisis de la información financiera.

Considerando lo anteriormente anotado, podremos con certeza manifestar la importancia de los Indicadores financieros, los mismos que son:

1. INDICADORES DE LIQUIDEZ O SOLVENCIA

Un activo líquido es aquel que puede convertirse en efectivo a un valor justo de mercado. La razón de liquidez, muestran la relación que existe entre el efectivo de una empresa y sus demás activos circulantes con sus pasivos circulantes.

Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad de organización para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Se puede obtener de ellas mucha información interna sobre la solvencia actual de la organización y su capacidad de permanecer solvente en caso de que se presentaran adversidades.

Por ello **Lawrence Gitman (1990: 92)**, hace notar en forma más ampliada, de manera clara y minimizada, y para así entender, que las razones financieras de liquidez o solvencia que nos va a permitir conocer la capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo son: “Capital neto de trabajo, Índice de solvencia y razón de prueba acida”.

Para un mayor entendimiento, me he apoyado en estudios realizados por **Edgar Van Den Berghe, Héctor Delgado y Jame Van**, quienes manifiestan claramente las conceptualizaciones de las razones de liquidez que se utilizará en la presente Investigación.

Es por ello que **Edgar Van Den Berghe (2010: 10-11)**, nos explica que el capital de trabajo son:

Los activos circulantes (de inmediata liquidación), menos los pasivos circulantes (de inmediata cancelación). El capital de trabajo son los activos de una empresa en efectivo (caja o bancos), en valores negociables de alta liquidez, en las cuentas por cobrar a corto plazo y el valor de los inventarios, menos los pasivos circulantes, los cuales se usan para financiar los activos circulantes.

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activos Circulantes} - \text{Pasivos Circulantes}$$

Mientras que tomando como referencia a **Héctor Delgado (2011: 179)**, el índice de solvencia o razón del circulante “forma un tanto burda de establecer la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones a corto plazo con todos sus activos circulantes, aunque estos estén en el último nivel de circulación”

$$\text{Razón del circulante} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

E igualmente **Jame Van (1986: 839)**, nos manifiesta que la razón de prueba ácida “se encuentra en el efectivo, los valores realizables y las partidas por cobrar en relación con los pasivos circulantes, y de esta forma brinda una medida más penetrante de la liquidez de lo que lo hace la razón del circulante”.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

2. INDICADORES DE ACTIVIDAD

Tomando como referencia a **José Hernández (2005: Internet)**, los indicadores de actividad “evalúan la habilidad con la cual la empresa (o la gerencia) utiliza los recursos de que dispone”. Las más conocidas son las siguientes:

- **Rotación de activos fijos**

Esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos Fijos}}$$

- **Rotación de cuentas por cobrar**

Permite conocer el número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa, el número de veces que se completa el círculo comercial en el período a que se refiere las ventas netas. La forma más rápida que tiene un analista para determinar el promedio de cuentas por cobrar, es sumar los saldos iniciales y finales del período y dividir la suma por dos. La utilización de cifras mensuales o trimestrales puede dar un resultado todavía más exacto. Cuando mayor sea la fluctuación de las ventas, tanto más distorsionado será el índice, a menos que las cuentas por cobrar estén debidamente promediadas. Para calcular el coeficiente de rotación, en las cuentas por cobrar, debe incluirse los documentos por cobrar provenientes de las ventas.

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

- **Ciclo de Cobro**

$$\text{Ciclo de cobro} = \frac{\text{Días del período}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

El resultado obtenido dice que la empresa demora x días para recuperar sus cuentas por cobrar. Si la política de financiación con los clientes es inferior a ese número, será necesario revisar los procedimientos de crédito y cartera, además de analizar más a fondo la información clasificando la cartera por rangos de vencimiento.

- **Rotación de inventario**

Para **Wikipedia (2013: Internet)** la rotación del inventario “es una razón similar a la rotación de Cuentas por Cobrar pero en este caso tiene como objetivos identificar el número de veces que la cifra de inventario realiza el ciclo de inventario a efectivo y en consecuencia el número promedio de días que se conserva la inversión en forma de inventarios”.

Además indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas, la rapidez de consumo de materiales y la rapidez de producción. Se define como coste de las ventas dividido por la media del inventario durante el período. Este índice informa las veces que, en un período determinado, se ha renovado el inventario de productos terminados debido a las ventas de mercadería.

A mayor rotación corresponderán generalmente mayores utilidades, menos recursos aplicados al mantenimiento de inventarios, mejor posibilidad de competir en precios y más pronta realización de las existencias de productos terminados. Mide las veces que el inventario se vende en el año.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

- **Ciclo de Inventario**

Nos indica los días que el inventario se encuentra dentro del almacén hasta que se vende.

$$\text{Ciclo de inventario} = \frac{\text{Días del período}}{\text{Rotación de inventarios}}$$

- **Rotación de las cuentas por pagar**

Indica el número de veces que se renueva el promedio de cuentas a pagar a proveedores en el período o ejercicio a que se refiere las compras netas. Permite conocer la rapidez o eficiencia de pagos de la empresa.

$$\text{Rotación Cuentas por pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Proveedores}}$$

- **Ciclo de pagos**

$$\text{Ciclo de pagos} = \frac{\text{Días del período}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

3. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO O DE COBERTURA

Para **José Hernández (2005: Internet)** el indicador de endeudamiento “mide el grado de financiación de la empresa con pasivos externos y el nivel de riesgo de la compañía”

- **Endeudamiento total**

$$\frac{\text{Pasivo total} * 100}{\text{Activo total}}$$

Refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa. Mientras más alto sea este índice mayor es el apalancamiento financiero de la empresa.

- **Endeudamiento financiero**

$$\frac{\text{Obligaciones financieras} * 100}{\text{Ventas netas}}$$

Porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo. A qué porcentaje de las ventas equivalen las obligaciones con entidades financieras.

- **Índice de solvencia**

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

4. INDICADORES DE RENTABILIDAD

Según **Noemí Velasco (2008: Internet)** “los ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera rentas suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, todas aquellas medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar plusvalías por parte de la entidad”.

En conclusión podemos decir que es la efectividad de la administración para convertir ventas y la inversión en utilidades.

- **Margen bruto de utilidad o rentabilidad bruta.**

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

Muestra la capacidad de la empresa en el manejo de sus ventas, para generar utilidades brutas, es decir antes de gastos de administración, ventas, otros ingresos, otros egresos e impuestos. Representa el porcentaje de utilidad bruta que se genera con las ventas de la empresa.

2.4.2. Gráficos de inclusión interrelacionados

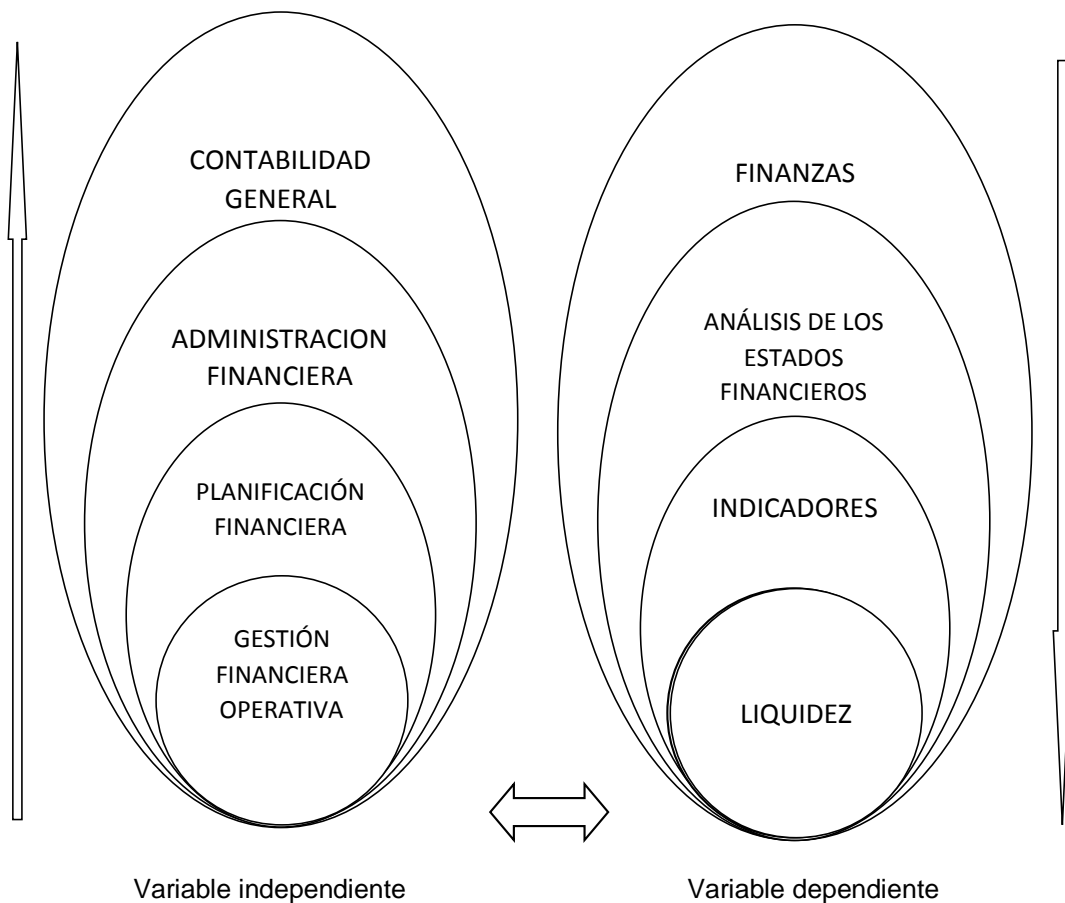


GRÁFICO: N° 3: Gráficos de inclusión interrelacionados

ELABORADO POR: Nataly Espinoza de los Monteros. (2013)

- **Subordinación conceptual**

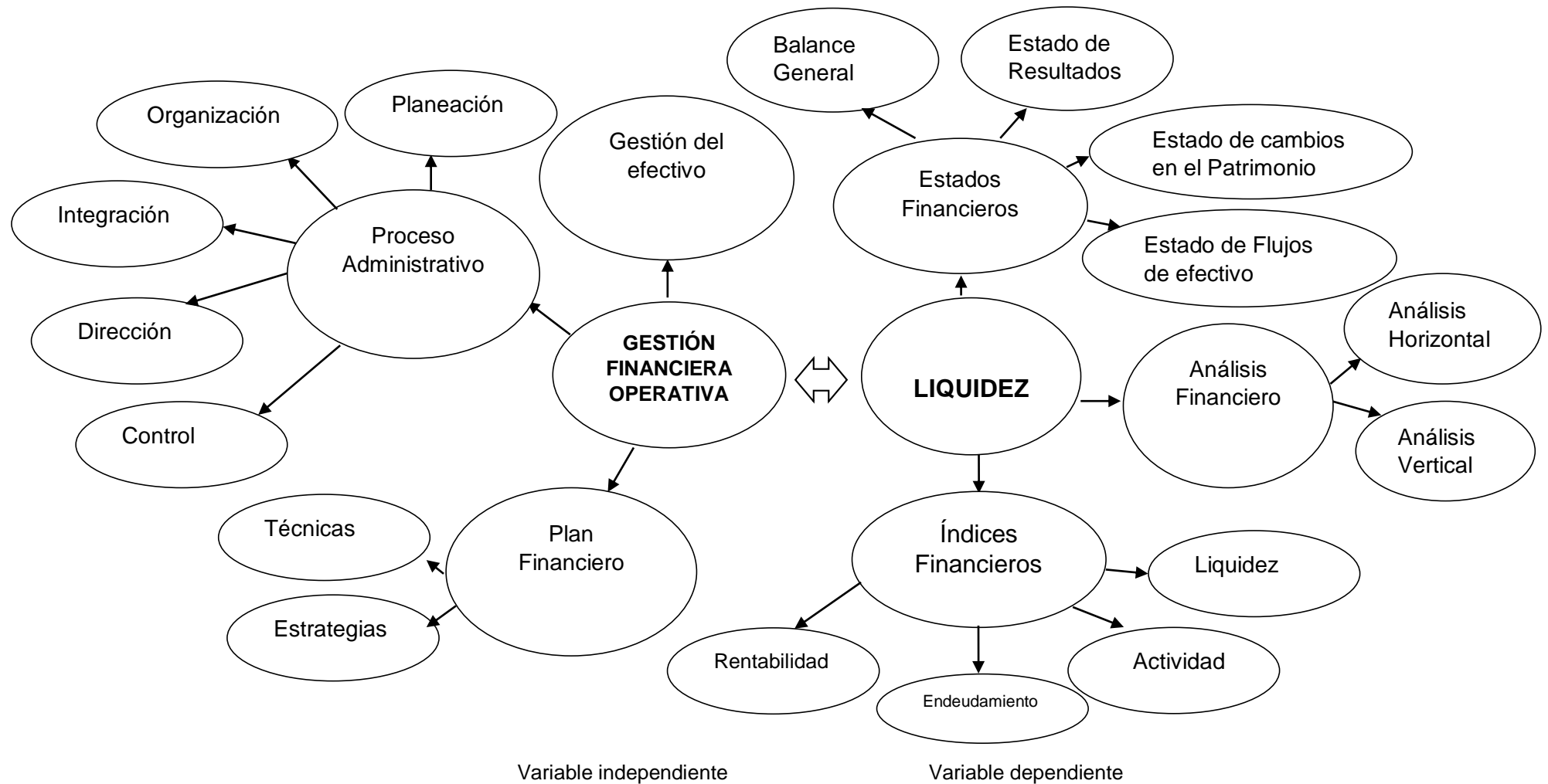


GRÁFICO Nº 4: Subordinación conceptual

ELABORADO POR: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

2.5. HIPÓTESIS

El correcto ejercicio de la gestión financiera operativa incide directamente en la liquidez de la “Ferretería los Andes”.

2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

- **Variable independiente:** La gestión financiera operativa
- **Variable dependiente:** liquidez.
- **Unidad de observación:** la “Ferretería los Andes”.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE

La presente investigación es predominantemente cuantitativa, puesto que identifica la realidad del problema de la empresa, en la cual busca las causas y la explicación de los hechos que estudia, y que está orientado a la comprobación de la hipótesis, que despierta el interés hacia el proceso de investigación.

El método cuantitativo nos ayudara a ir analizando la información de las variables a estudiar, del por qué las cosas suceden o no de una forma determinada, nos ayuda a la interpretación de los resultados.

Según información presentada por **Andrés Kilstein (2007: Internet)**, **menciona que:**

La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. Es un enfoque basado en los principios metodológicos del positivismo y el neopositivismo, y que adhiere al desarrollo de estándares de diseño estrictos previos a iniciar la investigación.

El objetivo de este tipo de investigaciones es estudiar las propiedades y fenómenos cuantificables y sus relaciones, de manera de facilitar una forma de establecer, formular, fortalecer y revisar una hipótesis.

En el presente estudio, se utilizará las propiedades y fenómenos cuantitativos y sus relaciones para proporcionar la manera de establecer, formular, fortalecer y revisar la teoría existente.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación de campo

El desarrollo de la investigación necesariamente debe estar en constante convivencia con el objeto de estudio, en nuestro caso de la ferretería los Andes ubicada en Ambato. Por esta naturaleza la investigación deberá desarrollarse en el lugar donde se presentan los principales factores que determinarán el resultado de este trabajo; a través de la investigación de campo se puede conocer lo que sucede en la ferretería los Andes, ya que es el estudio sistemático de los hechos, haciendo partícipes a todos sus integrantes y a través de la observación encontrar los conflictos resultantes de la gestión operacional que se lleva a cabo, y aportar con una propuesta de solución oportuna y eficaz.

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

Esta modalidad va a ayudar en el presente trabajo de investigación ya que se trata de hechos contables los mismos que se encuentran registrados, archivados y documentados dentro de la organización. Estos documentos permitirán el análisis y servirán de base para aplicar correctivos que generen mejoras en la "Ferretería los Andes".

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Investigación exploratoria

Estos estudios exploratorios nos servirán para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa dentro de la ferretería los Andes sobre un contexto particular de

la vida real, de igual manera investigar problemas del comportamiento humano que consideren cruciales.

3.3.2. Investigación descriptiva

En el presente trabajo aplicaremos la investigación descriptiva porque nos permite recopilar y obtener información suficiente para llegar a conocer las características más importantes del problema y que son objeto de estudio, para así determinar en lo que respecta a su origen y desarrollo. Además que por medio de este tipo de investigación, analizaré y brindaré soluciones a las causas y efectos del problema.

3.3.3. Investigación asociación de variables (correlacional)

También se aprovechará, de la investigación correlacional que será aplicable en este trabajo, porque se estudia la gestión financiera operativa y su impacto en la liquidez a corto plazo, considerando que la empresa genera y gasta flujo de efectivo

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

En el presente estudio a realizarse se predispone con el fin de obtener la comprobación de la hipótesis, la misma que no será objeto de muestreo dado que se trabajará con toda la población, los mismos que representan el personal de la ferretería los Andes, está conformada por 8 personas, quienes están divididas por departamentos como: administración, financiero, de ventas y operativo (VER ANEXO 4).

3.4.2. Muestra

En esta investigación no se aplicará muestra, debido a que no se cumple con todos los requisitos para realizar la muestra y por ende se trabajará con toda la población.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

De acuerdo con **Luis E. Herrera y otros (2004: 118 y 119)**, menciona que:

“La Operacionalización de las variables es un procedimiento por el cual se pasa del plano abstracto de la investigación a un plano operativo, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente observables y medibles, en el contexto en que se ubica el objeto de estudio, de manera que oriente la recolección de información”.

Con la Operacionalización de las variables independiente y dependiente se pretende descomponer el todo en los elementos posibles para tener un mejor conocimiento de los mismos y analizarlos, de tal manera que nos genere una orientación precisa para obtener la información correcta y entonces tener valores de juicios claros y concisos que nos permitan valores medibles de las variables expuestas.

3.5.1. Operacionalización de la variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: gestión financiera operativa				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
La adecuada gestión financiera operativa se conceptúa como: La situación bajo la cual el propietario de la entidad necesita mantener un equilibrio entre activos y pasivos circulantes efectuando la aplicación de la administración y la planeación financiera, la administración e importancia del ciclo del efectivo.	Proceso administrativo	Eficiencia operativa	¿Las actividades a realizarse se efectúa previo a una planificación?	Encuesta a realizarse a los integrantes del departamento , administración, financiero, de ventas y operativo de la ferretería los Andes a través de cuestionario (ver Anexo 5)
		$\text{Índice de eficacia} = \frac{\text{Número de procesos, funciones, responsabilidades cumplidas}}{\text{(universo de procesos, funciones, responsabilidades)}}$	¿El personal cumple con los procesos, funciones y responsabilidades estipuladas en la entidad?	
	Planeación Financiera	Eficiencia general	¿Se han utilizado estrategias o tácticas para lograr una mejor estabilidad y buena situación financiera en la entidad?	
			¿Qué tipo de estrategias utilizan para incremento del volumen de ventas	
			¿Tienen definidos los objetivos, misión, visión la entidad?	
	Gestión del Efectivo	$\text{Índice de liquidez} = \frac{\text{caja+ inversiones temporales + cuentas por cobrar}}{\text{pasivo corriente}}$	¿Existe un seguimiento para las cuentas por cobrar?	
Gestión del Exigible	$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$	¿La empresa cuenta con disponible para cumplir sus obligaciones?		

3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: <i>liquidez</i>				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
<p>La liquidez se conceptúa como: Posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos.</p> <p>En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos.</p>	Análisis de los Estados Financieros	Eficiencia	¿Considera importante realizar un análisis a los estados financieros?	<p>Encuesta a realizarse a los integrantes del departamento administración, financiero, de ventas y operativo de la ferretería los Andes a través de cuestionario (ver Anexo 5)</p>
	Indicadores Financieros	<p>Capital Neto de Trabajo = Activos Circulantes – Pasivos Circulantes</p>	¿Para un mejor análisis financiera es importante evaluar la liquidez mediante indicadores financieros?	
		<p>Razón del circulante = $\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$</p>		
		<p>Prueba acida = $\frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$</p>		
<p>Rotacion de Cuentas por cobrar = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Clientes}}$</p>				

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Metodológicamente para **Luis Herrera E. y otros (2002: 174-178 y 183-185)**, “la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información y plan para el procesamiento de información”.

3.6.1. Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido que para el presente estudio es predominantemente cuantitativa, puesto que identifica la realidad del problema de la empresa, en la cual busca las causas y la explicación de los hechos que estudia, tiene una perspectiva desde dentro, está orientado al descubrimiento de la hipótesis, que despierta el interés hacia el proceso de investigación, considerando los siguientes elementos:

- ***Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.***

La presente investigación tiene como propósito estudiar la gestión financiera operativa, con el fin de evitar la reducción de la liquidez de la “Ferretería los Andes”.

De conformidad con los siguientes puntos se realizará las encuestas a todo el personal de la “Ferretería los Andes” ubicada en la ciudad de Ambato, quiénes presentarán información relevante en el presente trabajo, los mismos que suministrarán información necesaria para el desarrollo de una gestión financiera eficiente. (VER ANEXO 5).

- ***Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.*** La presente investigación cuenta con dos encuestas al personal de la entidad.

Según **Iván Thompson (2010: Internet)**, “La encuesta es un instrumento de la investigación de mercados que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica”

En esta técnica se aplicará una serie de preguntas para obtener información de manera sistemática a inquietudes planteadas sobre conocimiento, manejo y otros aspectos importantes relacionados con la empresa.

- ***Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.***

Para ejecutar la encuesta se desarrolló un cuestionario. (Ver anexo 5).

Según **Wikipedia (2012: Internet)**, menciona que:

El cuestionario es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información que se precisa.

Con la utilización del cuestionario podemos recaudar información por medio de experiencias propias o puntos de vista personales.

- ***Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).***

- **Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.**

TABLA N° 04. Procedimiento de recolección de información

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Encuesta	¿Cómo?: Método Inductivo
	¿Dónde?: “Ferretería los Andes”.
	¿Cuándo?: Segunda semana de mayo del año 2013

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

Según **Luis Yaringaño (2008: Internet)**, menciona que:

El modelo inductivo es el que crea leyes a partir de la observación de los hechos, mediante la generalización del comportamiento observado; en realidad, lo que realiza es una especie de generalización, sin que por medio de la lógica pueda conseguir una demostración de las citadas leyes o conjunto de conclusiones.

Este método nos ayudará a la observación de los hechos para su registro, la clasificación y el estudio de estos hechos.

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

3.7.1. Plan de procesamiento de información

- **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente.
- **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.

- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.**

PREGUNTA 01. ¿Conoce usted el proceso administrativo que debe tener una entidad?

TABLA 05. Conocimiento del Proceso Administrativo

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SI	4	50
NO	4	50

Fuente: Investigación de campo, encuestas

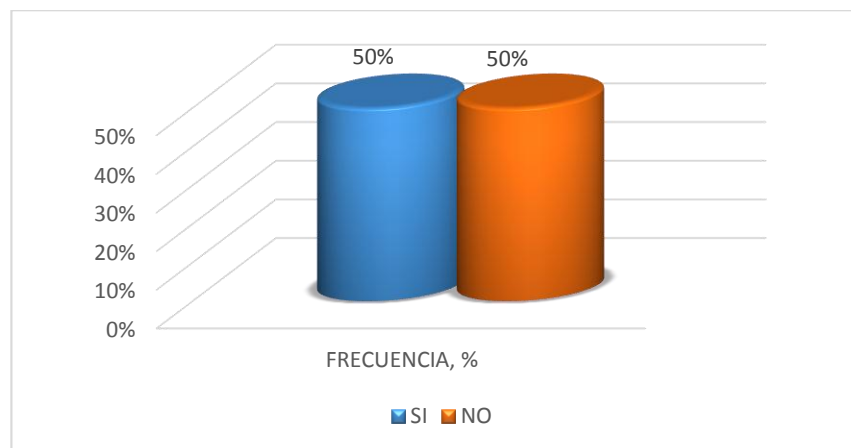
Elaborador por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

La presente tabla se utilizará para tabular la información obtenida y para que el manejo de la información sea más fácil.

- **Representaciones gráficas.**

PREGUNTA 01. ¿Conoce usted el proceso administrativo que debe tener una entidad?

FIGURA 01. Conocimiento del Proceso Administrativo



Fuente: investigación de campo, encuestas

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis (lectura de datos).
- **Interpretación de los resultados.** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- **Comprobación de hipótesis.**

Para la comprobación de la hipótesis se utilizará el método chi-cuadrado (x^2), por ser una prueba que permite medir aspectos cuantitativos de las respuestas que se obtuvieron del instrumento administrado y medir la relación que existe entre las dos variables de las hipótesis en estudio.

El valor de chi-cuadrado se calculará a través de la formula siguiente:

$$x^2 = \sum \left[\frac{(fo - fe)^2}{fe} \right]$$

x^2 = chi-cuadrado

\sum = Sumatoria

fo = Frecuencia observada (respuestas obtenidas del instrumento)

fe = Frecuencia esperada (respuestas que se espera)

El criterio para la comprobación de las hipótesis se define así: si x^2c (calculada) es mayor que x^{2t} (tabla) se acepta la hipótesis de trabajo y se rechaza la hipótesis nula; en caso contrario que x^{2t} fuese mayor que x^2c se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de trabajo.

- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**

TABLA 06. Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
<ul style="list-style-type: none"> • Analizar la gestión financiera operacional en la “Ferretería los Andes” de la ciudad de Ambato, para la identificación de los puntos críticos en cada departamento. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar la liquidez, para la obtención de una perspectiva general de la empresa. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Proponer estrategias financieras y operativas mediante un análisis de la situación financiera del negocio, con el propósito de mejorar la liquidez. 		

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS

PREGUNTA N°1

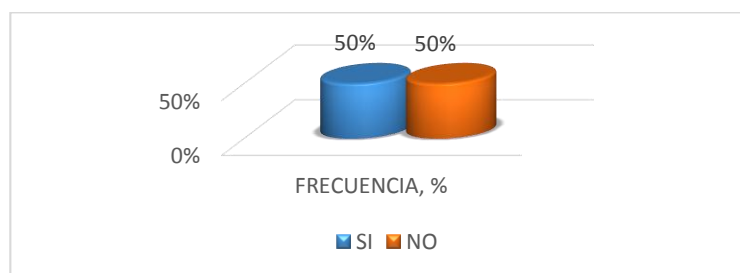
1. ¿Conoce usted el proceso administrativo que debe tener una entidad?

TABLA 07. Conocimiento del Proceso Administrativo

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SI	4	50
NO	4	50

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 02. Conocimiento del Proceso Administrativo



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 50% del personal directivo y administrativo de la “Ferretería los Andes” dicen que no conocen el proceso administrativo que debe tener una entidad, mientras que el otro 50% señala que si conoce de dichos procesos. Indicándonos que los procesos que son necesarios para llevar a cabo una actividad son realizados de manera inconstante o empírica, lo que conlleva a que el gerente y los responsables directivos tomen decisiones erróneas.

PREGUNTA N°2

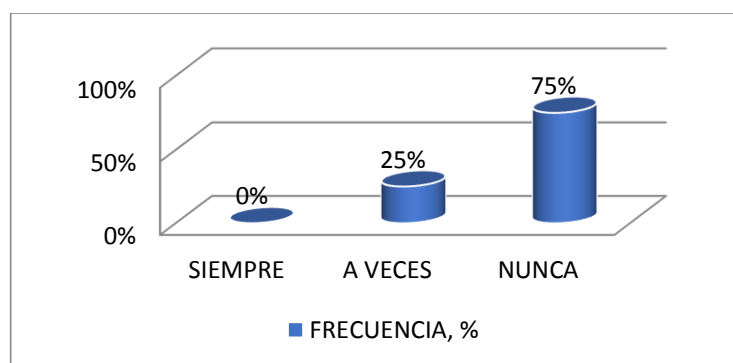
2. ¿Las actividades a realizarse se las efectúa previo a una planificación?

TABLA 08. Conocimiento de la Planificación

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SIEMPRE	0	0
A VECES	2	25
NUNCA	6	75

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 03. Conocimiento de la Planificación



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 75% de las personas encuestadas manifiestan que las actividades a realizarse, nunca se las efectúa previo a una planificación; en tanto que el 25% menciona que las actividades a realizarse, a veces se las efectúa previo a una planificación, esto define que la empresa desarrolla sus actividades de manera informal es decir que el personal no tiene en claro los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos.

PREGUNTA N° 3

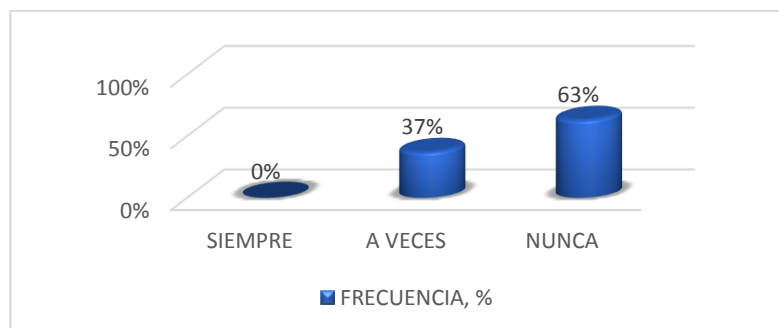
3. ¿Existe un control adecuado de las actividades operativas, administrativas y financieras, realizadas por la entidad?

TABLA 09. Control operativo, administrativo y financiero

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SIEMPRE	0	0
A VECES	3	37
NUNCA	5	63

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 04. Control operativo, administrativo y financiero



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 63% de las personas encuestadas mencionan que la empresa nunca ha tenido un control adecuado de las actividades operativas, administrativas y financieras, realizadas por la entidad, mientras que el 37%, señala que a veces. De acuerdo a los resultados obtenidos no establecen estándares para evaluar los resultados lo que ocasiona una errónea toma de decisiones en cuanto a las operaciones.

PREGUNTA N°4

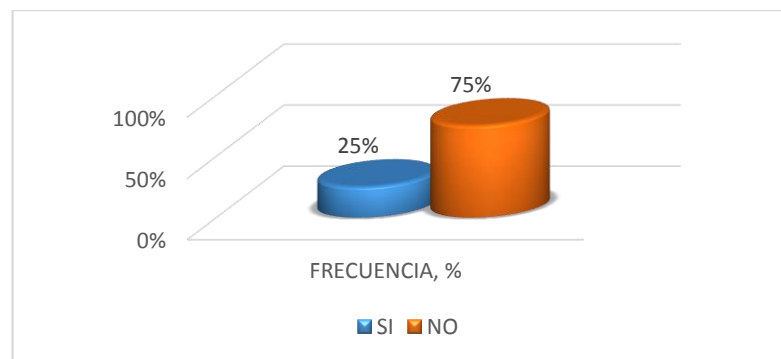
4. ¿El personal cumple con los procesos, funciones responsabilidades estipuladas en la entidad?

TABLA 10. Cumplimiento del personal

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SI	2	25
NO	6	75

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 05. Cumplimiento del personal



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 75% de los encuestados respondieron que no cumplen con los procesos, funciones y responsabilidades estipuladas en la entidad, mientras que el 25% si cumple con dichas funciones. El personal al no cumplir con los procesos, funciones y responsabilidades estipuladas en la entidad no tienen en claro los objetivos para cumplir con los propósitos de la empresa.

PREGUNTA N° 5

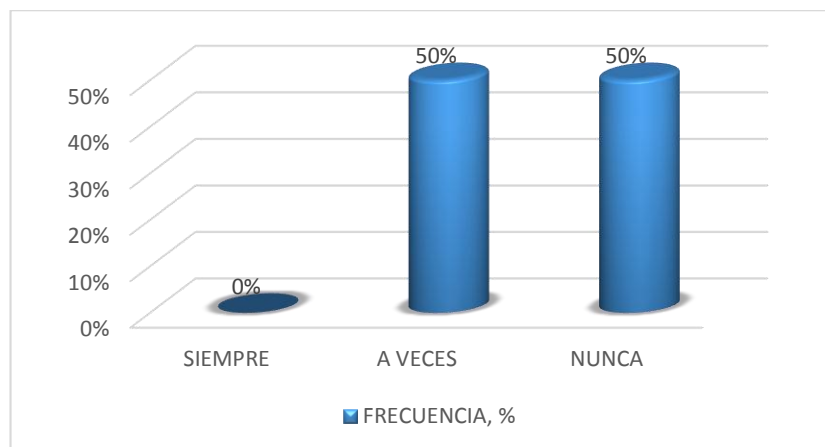
5. ¿Se han utilizado estrategias o tácticas para lograr una mejor estabilidad y buena situación financiera en la entidad?

TABLA 11. Estipulación de estrategias

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SIEMPRE	0	0
A VECES	4	50
NUNCA	4	50

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 06. Estipulación de estrategias



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 50% del personal afirma que nunca se han utilizado estrategias y técnicas para lograr una mejor estabilidad y buena situación financiera, en cuanto el 50% menciona que a veces se lo realiza. De acuerdo a los resultados se debería aplicar en su totalidad estrategias y técnicas ya que tienen que ver con todas las actividades críticas de la empresa y a la vez que facilita la puesta en práctica de los cambios exigidos por el entorno y sus objetivos planteados.

PREGUNTA N° 6

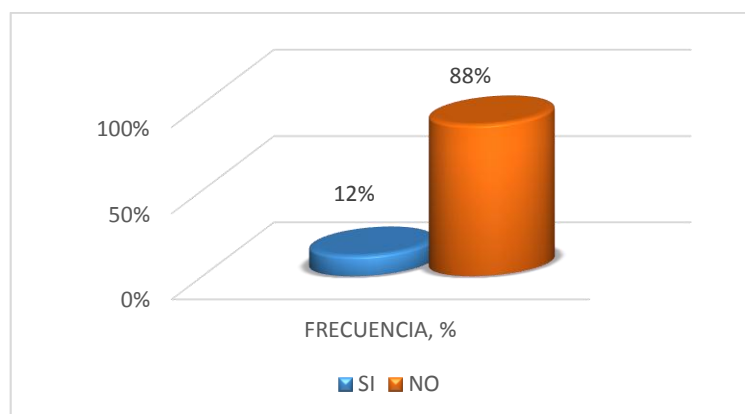
6. ¿Se ha realizado un análisis de la gestión financiera operativa dentro de la entidad?

TABLA 12. Análisis de la gestión financiera operativa

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SI	1	12
NO	7	88

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 07. Análisis de la gestión financiera operativa



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 88% de los encuestados manifiesta que no se ha realizado un análisis de gestión financiera operativa dentro de la entidad, mientras que el 12% de las personas encuestadas afirman que si se han realizado dicho análisis. Como podemos observar en el gráfico la gestión financiera operativa no se la aplica de forma veraz de acuerdo a la gestión del efectivo disponible para que facilite la toma de decisiones y evite un desastre financiero.

PREGUNTA Nº 7

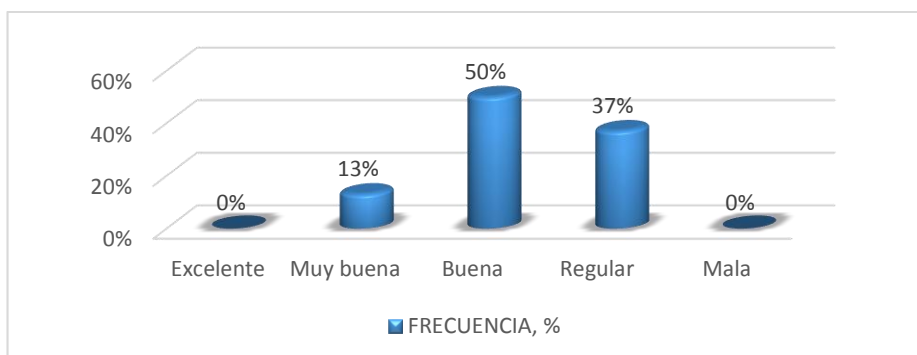
7. ¿Cómo califica usted la situación financiera de su empresa?

TABLA 13. Situación financiera de la empresa

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
Excelente	0	0
Muy buena	1	13
Buena	4	50
Regular	3	37
Mala	0	0

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 08. Situación financiera de la empresa



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 50% del personal encuestado señala que la situación financiera de la entidad es buena, mientras que el 37% manifiesta que es regular y el 13% dice que es muy buena. La situación financiera de la “Ferretería los Andes” no es buena es decir que la solvencia y la liquidez de sus inversiones no son efectivas para atender obligaciones a corto y largo plazo.

PREGUNTA Nº 8

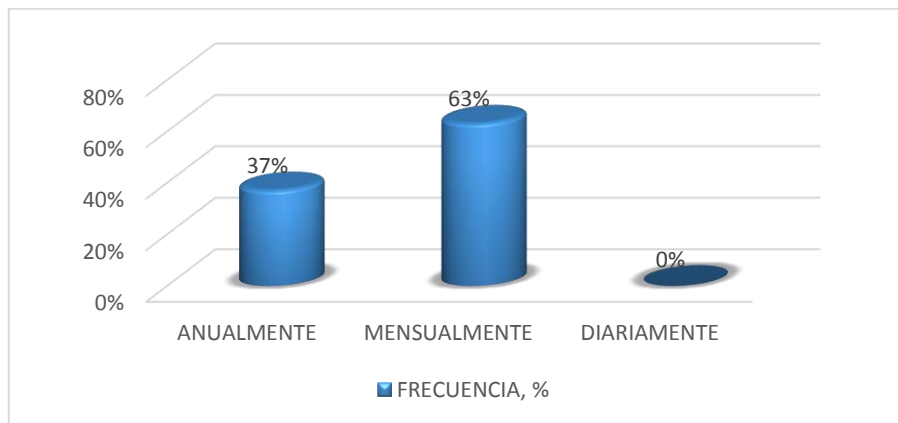
8. ¿Considera importante realizar un análisis a los estados financieros?

TABLA 14. Análisis a los Estados Financieros

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
Anualmente	3	37
Mensualmente	5	63
Diariamente	0	0

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 09. Análisis a los Estados Financieros



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 63% del personal directivo y administrativo de la “Ferretería los Andes” menciona que se debería realizar anualmente el análisis a los estados financieros, mientras que el 37% de los encuestados dice mensualmente.

Se debe realizar anualmente el análisis a los estados financieros al final del periodo contable, puesto que radica en la facilidad de la toma de decisiones, además se podrá evaluar el progreso financiero.

PREGUNTA N° 9

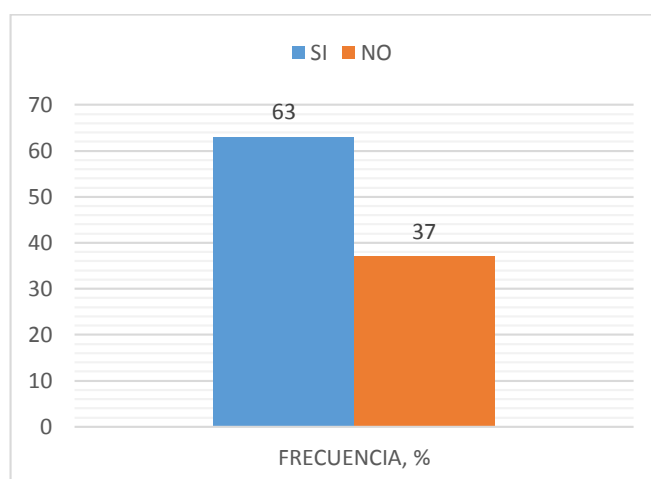
9. ¿Se ha medido la liquidez de la empresa?

TABLA 15. Liquidez de la empresa

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SI	5	63
NO	3	37

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 10. Liquidez de la empresa



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 63% del personal encuestado señala, que si se ha medido la liquidez en la “Ferretería los Andes”, mientras que el 37% de personal, señala que no se ha medido la liquidez. Según el personal encuestado dice que si se ha medido la liquidez de la empresa, es recomendable medirlo, para saber si la empresa es viable (sostenible, rentable económicamente) o no y para evitar la quiebra de la misma.

PREGUNTA Nº 10

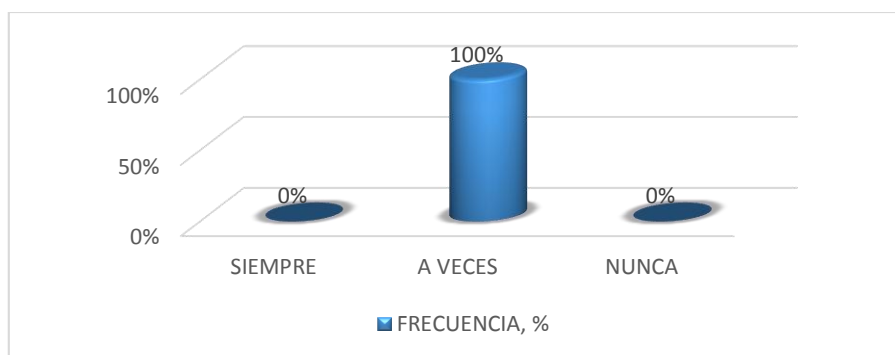
10. ¿La empresa cuenta con disponible para cumplir sus obligaciones?

TABLA Nº 16. Cumplimiento de las obligaciones con terceros

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SIEMPRE	0	0
A VECES	8	100
NUNCA	0	0

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

FIGURA 11. Cumplimiento de las obligaciones con terceros



Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

INTERPRETACIÓN

El 100% del personal encuestado, señala que a veces la empresa cuenta con un disponible para cumplir con sus obligaciones con terceros, debido a una inadecuada asignación de dineros, y además la supervisión de los mismos no es la correcta.

4.2 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

1. Planteamiento de la Hipótesis

El correcto ejercicio de la gestión financiera operativa incide directamente en la liquidez de la “Ferretería los Andes”.

ALTERNATIVA Hi: El correcto ejercicio de la gestión financiera operativa **si** incide directamente en la liquidez de la “Ferretería los Andes”.

NULA Ho: El correcto ejercicio de la gestión financiera operativa **no** incide directamente en la liquidez de la “Ferretería los Andes”.

2. Estimador estadístico

Fórmula

$$x^2 = \sum \left[\frac{(fo - fe)^2}{fe} \right]$$

Simbología

X^2 = Chi cuadrado

Σ = Sumatoria

fo = Frecuencias observadas

fe = Frecuencias esperadas

3. Cálculo de Chi Cuadrado

$$x^2 = \sum \left[\frac{(fo - fe)^2}{fe} \right]$$

Preguntas:

6. ¿Se ha realizado un análisis de la gestión financiera operativa dentro de la entidad?

TABLA 17. Análisis de la gestión financiera operativa

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SI	1	12
NO	7	88

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

9. ¿Se ha medido la liquidez de la empresa?

TABLA 18. Liquidez de la empresa

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
SI	5	63
NO	3	37

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

TABLA 19. FRECUENCIAS OBSERVADAS

GESTIÓN FINANCIERA OPERATIVA	LIQUIDEZ		TOTAL
	SI	NO	
SI	1	5	6
NO	7	3	10
TOTAL	8	8	16

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

TABLA 20. FRECUENCIAS ESPERADAS

GESTIÓN FINANCIERA OPERATIVA	LIQUIDEZ		TOTAL
	SI	NO	
SI	3	3	6
NO	5	5	10
TOTAL	8	8	16

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

TABLA 21. FRECUENCIAS OBSERVADAS Y FRECUENCIAS ESPERADAS

Fo	Fe	(fo-fe)	(fo-fe) ²	(fo-fe) ² / fe
1	3	-2	4	1.33
5	3	2	4	1.33
7	5	2	4	0.80
3	5	-2.	4	0.80
Σ				4.26

Fuente: investigación de campo, encuestas
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

4. Nivel de significación

El nivel de significación con el que se trabaja es del 95% y con un margen de error del 5%. (0.05)

5. Cálculo del grado de libertad

Para determinar el grado de libertad se utiliza la siguiente fórmula:

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

Gl= Grados de libertad

C= Columnas

F= Filas

Desarrollo:

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

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

$$Gl = (1)(1)$$

$$Gl = 1$$

Entonces tenemos que $Gl = 1$; y el nivel de significación es 0,05; en la tabla de distribución el Chi-cuadrado tenemos que equivale a 3.481; por lo tanto:

TABLA 22. Tabla de distribución chi-cuadrado

g	p							
	0.001	0.025	0.05	0.1	0.25	0.5	0.75	0.9
1	10.827	5.024	3.841	2.706	1.323	0.455	0.102	0.016
2	13.815	7.378	5.991	4.605	2.773	1.386	0.575	0.211
3	16.266	9.348	7.815	6.251	4.108	2.366	1.213	0.584

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

$$x^2 t = crítico = 3.481 (x^2)$$

6. Regla de decisión

Se acepta la hipótesis nula H_0 cuando $x^2 c < x^2 t$, en este caso se rechaza la hipótesis de investigación; y cuando $X^2 c > X^2 t$ se acepta la hipótesis alternativa H_i .

Como $X^2_c = 4.26 > X^2_t = 3.841$ se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 : ***El correcto ejercicio de la gestión financiera operativa si incide directamente en la liquidez de la “Ferretería los Andes”.***

7. Representación gráfica de la hipótesis

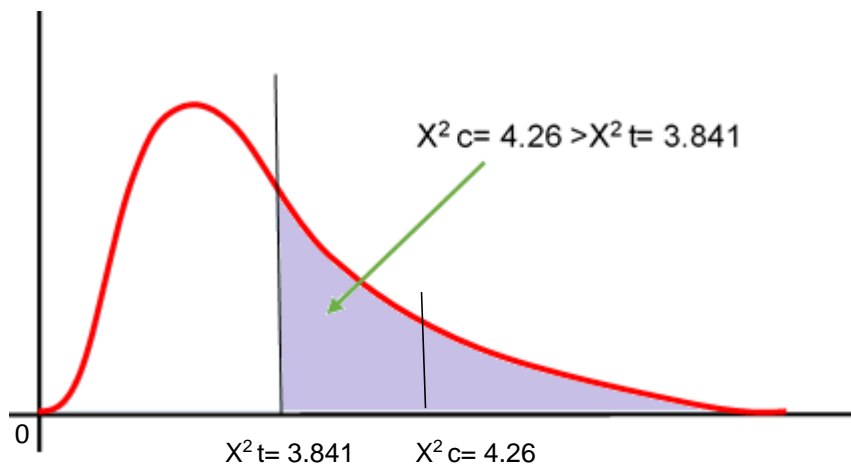


GRÁFICO N° 5: Representación gráfica de la hipótesis
ELABORADO POR: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La gestión financiera operativa es muy importante en el ciclo empresarial, porque las empresas reflejan su eficacia, de acuerdo a sus procesos de gestión aplicados, ya que contribuye a controlar los indicadores de liquidez, además de obtener una secuencia orientada de sus actividades, que nos lleva a ser capaces de realizar la adecuada gestión del efectivo disponible. permitiéndonos resultados satisfactorios con los integrantes de la empresa y sobre todo con los requerimientos de los Clientes y es en el desconocimiento de la Gestión financiera donde se refleja el fracaso de la Administración de la “Ferretería los Andes”
- El personal de la “Ferretería los Andes” desconoce el proceso administrativo que debe tener una entidad; por cuanto sus actividades son realizadas sin previa planificación, control y monitoreo de las mismas, por lo que hasta el momento se han mantenido solo con una administración empírica que les está relegando frente a la competitividad.
- La “Ferretería los Andes” no cuenta con recursos financieros líquidos y necesarios para cumplir obligaciones con terceros dentro de los plazos establecidos, lo que genera un malestar con los proveedores, y por consiguiente retrasa su reabastecimiento de mercadería que igualmente genera incomodidad en los clientes.
- No se han realizado análisis financieros de la empresa que le permita obtener información oportuna orientada al mejoramiento de la liquidez de la empresa.

- La “Ferretería los Andes” no cuenta con estrategias financieras y operativas que permitan mejorar y gestionar el capital de trabajo, es primordial definir apropiadamente la gestión de los recursos financieros y de ésta manera contribuir al crecimiento y desarrollo empresarial.

5.2 RECOMENDACIONES

- Debe aplicarse la gestión financiera operativa, porque está dirigida hacia la utilización eficiente de los recursos integrados con el capital de trabajo, para mejorar la liquidez, y así establecer políticas que ayuden al correcto manejo de la “Ferretería los Andes”.
- Obtener conocimientos y aplicar los mismos en el proceso administrativo que permitirá a la “Ferretería los Andes” orientarse hacia el futuro y prevenir y/o enfrentar escenarios que se puedan desarrollar, así como determinar la cantidad de recursos que la empresa necesita para desarrollar sus planes y resolver satisfactoriamente las situaciones que se le puedan presentar.
- Recurrir inmediatamente a herramientas de análisis y control financiero que permitan mejorar la liquidez de la empresa para tomar decisiones acertadas y mejorar la estabilidad en la que debe manejarse la “Ferretería los Andes”
- Elaborar y establecer estrategias financieras y operativas en la “Ferretería los Andes”, mediante un sistema de control y gestión que ayuden a mejorar adecuadamente el capital de trabajo, en consecuencia, un criterio operativo apropiado para toma de decisiones financieras y operativas.

CAPÍTULO VI PROPUESTA

6.1. DATOS INFORMATIVOS

6.1.1. Título

Estrategias financieras y operativas mediante un análisis de la situación financiera actual.

6.1.2. Institución ejecutora

“Ferretería los Andes”

6.1.3. Beneficiarios

Los beneficiarios serán todo el personal de la ferretería los Andes principalmente los directivos, los administradores y los clientes.

6.1.4. Ubicación

La empresa se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua, Cantón: Ambato, Parroquia: Huachi Chico, Calle: Jácome Clavijo, Intersección: Noboa Caamaño, Referencia: a media cuadra de la Iglesia de Huachi Chico.

6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución

Fecha Inicio: 04 de Agosto del 2014

Fecha Finalización: 31 de Enero 2015

6.1.6. Equipo técnico responsable

Gerente: Gonzalo Zamora

Subgerente: Mariana Guerrero

Contadora: Paulina Zamora

Administrador: Jenny Guerrero

Investigadora: Nataly Espinoza de los Monteros

6.1.7. Costo

La realización de la propuesta tendrá un costo de \$ 770.00

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Una vez realizada la investigación se puede señalar que la “Ferretería los Andes”, no cuenta con estrategias financieras y operativas adecuadas, que serán de vital importancia, para las actividades que se efectúan en la empresa a fin de que permitan analizar, y tomar decisiones, que son clave para el desempeño económico de la organización y en especial aumentar y mantener la liquidez de la misma.

La inapropiada e inadecuada aplicación de estrategias financieras y operativas, demostró problemas a nivel del efectivo y del inventario, que se evidenciaron; por un lado, en insuficiencias de efectivo para pagos operativos de acreedores y personal, pues no se controlan las salidas y entradas de los inventarios; y por otro, en la suspensión de la venta en algunos productos, por faltantes de inventario. Igualmente, se generó una reducción de los ingresos operativos y problemas externos con los proveedores, lo que trajo como consecuencia un desequilibrio, ubicándose en una situación bastante crítica y compleja desde el punto de vista financiero. En cuanto al personal que maneja el sistema financiero,

se puede identificar que no está capacitado para la utilización del sistema proporcionado por la franquicia Disensa (SafdiWin), lo que ha ocasionado no llevar la contabilidad.

Aunque la organización puede soportar un descenso en su liquidez por algún tiempo, la necesidad de activos corrientes y la financiación asociada con ellos, es inmediata.

6.3. JUSTIFICACIÓN

La aplicación de estrategias financieras y operativas tiene como finalidad generar un análisis de liquidez y solvencia, así como la estructura financiera con la investigación de distintas fuentes de financiación de la entidad.

Es importante recalcar que el presente trabajo investigativo se enfoca a las estrategias financieras para el corto plazo, para esto se deben considerar aspectos como: El capital de trabajo, el financiamiento corriente y la gestión del efectivo, lo cual trae como beneficios: Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta, por escasez de los materiales. Acelerar los cobros, sin emplear técnicas muy restrictivas para no arriesgar ventas futuras. Retardar los pagos sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

La administración eficiente del efectivo, resultante de las estrategias que se adopten con relación a las cuentas por cobrar, los inventarios y los pagos, contribuye a mantener la liquidez de la empresa.

La aplicación inmediata de estrategias operativas, permiten mayor confiabilidad en áreas operativas y garantizan el suministro de insumos y

repuestos para líneas de producción, a fin de cumplir con los clientes, convirtiéndose en una herramienta de trabajo muy útil para la toma de decisiones porque admite evaluar los cambios en los activos netos de la empresa, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su capacidad para modificar tanto los importes como las fechas de cobros y pagos, teniendo en cuenta la evolución de los sucesos que se den entorno a la empresa y a las oportunidades que se puedan presentar.

Además, ayuda al desarrollo armónico de las actividades asignadas para evaluarlas y tomar decisiones oportunas, consiguiendo el cumplimiento de objetivos y metas propuestas.

6.4. OBJETIVOS

Objetivo General

Aplicar estrategias financieras y operativas mediante un análisis de la situación financiera del negocio, con el propósito de mejorar la liquidez.

Objetivos Específicos.

1. Analizar los Estados Financieros.
2. Elaborar Indicadores Financieros.
3. Formular estrategias que permitan mejorar la administración del capital de trabajo y por ende tener liquidez en la entidad.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

6.5.1 Tecnológico

Se cuenta con el equipo tecnológico necesario para la implementación de la propuesta y el personal técnico, se encuentra debidamente capacitado

para utilizar las herramientas informáticas necesarias, para el desenvolvimiento de las operaciones administrativas.

6.5.2 Socio-cultural

Al proponer estrategias financieras y operativas en la empresa, mejorará la toma de decisiones de los directivos los mismos que serían directamente beneficiados al igual que los clientes, ya que se podrá darles una mejor atención y cumplir con sus expectativas.

6.5.3 Político

La “Ferretería los Andes” para realizar las actividades económicas, se sustenta en la ley de régimen tributario interno y su reglamento, además todos sus empleados se encuentran afiliados y su trabajo se desempeña de acuerdo a las políticas de Disensa.

.

6.5.4 Organizacional

La formulación de estrategias financieras y operativas aplicables al ciclo empresarial, será de gran impacto para la organización, por cuanto permitirá solucionar el problema presentado en la presente investigación.

6.5.5 Económico Financiero

La perspectiva para el cumplimiento de la propuesta presentada es favorable, ya que se cuenta con el apoyo e interés de los dueños y administradores de la empresa, quienes ven la necesidad de implementar las alternativas necesarias y oportunas, con la finalidad de mejorar la calidad de las actividades realizadas y además obtener una información financiera efectiva, para la toma de decisiones, lo que originará mayor liquidez y el crecimiento financiero de la empresa.

TABLA 23. Costo de la propuesta

RUBRO	TOTAL, USD \$
Honorarios	500
Útiles de oficina	60
Fotocopias	20
Servicios básicos (luz, agua, teléfono, internet)	55
Flash memory	15
Transporte	50
SUBTOTAL, USD \$	700
+ 10% IMPREVISTOS, USD \$	70
TOTAL, USD \$	770

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

6.6. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO TÉCNICO

Al tener constancia en los capítulos anteriores, sobre la importancia de una adecuada gestión financiera operativa, en la “Ferretería los Andes”, que permita tomar decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo, con el fin de mejorar la estabilidad económica de la organización por medio de cambios a establecerse en cuanto a controles durante la ejecución de actividades, a más de hacer énfasis en el manejo adecuado de los recursos humanos, económicos y financieros, a continuación se exponen los siguientes conceptos a ser utilizados en la presente propuesta:

➤ ESTADOS FINANCIEROS O ESTADOS CONTABLES

Los Estados Financieros o Estados Contables, los podemos definir como: un registro formal de las actividades financieras de una empresa, es decir,

capacidad económica de una empresa (activo total – pasivo total). Capacidad de pago de la misma (activo corriente – pasivo corriente) o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo dado.

Los principales Estados Financieros que reflejan las actividades que realiza la empresa son:

1. Balance General

El balance general, es la información más importante, en una empresa, para revisar la situación financiera de la misma, en un momento determinado, Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que la empresa posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

2. Estado de Resultados

Se conoce también como estado de pérdidas y ganancias donde encontramos los detalles sobre los ingresos de una empresa, los gastos y las ganancias o pérdidas en un período contable. Incluye por tanto las ventas y los diversos gastos en que ha incurrido la empresa para realizar sus actividades.

➤ **INDICADOR FINANCIERO**

Un indicador financiero, es una herramienta que nos proporciona cifras exactas de los estados financieros y demás informes de la empresa, con el propósito de conocer cuál es el camino que está tomando dicha empresa, y así conocer el comportamiento de la misma. Además se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando

una desviación, sobre la cual se tomarán acciones correctivas o preventivas según el caso.

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas, como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

➤ **ESTRATEGIA**

Un conjunto de acciones que son planificadas de manera tal que contribuyan a lograr un fin u objetivo que nos hemos determinado previamente es una estrategia y para el buen manejo de una administración se deben tener:

• **ESTRATEGIAS FINANCIERAS**

Es la base de cualquier operación corporativa o plan de negocio. En el contexto empresarial, la formulación de una estrategia financiera es el ámbito de la alta dirección, sin menospreciar a los jefes de departamento y jefes de contabilidad quienes también tienen su participación. Los planes financieros adecuados ayudan a la empresa, primero a caminar antes de correr, especialmente cuando se trata de establecer el marco operativo de corto plazo, que es muy necesario para lograr resultados a largo plazo.

Existen tres tipos de estrategias financieras:

1. Estrategias de rentabilidad: Se elaboran en base a la rentabilidad, que es la medida de la eficacia de las actividades de la empresa, informando de esta manera, cuáles serán las actividades, el

volumen de las ventas y el resultado que se puede esperar de estas acciones, las mismas que puedan asegurar el mantenimiento de una rentabilidad a futuro.

2. Estrategias de crecimiento. Para lograr el crecimiento, la empresa debe prever los mercados que se desarrollarán, la producción necesaria y las inversiones que se deberán efectuar.
3. Estrategias de seguridad. Se refiere a su supervivencia de la empresa, la cual se puede garantizar mediante la prevención de balances financieros futuros, sus fuentes de financiamiento y su tesorería.

- **ESTRATEGIAS OPERATIVAS**

Estas estrategias operativas, se refieren a la elaboración de políticas y planes para la utilización de los recursos de la empresa, es decir son los diferentes procesos que se utilizan para darle acción a sus estrategias competitivas, y así poder tener la ventaja ante sus adversarios. Entre ellos tenemos:

- Estrategia de marketing: que busca dar a conocer el producto, para de esta forma llamar la atención a nuevos clientes y aprovechar todas las oportunidades de oferta-demanda.
- Estrategia de producción: crear y producir el producto y servicio. Se ajusta a las necesidades de la organización.
- Estrategia de investigación: lo realizan para sostenerse en el tiempo.
- Estrategia de recursos humanos: busca la estabilidad de sus empleados internos, con grupos externos de la organización.

6.7. MODELO OPERATIVO

TABLA 24. Modelo operativo

ETAPA	ACTIVIDADES
Análisis de los Estados Financieros	Realizar un levantamiento de información dentro de la entidad para implementar los métodos de análisis: vertical y horizontal.
Elaboración de Indicadores Financieros	Una vez realizado el análisis a los estados financieros, se elabora los indicadores que nos proporcionarán una información real de la empresa
Formulación de estrategias	Establecer la misión, visión, principios, objetivos empresariales, estructura de las funciones de cada departamento, establecimiento de objetivo y estrategias

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

6.7.1. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

6.7.1.1 ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL

Para analizar la situación financiera de la empresa y su evolución, se va a partir de balances generales históricos pertenecientes a los dos últimos años. A continuación se detalla las cuentas más relevantes del balance general de la "Ferretería los Andes":

ACTIVOS

La "Ferretería los Andes" presenta la cuenta Caja en la cual se encuentra el dinero de todas las ventas diarias que realiza la empresa, ya que la mayoría de los pagos son en efectivo, además para pagar todos los

gastos incurridos en la entidad salen de esta cuenta, así también egresa dinero para las necesidades del dueño y su familia. Con relación a la cuenta Bancos la empresa presenta una cuenta bancaria en el Banco Guayaquil.

Para los clientes, la empresa otorga créditos a los clientes que realizan sus compras al por mayor, pero esta actividad le ha ocasionado a la empresa retrasos en el pago a sus proveedores, adquisición de inventarios, puesto que los cobros realizados a los mismos no son eficientes, ya que los clientes no pagan en el tiempo correspondiente y la empresa no tiene liquidez, es decir tener el efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos.

En la cuenta Inventarios, no se lleva un sistema de control de inventarios, es decir, no se sabe cuánta mercadería ingresa y egresa de bodega, lo único que la empresa tiene es un anexo de los precios de cada producto. Además como no se registran las ventas no se sabe cuánto vale el inventario en un momento dado. El inventario físico no se lo ha realizado en estos dos últimos años.

Dentro de la cuenta de activos fijos de la empresa se encuentra los muebles que poseen el negocio, el mobiliario que se usa para exhibición de los productos, la estantería de almacén, computadoras en las cuales realizan los registros, el parque automotor y una bodega donde guardan los productos.

PASIVOS

En lo que se refiere a los Cuentas y Documentos por pagar Proveedores, el propietario al terminar de pagar lo que se les debe a los proveedores, estos le hacen entrega de las facturas a la ferretería. Los productos se les

van pidiendo a los proveedores según vaya siendo la demanda de los clientes. El propietario de la empresa, en ocasiones no tiene constancia de sus deudas, por lo que le origina un retraso en el pago, y una pérdida de dinero que no se ha estimado para dicha acción.

Los productos ofertados por la ferretería pertenecen a los siguientes proveedores que tienen gran aceptación en el mercado:

1. HOLCIM
2. INTACO ECUADOR S.A.
3. PINTURAS CONDOR S.A.
4. ROOFTEC
5. INDURA
6. ANDEC
7. HORMIPIROS
8. IMPAC
9. ELECTRO CABLES C.A
10. IMESCO
11. SIKA CERAM
12. IDEAL ALAMBREC

Los pasivos a largo plazo como obligaciones con instituciones financieras es de gran importancia mencionar, ya que el crecimiento de la empresa es financiado por esta clase de deudas.

PATRIMONIO

El capital social se considera como el aporte del dueño.

➤ MÉTODO DE ANÁLISIS

En la interpretación y análisis de los estados financieros, es importante utilizar dos herramientas indispensables que son: El Análisis horizontal y

el vertical, pues nos permiten determinar el porcentaje que cada cuenta tiene dentro del estado financiero

Por lo que para el análisis a los Estados Financieros se utilizarán éstos métodos:

- **Método vertical:** El análisis vertical del Balance General como el Estado de Resultados, es la evaluación del funcionamiento de la empresa en un periodo ya especificado, permitiendo determinar la importancia o participación de cada una de las cuentas del estado con respecto al total.

Método horizontal: El análisis horizontal se realiza con los Estados Financieros de diferentes años y se examina la tendencia que tienen las cuentas en el transcurso del tiempo ya establecido para su análisis.

Los resultados económicos obtenidos miden el crecimiento y desempeño de la empresa, así mismo la eficiencia y eficacia de la administración en la gestión.

CUADRO N° 01
Análisis Vertical- Balance General 2012-2013



FERRETERIA LOS ANDES

Franquicia Disensa

AÑO	2012	%	2013	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
DISPONIBLE				
CAJA				
Caja General	\$ 1.534,95	0,43%	\$ 950,50	0,22%
BANCOS				
Banco del Pichincha	\$ 20.564,54	5,75%	\$ 17.659,65	4,03%
EXIGIBLE				
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR				
Cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados	\$ 19.716,62	5,51%	\$ 16.722,99	3,82%
(-) Provisión Cuentas Incobrables	\$ -413,95	-0,12%	\$ -549,18	-0,13%
CREDITO TRIBUTARIO IVA				
IVA en Compras			\$ 2.209,22	0,50%
CREDITO TRIBUTARIO RENTA				
Anticipo por retención RENTA				
REALIZABLE				
INVENTARIO PARA LA VENTA				
Inventario de productos Terminados y Mercadería en Almacén	\$ 118.567,57	33,16%	\$ 122.479,63	27,97%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 159.969,73	44,74%	\$ 159.472,81	36,41%
ACTIVO FIJO				
NO DEPRECIABLES				
TERRENOS				
Terrenos	\$ 100.000,00	27,97%	\$ 100.000,00	22,83%
DEPRECIABLE				
INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y MUEBLES				
Instalaciones, Maquinaria, Equipos y Maquinaria	\$ 47.625,00	13,32%	\$ 45.250,00	10,33%
EQUIPO DE COMPUTACION				
Equipo de Computación	\$ 3.108,00	0,87%	\$ 2.516,00	0,57%
VEHICULOS				
Vehículos	\$ 122.266,67	34,19%	\$ 236.000,00	53,89%
DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVOS				
(-) Depreciación Acumulada de Activos Fijos	\$ -8.901,00	-2,49%	\$ -11.868,00	-2,71%
(-) Depreciación Acumulada Acelerada de Vehículos,	\$ -66.533,33	-18,61%	\$ -93.515,55	-21,35%
Equipo de Transporte y Equipo Camionero Móvil				
INTANGIBLES				
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE Y OTROS SIMILARES				
Marcas, Patentes, Derechos de Llave y otros similares	\$ 34,81	0,01%	\$ 99,75	0,02%
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 197.600,15	55,26%	\$ 278.482,20	63,59%

TOTAL ACTIVO	\$ 357.569,88	100,00%	\$ 437.955,01	100,00%
---------------------	----------------------	----------------	----------------------	----------------

PASIVO

PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO

PROVEEDORES RELACIONADOS

PROVEEDORES RELACIONADOS

Cuentas y Documentos por pagar Proveedores

\$ 73.864,10	20,66%	\$ 96.289,61	21,99%
--------------	--------	--------------	--------

OBLIGACIONES

OBLIGACIONES CON

Administración Tributaria

\$ 1.107,90	0,31%	\$ 494,91	0,11%
-------------	-------	-----------	-------

IR por pagar del Ejercicio

\$ 657,62	0,18%		
-----------	-------	--	--

Participación Trabajadores por pagar del Ejercicio

\$ 2.859,22	0,80%		
-------------	-------	--	--

IESS

		\$ 385,62	0,09%
--	--	-----------	-------

TOTAL PASIVO CORRIENTE

\$ 78.488,84	21,95%	\$ 97.170,14	22,19%
---------------------	---------------	---------------------	---------------

PASIVO A LARGO PLAZO

OBLIGACIONES BANCARIAS A LARGO PLAZO

OBLIGACIONES BANCARIAS

Obligaciones con Instituciones Financieras

\$ 27.803,43	7,78%	\$ 55.761,16	12,73%
--------------	-------	--------------	--------

TOTAL DEL PASIVO A LARGO PLAZO

\$ 27.803,43	7,78%	\$ 55.761,16	12,73%
---------------------	--------------	---------------------	---------------

TOTAL PASIVO	\$ 106.292,27	29,73%	\$ 152.931,30	34,92%
---------------------	----------------------	---------------	----------------------	---------------

PATRIMONIO

CAPITAL

CAPITAL SOCIAL

CAPITAL SOCIAL SUSCRITO

Gonzalo Zamora

\$ 260.000,00	72,71%	\$ 300.000,00	68,50%
---------------	--------	---------------	--------

RESULTADOS

RESULTADOS

Resultado de ejercicios anteriores

\$ -24.267,00	-6,79%	\$ -8.722,39	-1,99%
---------------	--------	--------------	--------

Resultado del ejercicio

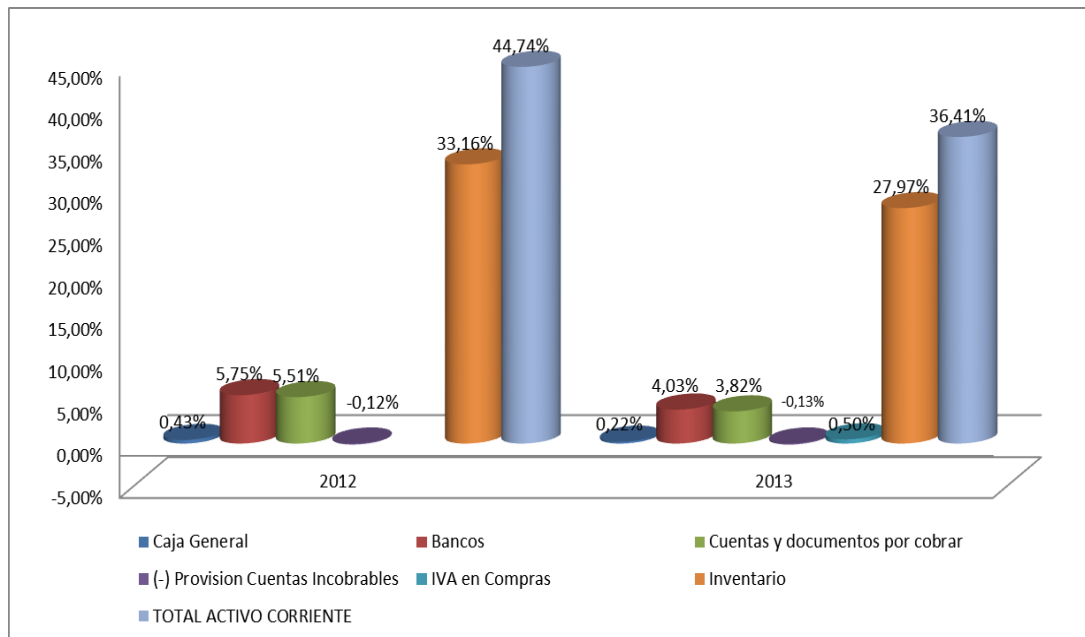
\$ 15.544,61	4,35%	\$ -6.253,90	-1,43%
--------------	-------	--------------	--------

TOTAL PATRIMONIO	\$ 251.277,61	70,27%	\$ 285.023,71	65,08%
-------------------------	----------------------	---------------	----------------------	---------------

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 357.569,88	100,00%	\$ 437.955,01	100,00%
----------------------------------	----------------------	----------------	----------------------	----------------

- **ANÁLISIS VERTICAL**

FIGURA Nº 12. Activo corriente



Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

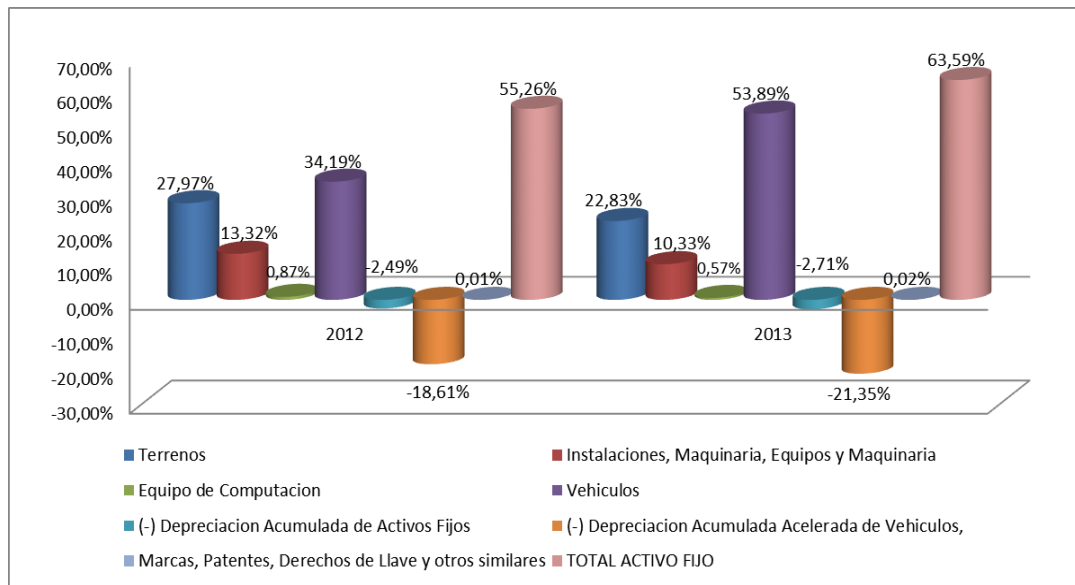
Se puede observar que la empresa durante el período 2012 sus activos corrientes representan el 44,74%, mientras que en el 2013 descendieron al 36,41%. Estos porcentajes calculados se distribuyen en la empresa de la siguiente manera: en caja podemos apreciar en el año 2012 un 0,43% y 0,23% en el año 2013, lo que no es tan representativo.

Se puede apreciar que la cuenta bancos para el año 2012 tiene un 5,75% y un 4,03% en el año 2013, lo que significa que no se ha logrado vender gran parte de los inventarios, además no se ha recuperado algunas cuentas por cobrar a clientes, dando lugar a que la empresa no sea líquida.

En el balance general vemos que la empresa ha vendido productos a crédito y que representa un 5,51% en el año 2012, mientras que en el 2013 ha generado un porcentaje inferior del 3,82%. El IVA en compras representa el 0,50% en el año 2013.

La cuenta de Inventarios señala en el 2012 un 33,16% y en el 2013 un 27,97%, podemos señalar que los inventarios no han sido vendidos totalmente, y que todavía hay existencia de la misma, es decir, tiene productos para comercializar.

FIGURA N° 13. Activo fijo

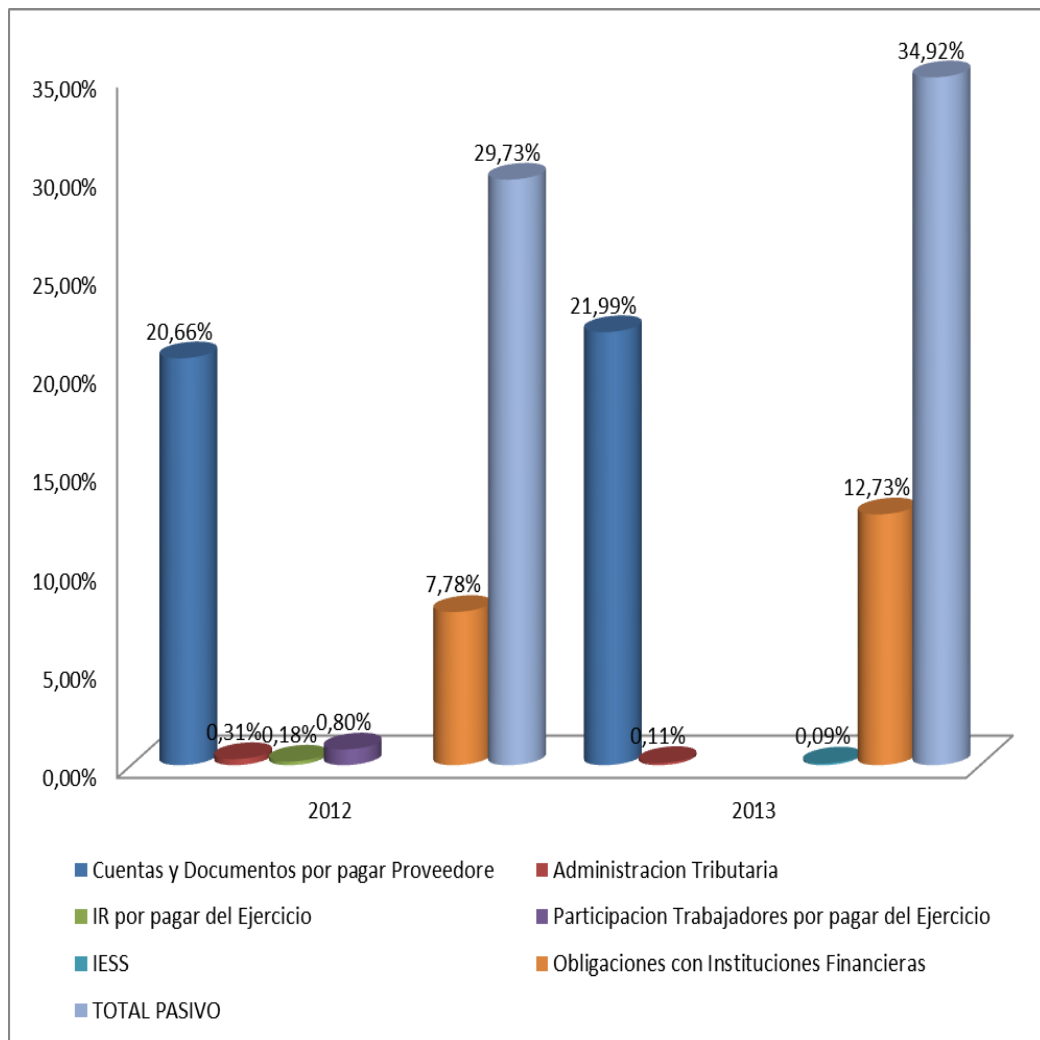


Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

El activo fijo representa el 55,26% y 63,59% en el año 2012 y 2013 respectivamente del total de activos, es decir la empresa tiene una gran inversión en terrenos, vehículos, maquinaria y equipo; el rubro de mayor representación dentro del activo fijo son los vehículos que ha tenido un crecimiento significativo durante el año 2013 con un 53,89%, como se muestra en la gráfica.

FIGURA N° 14. Pasivo



Fuente: investigación de campo.

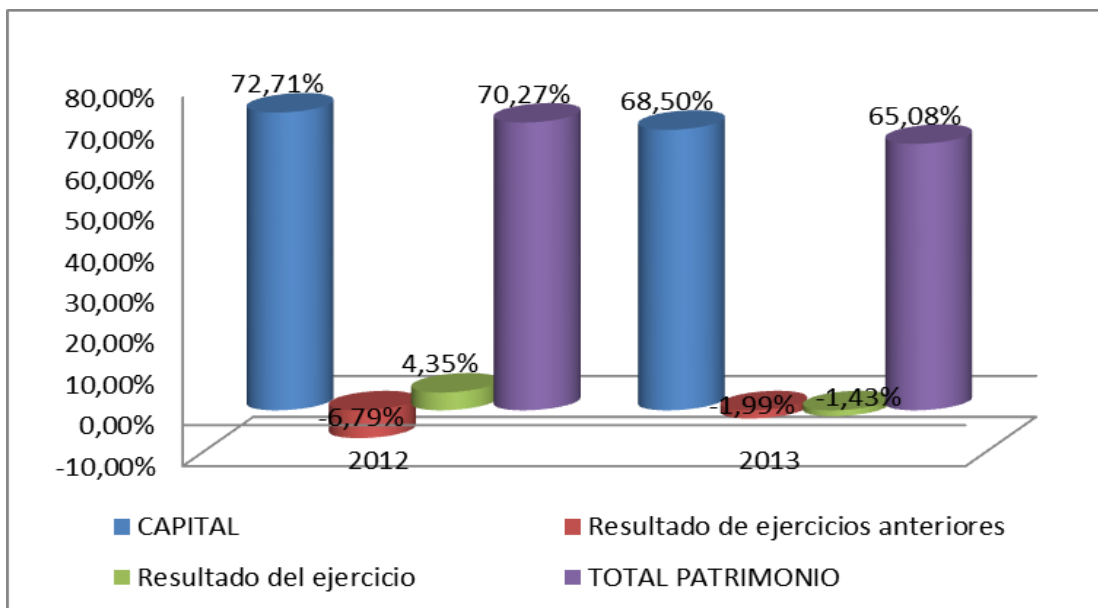
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

Al realizar el análisis de la cuenta Pasivos se puede concluir que la empresa no se encuentra en una buena situación ya que sus pasivos están representando el 29,73% en el 2012 y en el 2013 el 34,92%, es decir, que la empresa puede llegar a un alto grado de endeudamiento.

La cuentas y documentos por pagar a proveedores en el 2012 representan un 20,66% y en el 2013 un 21,99%, en cuanto las obligaciones financieras representaron el 7,78% en el 2012 y el 12,73% en el 2013 el incremento que existe en las obligaciones con instituciones

financieras se debe básicamente porque esta deuda a largo plazo financió la compra de nuevos vehículos (3) para la ferretería. Como se puede apreciar en este análisis se puede concluir que la ferretería está endeudada, bien sea porque las ventas generadas son menores o por que la utilidad es baja, y para pagar sus obligaciones tendrá que desarrollar estrategias de venta, para incrementar el volumen de las mismas.

FIGURA N° 15. Patrimonio



Fuente: investigación de campo.
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

Se observa que la financiación de la empresa por los dueños ha sido constante; en el año 2012 y 2013 con el 72,71% y 68,50% respectivamente, el porcentaje bajo que la empresa ha obtenido en estos periodos se refleja en la cuenta resultado del ejercicio en el 2012 con un 4,35% y 2013 con el -1,43%, este último porcentaje se dio puesto que la empresa obtuvo pérdida en el ejercicio contable.

CUADRO Nº 02
Análisis Horizontal- Balance General 2012-2013



FERRETERIA LOS ANDES
Franquicia Disensa

AÑO	2012	2013	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
DISPONIBLE				
CAJA				
Caja General	\$ 1.534,95	\$ 950,50	\$ -584,45	-38,08%
BANCOS				
Banco del Pichincha	\$ 20.564,54	\$ 17.659,65	\$ -2.904,89	-14,13%
EXIGIBLE				
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR				
Cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados	\$ 19.716,62	\$ 16.722,99	\$ -2.993,63	-15,18%
(-) Provisión Cuentas Incobrables	\$ -413,95	\$ -549,18	\$ -135,23	32,67%
CREDITO TRIBUTARIO IVA				
IVA en Compras		\$ 2.209,22	\$ 2.209,22	100%
CREDITO TRIBUTARIO RENTA				
Anticipo por retención RENTA				
REALIZABLE				
INVENTARIO PARA LA VENTA				
Inventario de productos Terminados y Mercadería en Almacén	\$ 118.567,57	\$ 122.479,63	\$ 3.912,06	3,30%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 159.969,73	\$ 159.472,81	\$ -496,92	-0,31%

ACTIVO FIJO
NO DEPRECIABLES

TERRENOS

Terrenos

\$	100.000,00	\$	100.000,00	-	0,00%
----	------------	----	------------	---	-------

DEPRECIABLE**INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y MUEBLES**

Instalaciones, Maquinaria, Equipos y Maquinaria

\$	47.625,00	\$	45.250,00	\$	-2.375,00	-4,99%
----	-----------	----	-----------	----	-----------	--------

EQUIPO DE COMPUTACION

Equipo de Computación

\$	3.108,00	\$	2.516,00	\$	-592,00	-19,05%
----	----------	----	----------	----	---------	---------

VEHICULOS

Vehículos

\$	122.266,67	\$	236.000,00	\$	113.733,33	93,02%
----	------------	----	------------	----	------------	--------

DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVOS

(-) Depreciación Acumulada de Activos Fijos

\$	-8.901,00	\$	-11.868,00	\$	-2.967,00	33,33%
----	-----------	----	------------	----	-----------	--------

(-) Depreciación Acumulada Acelerada de Vehículos,

Equipo de Transporte y Equipo Camionero Móvil

\$	-66.533,33	\$	-93.515,55	\$	-26.982,22	40,55%
----	------------	----	------------	----	------------	--------

INTANGIBLES**MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE Y OTROS SIMILARES**

Marcas, Patentes, Derechos de Llave y otros similares

\$	34,81	\$	99,75	\$	64,94	186,56%
----	-------	----	-------	----	-------	---------

TOTAL ACTIVO FIJO

\$	197.600,15	\$	278.482,20	\$	80.882,05	
----	-------------------	----	-------------------	----	-----------	--

TOTAL ACTIVO

\$	357.569,88	\$	437.955,01	\$	80.385,13	22,48%
----	-------------------	----	-------------------	----	------------------	---------------

PASIVO**PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO****PROVEEDORES RELACIONADOS****PROVEEDORES RELACIONADOS**

Cuentas y Documentos por pagar Proveedores

\$	73.864,10	\$	96.289,61	\$	22.425,51	30,36%
----	-----------	----	-----------	----	-----------	--------

OBLIGACIONES**OBLIGACIONES CON**

Administración Tributaria

\$	1.107,90	\$	494,91	\$	-612,99	-55,33%
----	----------	----	--------	----	---------	---------

IR por pagar del Ejercicio

\$	657,62	\$	-	\$	-657,62	-100,00%
----	--------	----	---	----	---------	----------

Participación Trabajadores por pagar del Ejercicio

\$	2.859,22	\$	-	\$	-2.859,22	-100,00%
----	----------	----	---	----	-----------	----------

IESS

\$	-	\$	385,62	\$	385,62	
----	---	----	--------	----	--------	--

TOTAL PASIVO CORRIENTE

\$	78.488,84	\$	97.170,14	\$	18.681,30	23,80%
----	------------------	----	------------------	----	-----------	--------

PASIVO A LARGO PLAZO

OBLIGACIONES BANCARIAS A LARGO PLAZO**OBLIGACIONES BANCARIAS**

Obligaciones con Instituciones Financieras

TOTAL DEL PASIVO A LARGO PLAZO

\$ 27.803,43	\$ 55.761,16	\$ 27.957,73	100,55%
\$ 27.803,43	\$ 55.761,16	\$ 27.957,73	100,55%

TOTAL PASIVO

\$ 106.292,27	\$ 152.931,30	\$ 46.639,03	43,88%
----------------------	----------------------	---------------------	---------------

PATRIMONIO**CAPITAL****CAPITAL SOCIAL****CAPITAL SOCIAL SUSCRITO**

Gonzalo Zamora

\$ 260.000,00	\$ 300.000,00	\$ 40.000,00	15,38%
---------------	---------------	--------------	--------

RESULTADOS**RESULTADOS**

Resultado de ejercicios anteriores

\$ -24.267,00	\$ -8.722,39	\$ 15.544,61	-64,06%
---------------	--------------	--------------	---------

Resultado del ejercicio

\$ 15.544,61	\$ -6.253,90	\$ -21.798,51	-140,23%
--------------	--------------	---------------	----------

TOTAL PATRIMONIO

\$ 251.277,61	\$ 285.023,71	\$ 33.746,10	13,43%
----------------------	----------------------	---------------------	---------------

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 357.569,88	\$ 437.955,01	\$ 80.385,13	22,48%
----------------------	----------------------	---------------------	---------------

- **ANÁLISIS HORIZONTAL**

CAJA

En la cuenta caja se observa una disminución del 38,08% en el 2013 con respecto al 2012, esto se debe a que la empresa realiza los pagos de contado y el dinero sale directamente de caja, además no se realiza conciliaciones bancarias ni arqueos de caja.

BANCOS

En esta cuenta se refleja una disminución del 14,13% en el año 2013 con respecto al año 2012.

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES

Podemos observar que existe una disminución de un 15,18% en el 2013 con respecto al año 2012 en las cuentas por cobrar, esta tendencia decreciente se debe a la recuperación de las cuentas por cobrar y a los créditos preferenciales que realiza el dueño de la ferretería.

IVA EN COMPRAS

En lo que respecta al IVA en compras han tenido un incremento del 100% puesto que ha tenido más adquisiciones dentro de los dos años. La principal causa del incremento de este rubro en esos años fue la compra de vehículos en el año 2013.

INVENTARIO

Como se puede observar en el año 2013 ha tenido un incremento del 3,30% con respecto al inventario del año 2012.

ACTIVOS FIJOS

Dentro de los activos fijos, el rubro más representativo que se pudo observar es de vehículos, puesto que tiene un aumento del 93,02% en el año 2013 con respecto al año 2012, ya que se adquirieron vehículos para la distribución del producto.

PASIVOS

Podemos observar en el rubro de cuentas y documentos por pagar a proveedores que existe un aumento del 30,36% en el año 2013, con respecto al año 2012, esto se debe a que se compró mercaderías. En las obligaciones con instituciones financieras, el comportamiento de la cuenta fue creciente con 100,55% en el año 2013 con respecto al año 2012, dado a que la deuda a largo plazo financió la renovación del parque automotor en la ferretería.

PATRIMONIO

La cuenta resultados del ejercicio refleja una disminución del 140,23% en el año 2013 con respecto al año 2012, razón por la cual en el año 2013 la empresa obtuvo una pérdida de \$ 6.253,90, la empresa tendrá que recurrir a nuevas estrategias para incrementar las ventas, además para cubrir las deudas que tiene con terceros.

6.7.1.2 ANÁLISIS ESTADOS DE RESULTADOS

El estado de Resultados es un estado financiero básico que representa la información relevante (resultado) acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un período determinado.

A continuación se describirá los siguientes rubros:

VENTAS

La “Ferretería los Andes” realiza ventas al contado, esto se debe a que sus ingresos provienen de ventas al por menor, aunque también realizan al por mayor. La empresa emite facturas y notas de consumo si les son requeridas, sin embargo, muchos clientes que hacen compras al por menor no piden factura, entonces ésta no se realiza y por ende no se registran.

Cabe mencionar que no se lleva un control de los productos que se venden, por lo que las ventas no se registran, solo aquellas ventas que se emitieron factura se puede saber con exactitud cuánto se vendió, ya que guardan las copias de la misma.

COSTO DE VENTAS

La determinación del costo de ventas no es nada complicado porque se trata de una empresa comercializadora.

Los precios de los productos se determinan de la siguiente manera:

- Precio de compra establecido por el Proveedor
- (-) Descuentos otorgados por el proveedor a ese producto
- (+) 12% del IVA
- (+) 25% de ganancia deseada

El porcentaje de ganancia fue establecido por el gerente general de la empresa, el mismo que es fijo.

En el caso del cemento y la varilla se paga regalías a la franquicia por cada compra que se realice de estos productos, en el caso del cemento se cancela \$0.02 por cada saco de cemento y 0.04% por cada factura de

compra en el caso de la varilla, esto se aplica para ventas al por menor, cuando son al por mayor el porcentaje de ganancia deseada es de 25%, por lo que el precio es más bajo.

INGRESOS

Como ingresos se considera todo lo que obtiene de la realización de la actividad comercial, es decir las ventas. Las ventas en efectivo se consideran acumulables cuando reciben el dinero, las efectuadas con cheque, cuando éste es cobrado. En cuanto a deducciones la ferretería sólo aplica las provenientes de adquisiciones de mercaderías, es decir las compras, y los gastos que realizan.

GASTOS

Los gastos en los que la empresa incurre son: el salario al personal, mantenimiento y reparación, promoción y publicidad, servicios básicos, suministros y materiales, combustibles etc. El negocio no lleva un control de gastos que le permita identificarlos con el período en el que son realizados los desembolsos correspondientes. Además todos los gastos se pagan con efectivo salido directamente de caja y no se lleva a cabo un registro de esto.

Así mismo existen gastos extra, que no cuentan con comprobante por lo cual no se registran; sin embargo, el efectivo con el que se pagan sí sale de caja, y esto representa una disminución en el fondo de caja.

PAGO DE IMPUESTOS

La “Ferretería los Andes” tributa bajo el Régimen de Persona Natural con Actividad Empresarial.

Considerando como referencia en **el Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial No 209; 8 de junio del 2010**, Título I, Capítulo V, Sección I: Doc.2 (pág. 65 y 66), Contabilidad y Estados Financieros.

Art.37.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.- Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

UTILIDADES

Debido a que no se ha capacitado al personal con respecto al manejo adecuado del sistema de contabilidad, no se ha podido realizar el control de las entradas y salidas de dinero, se ha cargado mal las cuentas en los ítems del sistema, dando como efecto el desconocimiento de la situación financiera, es decir si la empresa en un periodo de tiempo ha tenido utilidad o pérdida.

CUADRO N° 03
Análisis Vertical- Estado de Resultados 2012-2013



FERRETERIA LOS ANDES

Franquicia Disensa

AÑO	2012	%	2013	%
-----	------	---	------	---

INGRESOS

INGRESOS OPERACIONALES

VENTAS

VENTAS

Ventas Netas Gravadas con Tarifa 12%	\$ 1.250.361,74	99,00%	\$ 1.369.111,37	95,10%
Ventas Netas Gravadas con Tarifa 0%	\$ 12.617,27	1,00%	\$ 70.494,26	4,90%
TOTAL VENTAS NETAS	\$ 1.262.979,01	100,00%	\$ 1.439.605,63	100,00%

COSTO DE VENTAS

COSTO DE VENTAS

Inventario Inicial Bienes no producidos por el contribuyente	\$ 71.524,57	5,66%	\$ 113.767,56	7,90%
Compras Netas de Bienes no producidos por el contribuyente	\$ 1.207.000,28	95,57%	\$ 1.365.579,73	94,86%
(-) Inventario Final de Bienes no producidos por el contribuyente	\$ 113.767,56	9,01%	\$ 122.479,63	8,51%
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 1.164.757,29	92,22%	\$ 1.356.867,66	94,25%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 98.221,72	7,78%	\$ 82.737,97	5,75%

EGRESOS

GASTOS DE OPERACIÓN

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS

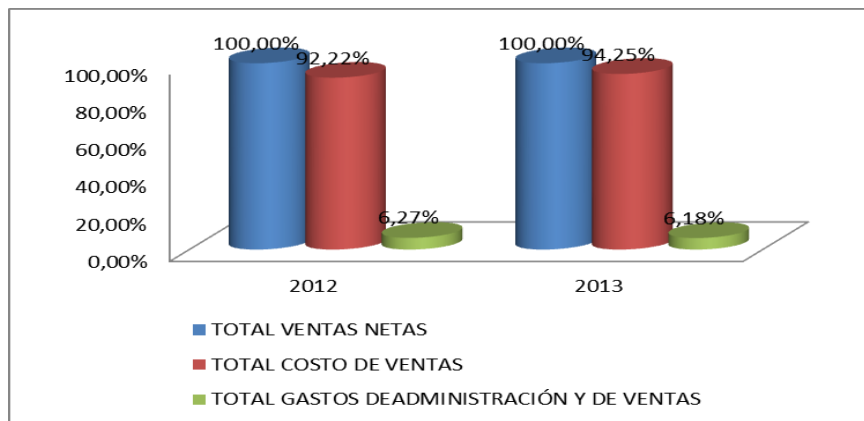
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS

Sueldos y Salarios	\$ 16.380,00	1,30%	\$ 11.400,00	0,79%
Aporte a la Seguridad Social		0,00%	\$ 1.271,10	0,09%
Beneficios Sociales e Indemnizaciones		0,00%	\$ 1.418,56	0,10%
Mantenimiento y Reparación	\$ 9.576,52	0,76%	\$ 18.254,20	1,27%
Notaria y Registradores de la Propiedad	\$ 268,00	0,02%	\$ 360,00	0,03%
Promoción y Publicidad	\$ 125,00	0,01%		
Suministros y Materiales	\$ 3.292,46	0,26%	\$ 500,00	0,03%
Gastos de Gestión	\$ 9.912,19	0,78%	\$ 7.543,25	0,52%
Combustible	\$ 7.928,71	0,63%	\$ 10.911,12	0,76%
Agua, Energía, Luz y Telecomunicaciones	\$ 3.926,06	0,31%	\$ 1.561,90	0,11%
Impuestos, Contribuciones y otros	\$ 130,00	0,01%		
Provisión Cuentas Incobrables	\$ 413,95	0,03%	\$ 549,18	0,04%
Depreciación de Activos Fijos	\$ 2.967,00	0,23%	\$ 2.967,00	0,21%
Depreciación Acumulada Acelerada de Vehículos, Equipo de	\$ 21.733,33	\$ 0,02	\$ 26.982,22	1,87%

Transporte y Equipo Camionero Móvil				
Intereses y Comisiones Bancarias	\$ 2.507,05	0,20%	\$ 5.273,34	0,37%
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS	\$ 79.160,27	6,27%	\$ 88.991,87	6,18%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 19.061,45	1,51%	\$ -6.253,90	-0,43%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 19.061,45	1,51%	\$ -6.253,90	-0,43%
(-)15% Participación Trabajadores	\$ 2.859,22	0,23%	\$ -	0,00%
(-) Impuesto a la Renta 25%	\$ 657,62	0,05%	\$ -	0,00%
UTILIDAD NETA	\$ 15.544,61	1,23%	\$ -	0,00%

ANÁLISIS HORIZONTAL

FIGURA Nº16. Utilidad neta, costo de ventas, gastos administrativos y ventas



Fuente: investigación de campo.
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

Como podemos observar en el cuadro Nº 3, el total de las ventas netas son el 100%, dando como resultado en el año 2012 una utilidad neta de \$ 15.544,61 y en el año 2013 se obtuvo pérdida de \$ 6.253,90. Además se puede observar que los gastos administrativos y ventas en el 2012 representan un 6,27% y en el año 2013 un 6,18%. Como podemos observar el costo de ventas, para el período 2012 tiene el 92,22% y en el 2013 tiene el 94,25%, es decir que los costos de la ferretería son demasiados altos, lo cual se debe, a que es necesario efectuar compras para realizar la comercialización en la empresa. La empresa deberá para los próximos años desarrollar estrategias para incrementar sus ventas o a su vez deberá realizar un estudio de los proveedores.

CUADRO Nº 4
Análisis Horizontal- Estado de Resultados 2012-2013



FERRETERIA LOS ANDES

Franquicia Disensa

AÑO	2012	2013	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS				
INGRESOS OPERACIONALES				
VENTAS				
VENTAS				
Ventas Netas Gravadas con Tarifa 12%	\$ 1.250.361,74	\$ 1.369.111,37	\$ 118.749,63	9,50%
Ventas Netas Gravadas con Tarifa 0%	\$ 12.617,27	\$ 70.494,26	\$ 57.876,99	458,71%
TOTAL VENTAS NETAS	\$ 1.262.979,01	\$ 1.439.605,63	\$ 176.626,62	13,98%
COSTO DE VENTAS				
COSTO DE VENTAS				
Inventario Inicial Bienes no producidos por el contribuyente	\$ 71.524,57	\$ 113.767,56	\$ 42.242,99	59,06%
Compras Netas de Bienes no producidos por el contribuyente	\$ 1.207.000,28	\$ 1.365.579,73	\$ 158.579,45	13,14%
(-) Inventario Final de Bienes no producidos por el contribuyente	\$ 113.767,56	\$ 122.479,63	\$ 8.712,07	7,66%
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 1.164.757,29	\$ 1.356.867,66	\$ 192.110,37	16,49%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 98.221,72	\$ 82.737,97	\$ -15.483,75	-15,76%

EGRESOS

GASTOS DE OPERACIÓN

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS**GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS**

Sueldos y Salarios	\$ 16.380,00	\$ 11.400,00	\$ -4.980,00	-30,40%
Aporte a la Seguridad Social	\$ -	\$ 1.271,10	\$ 1.271,10	100,00%
Beneficios Sociales e Indemnizaciones	\$ -	\$ 1.418,56	\$ 1.418,56	100,00%
Mantenimiento y Reparación	\$ 9.576,52	\$ 18.254,20	\$ 8.677,68	90,61%
Notaria y Registradores de la Propiedad	\$ 268,00	\$ 360,00	\$ 92,00	34,33%
Promoción y Publicidad	\$ 125,00		\$ -125,00	-100,00%
Suministros y Materiales	\$ 3.292,46	\$ 500,00	\$ -2.792,46	-84,81%
Gastos de Gestión	\$ 9.912,19	\$ 7.543,25	\$ -2.368,94	-23,90%
Combustible	\$ 7.928,71	\$ 10.911,12	\$ 2.982,41	37,62%
Agua, Energía, Luz y Telecomunicaciones	\$ 3.926,06	\$ 1.561,90	\$ -2.364,16	-60,22%
Impuestos, Contribuciones y otros	\$ 130,00		\$ -130,00	-100,00%
Provisión Cuentas Incobrables	\$ 413,95	\$ 549,18	\$ 135,23	32,67%
Depreciación de Activos Fijos	\$ 2.967,00	\$ 2.967,00	\$ -	0,00%
Depreciación Acumulada Acelerada de Vehículos, Equipo de Transporte y Equipo Camionero Móvil	\$ 21.733,33	\$ 26.982,22	\$ 5.248,89	24,15%
Intereses y Comisiones Bancarias	\$ 2.507,05	\$ 5.273,34	\$ 2.766,29	110,34%
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS	\$ 79.160,27	\$ 88.991,87	\$ 9.831,60	12,42%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 19.061,45	\$ -6.253,90	\$ -25.315,35	-132,81%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 19.061,45	\$ -6.253,90	\$ -25.315,35	-132,81%
(-)15% Participación Trabajadores	\$ 2.859,22	\$ -	\$ -2.859,22	0,00%
(-) Impuesto a la Renta 25%	\$ 657,62	\$ -	\$ -657,62	-100,00%
UTILIDAD NETA	\$ 15.544,61	\$ -	\$ -15.544,61	-100,00%

ANÁLISIS HORIZONTAL

La “Ferretería los Andes” en sus ventas netas refleja un incremento del 13,98% en el año 2013 con respecto al año 2012, su significatividad se debe a que la mayor parte de los Ingresos percibidos por la empresa son por la operación principal de la misma, es decir por el proceso de comercialización que efectúa como actividad, en lo que respecta al costo de ventas se observa un incremento del 16,49%. Como podemos visualizar se da un incremento en el inventario con un 59,06% en el 2013 y en las compras netas con un 13,14%, además los gastos administrativos y de ventas también tuvieron un incremento en el año 2013 con un 12,42%, que se refiere a todas las actividades en la empresa de forma interna para gestionar todo tipo de trámites.

6.7.2. ELABORACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

Es necesario elaborar los indicadores financieros, ya que la interpretación, facilitan a desarrollar parámetros que ayudan al dueño de la entidad a tomar decisiones de la situación financiera actual.

Con la información obtenida de la empresa sobre los estados financieros básicos, procedemos a desarrollar cada uno de los indicadores financieros del año 2013 que serán relevantes para la implementación de estrategias:

6.7.2.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ O DE SOLVENCIA

1. Capital de Trabajo

Capital Neto de Trabajo = Activos Circulantes – Pasivos Circulantes

Capital Neto de Trabajo = \$ 159.472,81 – \$ 97.170,14

Capital Neto de Trabajo = \$ 62.302,77

Interpretación: Una vez que la empresa cancele el total de sus obligaciones corrientes, le quedarán \$ 62.302,77 para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica. , lo que indica que se cuenta con capacidad económica para responder a las obligaciones con terceros en el corto plazo

2. Razón del Circulante

$$\text{Razón del circulante} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

$$\text{Razón del circulante} = \frac{\$ 159.472,81}{\$ 97.170,14}$$

$$\text{Razón del circulante} = \$ 1.64$$

Interpretación: Por cada \$1 que la “Ferretería los Andes” debía a corto plazo a proveedores, acreedores, prestaciones sociales a empleados e impuestos, cuenta con \$1.64 para el 31 de diciembre del 2013. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

3. Prueba ácida

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\$ 159.472,81 - \$ 122.479,63}{\$ 97.170,14}$$

$$\text{Prueba ácida} = 0,38$$

Interpretación: En ésta razón excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. El resultado indica que la empresa registra una prueba ácida de 0,38 para el año 2013, lo que a su vez nos permite deducir que por cada dólar que se debe la “Ferretería los Andes” cuenta con 0,38 para respaldar las deudas con terceros, lo que significa que la empresa necesariamente debe acudir a los inventarios, para cubrir las deudas. La no tan fácil conversión de los inventarios,

conlleve a que la empresa corra mayor riesgo de iliquidez, pues si no se recurre a la venta de éstos, no pueden cubrir sus pasivos.

6.7.2.2 INDICADORES DE ACTIVIDAD

1. Rotación de activos fijos

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos Fijos}}$$
$$\frac{\$ 1.439.605,63}{\$ 278.482,20}$$
$$5,20 \text{ veces}$$

Interpretación: Es decir, estamos colocando en el mercado 5.20 veces el valor de lo invertido en activo fijo

2. Rotación de cuentas por cobrar

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

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{\$ 1.439.605,63}{\$ 16.722,99}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = 86 \text{ veces}$$

3. Ciclo de Cobro

$$\text{Ciclo de cobro} = \frac{\text{Días del período}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Ciclo de cobro} = \frac{360}{86}$$

$$\text{Ciclo de cobro} = 4 \text{ días}$$

Interpretación: La “Ferretería los Andes” tarda 4 días en convertir en efectivo las cuentas por cobrar y rotaron o se convirtieron en efectivo 86 veces. La empresa debería reducir días para hacer efectivo sus cuentas por cobrar ya que le permitirá reinvertir ese efectivo en otras operaciones de la empresa, es decir son los días que se les extiende el crédito a los clientes.

4. Rotación de inventario

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\$ 1.356.867,60}{\$ 122.479,63}$$

$$\text{Rotación de inventario} = 11$$

5. Ciclo de Inventario

$$\text{Ciclo de inventario} = \frac{\text{Días del periodo}}{\text{Rotación de inventarios}}$$

$$\text{Ciclo de inventario} = \frac{360}{11}$$

$$\text{Ciclo de inventario} = 32 \text{ días}$$

Interpretación: esta razón indica que los inventarios se convirtieron en efectivo o cuentas por cobrar (a través de las ventas) cada 32 días lo que demuestra una rotación deficiente de la inversión en el año 2013, ya que circularon 11 veces, presentándose una inmovilidad del capital invertido en inventarios y una inadecuada recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado.

6. Rotación de las cuentas por pagar

$$\text{Rotación Cuentas por pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Proveedores}}$$

$$\text{Rotación Cuentas por pagar} = \frac{\$ 1.356.867,60}{\$96.289,61}$$

$$\text{Rotación Cuentas por pagar} = 14 \text{ veces}$$

Interpretación: La “Ferretería los Andes” renueva el promedio de cuentas a pagar a proveedores en el período o ejercicio a que se refiere las compras netas en 14 veces.

7. Ciclo de pagos

$$\text{Ciclo de pagos} = \frac{\text{Dias del periodo}}{\text{Rotacion de cuentas por pagar}}$$

$$\text{Ciclo de pagos} = \frac{360}{14}$$

$$\text{Ciclo de pagos} = 26 \text{ dias}$$

Interpretación: La rotación de cuentas por pagar es el periodo de días en que los proveedores le venden a la ferretería y ésta les paga; en el 2013 tarda 26 días. Entre más días tarde la empresa en pagar a sus proveedores le permite destinar ese efectivo a otras operaciones.

6.7.2.3 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO O DE COBERTURA

1. Endeudamiento total

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} * 100$$

$$\frac{\$ 152.931,30}{\$ 437955,01} * 100$$

$$34,92\%$$

Interpretación: El grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa es de

34,92%. El índice calculado es muy bajo por cuanto el apalancamiento financiero (posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente) es menor (cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos es improductiva, es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es menor a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos)

2. Endeudamiento financiero

$$\frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

$$\frac{\$ 55.761,01}{\$ 1.439.605,63} * 100$$

$$3,87\%$$

Interpretación: La empresa presenta el 3,87% de las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo.

3. Índice de solvencia

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\frac{\$ 152.931,30}{\$ 285.023,71}$$

$$\$ 0.54$$

Interpretación: Esto quiere decir, que por cada dólar aportado por el dueño hay 0.54 centavos o el 54% aportado por los acreedores.

6.7.2.4 INDICADORES DE RENTABILIDAD

1. Margen bruto de utilidad o rentabilidad bruta.

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$
$$\frac{\$ 82.737,97}{\$ 1.439.605,63} * 100$$
$$5.75\%$$

La “Ferretería los Andes” presenta un 5.75% de utilidad bruta que se genera con las ventas de la empresa.

Para el año 2013 no se puede ejecutar más indicadores puesto que en ese año obtuvo perdida en el ejercicio.

6.7.3. FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS

6.7.3.1 Determinación de la Misión

Ser una empresa que trabaja para brindar a sus clientes la mayor diversidad en materiales de construcción y de ferretería en general, bajo premisas de precio, calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado, comprometiéndose con la capacitación constante del recurso humano, para que este sea altamente calificado, productivo y comprometido a mantener la preferencia y satisfacción de los clientes; con la finalidad de generar un crecimiento rentable.

6.7.3.2 Determinación de la visión empresarial

Posicionar a la entidad en el mercado a nivel nacional siendo reconocidos como comercializadores y distribuidores, de alto prestigio y confiabilidad,

de elementos de ferretería en general y para la construcción con productos de altos estándares de calidad ofreciendo un servicio adicional de entrega directa.

6.7.3.3 Principios corporativos

Para la empresa “Ferretería los Andes”, destacamos los siguientes valores corporativos, los mismos que serán la base fundamental para mantener su posicionamiento y prestigio.

- Compromiso con el cliente.
- Compromiso y lealtad institucional.
- Trabajo en equipo.
- Ética profesional

6.7.3.4 Valores

- **Humildad**

Buscar soluciones y no culpables. Ser objetivos, reconociendo los errores y la necesidad de rectificarlos. Remarcar que el éxito es del equipo completo y no individual. Hacer las cosas sin esperar reconocimiento individual. Valorar las ideas propuestas por los demás.

- **Respeto**

Valor el trato respetuoso entre los colaboradores y la comunicación clara y abierta.

- **Servicio**

Brindar ayuda de manera espontánea aún en los detalles más pequeños.

- **Disciplina**

Valorar a las personas comprometidas con su trabajo y consigo mismas para lograr a través de la perseverancia las metas propuestas.

- **Rentabilidad**

Originar beneficios que permitan ofrecer estabilidad y crecimiento a la empresa y a los colaboradores.

6.7.3.5 Determinación de los objetivos empresariales

La formulación de objetivos permite establecer principios claros de la administración y gerencia organizada para dar una óptima utilización de todos los recursos humanos, financieros, técnicos y otros que conlleven a la materialización de los sueños.

Como objetivos generales para el adecuado funcionamiento la “Ferretería los Andes” es el siguiente:

OBJETIVO GENERAL

Satisfacer a los clientes, brindándoles productos y servicio de calidad, aspirando siempre a distinguirse entre las mejores empresas ferreteras.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aumentar el rendimiento de la “Ferretería los Andes”.
- Adquirir una experiencia empresarial y laboral.
- Desarrollar estrategias de mejora en toda la ferretería los Andes.
- Sistematizar la ferretería para una mejor atención al cliente.

- Tener la infraestructura física pertinente, para atender a los clientes de manera eficaz.
- La satisfacción de clientes y proveedores externos.
- Cumplir con los parámetros tributarios.
- Tener personal capacitado y apto para la ejecución de las actividades de cada departamento.

6.7.3.6 Departamentos y funciones

➤ DEPARTAMENTO FINANCIERO

En el departamento financiero actualmente funciona con cuatro personas la contadora, la auxiliar contable, cajera y ayudante de mostrador la función principal del Departamento Financiero es la administración general de los recursos económicos de la empresa.

En este departamento se realiza el control y registro de todas las transacciones económicas que se realizan cada día en la empresa, se analizan movimientos contables originados por la comercialización y su efecto en las cuenta de activo, pasivo y patrimonio.

En esta área se trata de obtener una buena planificación financiera e información constante en forma correcta para que sea útil a la hora de tomar las diferentes decisiones que surjan a lo largo del tiempo.

➤ DEPARTAMENTO DE VENTAS

EL departamento está a cargo del gerente, subgerente y vendedor aquí se encargan de la distribución y venta de los productos, selección de proveedores para comprar los productos a un buen precio, y así no poder subir del precio fijado por la franquicia Disensa. Además prepara los

pedidos que se hacen al por mayor. También se encarga de la publicidad de los productos.

Este departamento recauda las facturas emitidas, es importante recalcar que la ferretería realiza ventas al contado y algunas veces efectúan ventas a crédito, sin embargo muchos clientes que hacen compras al por menor no piden factura.

Además no se lleva el control de la mercadería que se ha vendido, razón por la cual no se registran todas las ventas realizadas día a día, solo se sabe con exactitud de las ventas que se emitieron factura ya que la facturación se lo realiza en el sistema computarizado.

El procedimiento de comercialización de la ferretería a clientes particulares es el siguiente:

1. Recepción amable y cortés del cliente al ingresar al establecimiento.
2. Negociación u ofrecimiento de productos.
3. Recolección de las necesidades del cliente.
4. Facturación en el sistema computarizado.
5. Cancelación de factura en caja.
6. El retiro de mercadería se hace en despacho de bodega.

Cuando la venta es para empresas (construcción, profesionales, entes gubernamentales y pequeños constructores), el procedimiento es el mismo con la diferencia de que generalmente después de la recolección de necesidades, se consulta al dueño para el otorgamiento de crédito y lograr realizar la venta.

➤ **DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO**

La “Ferretería los Andes” es una empresa familiar, cuya administración es

realizada por el gerente propietario, quien es la cabeza de la organización y puede tomar decisiones para el mejoramiento del ente.

DEPARTAMENTO OPERATIVO

Este departamento está conformado por dos choferes, un bodeguero y un transportista, quienes trabajan conjuntamente con el departamento de compras, ventas y administrativo. Este departamento realiza despachos según se sigan realizando los pedidos.

Las personas se encargan de la clasificación y el orden de la bodega, así también de la distribución de productos a los lugares que solicite los clientes. Además se encarga de traer la mercadería que se compró a los proveedores.

6.7.3.7 Objetivos y estrategias a implementarse

Los objetivos es un compromiso con la finalidad de obtener un resultado concreto en un momento determinado. Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa pues éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para todos los miembros de la misma.

Para poder alcanzar un propósito, es importante establecer formalmente objetivos. Dichos objetivos constituyen la base sobre la cual serán identificados y analizados todos los procedimientos y los posibles factores de riesgos que amenazan al cumplimiento de el o los objetivos. En ese entendido la determinación de objetivos constituyen un aspecto clave para la creación y gestión de cualquier entidad, debido a que representan la orientación básica de los recursos disponibles y proporcionan una base sólida para la conformación de un control interno efectivo. Además que representan el principal insumo en la evaluación de riesgos.

Una estrategia define las diferentes líneas de acción que debe asumir cada uno de los individuos que desempeñan las funciones dentro de la misma.

La estrategia empresarial permite a toda organización generar una ventaja competitiva en el mercado en el que desenvuelve sus actividades, generando mayores utilidades y permitiendo aprovechar cada una de las oportunidades dándole un valor agregado.

La creación de una estrategia implica diversos procesos para los individuos que toman las decisiones ya que deben asumir la responsabilidad de cada una de ellas, además de planificar paso a paso su implementación.

6.7.3.7.01 Objetivos

A continuación se establecerán objetivos para cada uno de los puntos más críticos encontrados en la entidad, y se realizara parámetros (políticas, programas, procedimientos para alcanzar los objetivos) que la empresa debería adoptar:

TABLA 25. OBJETIVOS

ITEM	OBJETIVO	PARAMETROS
EFFECTIVO	<p>Establecer políticas y procedimientos para un mejor manejo y control del efectivo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un monto mínimo en fondo fijo de caja disponible para dar cambios y hacer pequeñas transacciones. • Realizar al final del día arqueos de caja, para verificar que el saldo final de efectivo en los registros, concuerden con el efectivo existente físicamente. • Depositar periódicamente en bancos el efectivo recaudado en caja, para evitar riesgos de perdida. • Realizar conciliaciones bancarias para salvaguardar el efectivo.
INVENTARIOS	<p>Establecer controles y políticas que contribuyen a la correcta valuación y presentación del rubro de inventarios dentro de los estados financieros, así como el correcto manejo del mismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar constatación física de los inventarios. • Realizar un registro contable de las entradas y salida de inventarios, para tener constancia de la cantidad de artículos disponibles. • Tomar en cuenta la mercadería que es vendida sin facturas. • Realizar kardex para obtener un listado de inventarios.

<p align="center">CUENTAS POR COBRAR</p>	<p>Establecer un sistema de control y registro.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar políticas de la empresa en cuanto al manejo de cuentas por cobrar. • Verificar las fechas de vencimiento de los créditos otorgados a los clientes y con anterioridad realizar llamadas para el pago respectivo.
<p align="center">ACTIVO FIJO</p>	<p>Establecer un método adecuado para la depreciación y valuación de activos fijos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con el cálculo oportuno y correcto de depreciaciones de acuerdo a las políticas establecidas. • Realizar un registro de las depreciaciones de los activos fijos, para tener constancia de sus saldos reales. • Cumplir con los porcentajes de depreciación establecidos en el reglamento de la ley del régimen tributario Art. 17 n°6.
<p align="center">CUENTAS POR PAGAR</p>	<p>Establecer sistemas de registro adecuado para saber el monto real que se debe y las fechas de vencimiento por pagar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar registros contables de las deudas, así como las fechas de pago y de los abonos que se van realizando.
<p align="center">COMPRAS</p>	<p>Establecer un método de control de compras.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Efectuar un registro de todas la compras diarias que se realizan, con el fin de verificar cuanto de inventario ingresa a bodega, • Tener un listado de inventario con el precio de compra de cada producto.

VENTAS	Establecer políticas y controles de ventas para su correcta contabilización.	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un listado de los precios de venta al público de todos los productos. • Llevar un registro de las ventas diarias, de las que se emiten factura como de las que no. • Establecer una política de facturación para montos de venta iguales o superiores a \$20.00, y en el caso contrario siempre se deben expedir notas de venta, mismas que deben ser registradas.
GASTOS	Establecer un control de gastos para su correcta contabilización.	<ul style="list-style-type: none"> • Pedir comprobante del gasto realizado, archivarlo Y registrarlos de acuerdo al período establecido.

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

La implementación de todos estos parámetros ayudará a la empresa a saber con exactitud los valores reales de todas sus operaciones, y de esta manera reflejar una real situación financiera del negocio para poder tomar decisiones, usar los recursos numerarios de forma eficiente, tener una información contable viable, y cumplir con las obligaciones tributarias de modo oportuna.

6.7.3.7.02 Estrategias

TABLA 26. ESTRATEGIAS DEPARTAMENTO FINANCIERO

DEPARTAMENTO	OBJETIVOS ESPECIFICOS	ESTRATEGIA	TÁCTICA	RESULTADO A OBTENER
FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar la rentabilidad en un 10% en los próximos 2 años. • Tener un plazo de recaudación de las cuentas por cobrar de 30 días. • Elevar al máximo los niveles de servicio al cliente en un 95%. • Aumentar los ingresos con la comercialización de los productos de la canasta Disensa. 	Conocer el precio de venta al público de los productos que vende la competencia y poder ofertar precios competitivos en determinadas líneas.	Investigar mediante proformas precios que mantiene la competencia.	Valores para medir precios compatibles y/o competitivos que generen ganancia.
		Implementar un sistema que garantice un nivel óptimo de inventario.	Administrar adecuadamente los inventarios para evitar incrementos innecesarios en los costos de almacenamiento y pérdidas.	Se podrá saber con exactitud las entradas y salidas de los inventarios.
		Capacitar al personal en el manejo del sistema contable.	Facilitar al personal el manual del sistema y realizar reuniones para su capacitación.	Controlar y reflejar en el momento oportuno la información oportuna de la situación financiera.
		-Negociar con los proveedores los mayores plazos posibles de pago.	Estar informado de lo que oferta el proveedor, prepararse para la negociación, y mencionar el acurdo de las formas de pago (30 o 60 días.)	-Pago de deudas menores. -Adquisición de mercadería faltante.

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

TABLA 27. ESTRATEGIAS DEPARTAMENTO DE VENTAS

DEPARTAMENTO	OBJETIVOS ESPECIFICOS	ESTRATEGIA	TÁCTICA	RESULTADO A OBTENER
VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> • Diversificar la cartera de productos en un 5% para los próximos 2 años. • Mantener y proteger a los clientes claves de la entidad 	Renovar la cartera de productos a mediano plazo debido a que el mercado se encuentra en un constante crecimiento	Determinar las ventajas y desventajas de los productos de la canasta Disensa del Sistema de Franquicia que en la actualidad son muy cotizados por los clientes.	Llegar a ser más competitivo en el sector comercial de materiales de construcción.
		Proporcionar ofertas a los clientes más habituales.	Dos veces al mes dar a conocer al cliente las ofertas establecidas en la entidad, por ejemplo: Por la compra de dos productos, lleve al precio de uno.	Motivar a los consumidores y volverlos leales.
		Para aumentar las ventas, se deberá aumentar la publicidad.	Publicitar en medios de comunicación tales como radios, prensa escrita o Internet; podemos hacer uso de volantes, afiches, folletos.	-Ser conocidos por los consumidores y persuadir a que adquieran los productos. - La empresa tendrá utilidad al aumentar sus ventas.
		Selección de proveedores que vendan productos al mismo precio.	Realizar una lista de proveedores más frecuentes con sus respectivos productos y precios de venta.	Aumenta los precios de venta al público.

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

TABLA 28. ESTRATEGIAS DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y OPERATIVO

DEPARTAMENTO	OBJETIVOS ESPRECIFICOS	ESTRATEGIA	TÁCTICA	RESULTADO A OBTENER
ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Asignar adecuadamente cada una de las tareas y responsabilidades de cada departamento en la empresa. • Mejorar la atención al cliente en todas las áreas de la empresa. • Reducir el tiempo de espera de los clientes. 	Transmitir a los clientes la imagen organizacional de la entidad.	Elaboración de su plan estratégico anual, en el cual se detallará claramente la visión y misión, objetivos en las diferentes áreas.	Cumplimiento por parte de los empleados en cuanto a la visión, misión y objetivos .
		Se establecerá funciones a cada uno de los empleados de la empresa.	Realización de un organigrama funcional.	Los miembros de la empresa tendrán una adecuada segregación de funciones.
		Capacitar a los empleados en atención al cliente.	Establecer fechas con los directivos para realizar las capacitaciones.	Aumentar los conocimientos y cambiar las actitudes en el desempeño de su trabajo.
		Implementar programas de Evaluación del desempeño laboral.	Desarrollo de programas de evolución del desempeño y comportamiento organizacional.	Mejorará el desempeño laboral, y tendrán oportunidades de crecimiento.
		Codificar los productos ferreteros y registrarlos en el sistema.	Designar a una persona del departamento para que codifique cuantifique y registre el inventario existente.	Adquisición más rápida y oportuna del producto para la venta.

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

6.8. ADMINISTRACIÓN

Para la implementación de las propuestas establecidas, se necesitará la aprobación del gerente general de la “Ferretería los Andes”, para mejorar la toma de decisiones apoyado por el contador y la investigadora.

GERENTE

Analizar y ejecutar los cambios encomendados.

CONTADOR

- Asesorar a sus auxiliares basándose en los objetivos y estrategias que se han propuesto.
- Coordinar la planificación.

INVESTIGADORA

- Proporcionar la información.
- Cooperar con las recomendaciones realizadas.

6.9 PLAN DE MONITOREO Y EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

TABLA 29. Tabla de Previsión de la Evaluación

Nº	PREGUNTAS	PLAN DE EVALUACIÓN
1	¿Qué evaluar?	Objetivos y estrategias financieras y operativas.
2	¿Por qué evaluar?	Para tener una información precisa sobre la liquidez de la empresa para la toma de decisiones, lo que permitirá ser más competitiva y fortalecer su estructura económica.
3	¿Para qué evaluar?	Obtener mayor liquidez, optimizando recursos económicos de la empresa.
4	¿Con qué evaluar?	El proceso de evaluación de la presente investigación se realizará bajo los siguientes instrumentos: Encuestas dirigidas al personal interno de las áreas de la entidad, (eficiencia, liquidez, solvencia, endeudamiento, rentabilidad.)
5	¿Cuáles son los Indicadores?	Cuantitativos y Cualitativos
6	¿Quién evalúa?	Investigador: Nataly Espinoza de los Monteros Gerente: Gonzalo Zamora.
7	¿Cuándo evaluar?	El tiempo estimado para la ejecución de esta propuesta es desde el periodo comprendido entre febrero- mayo 2014
8	¿Cómo evaluar?	Investigación de Campo
9	¿Cuáles son las fuentes de información?	Ferretería los Andes, Gerente: Gonzalo Zamora, Subgerente: Mariana Medina, Contadora: Paulina Zamora.
10	¿Con que instrumentos se va a evaluar?	Tabla de la propuesta.

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

BIBLIOGRAFÍA

- BAENA, Diego. (2010), “Análisis Financiero- Enfoque y Proyecciones”, Editorial Ecoe, Bogotá, 370 pp.
- BANSON, Enrique y FLORES, Francisco. (2009), “Análisis de Estados Financieros-Fundamentos teóricos y caso prácticos”, Editorial Person Educación S.A, Madrid-España, 273 pp.
- BRIGHAM Eugene y Houston Joel. (2005), “Fundamentos de la Administración Financiera”, Thomson Editores S.A de C.V, México, 831pp.
- DELGADO, Héctor. (2011), “Administración Estratégica- Un enfoque metodológico”, Editorial Tillas, México, 296 pp.
- ESTUPIÑA, Rodrigo y ESTUPIÑA Orlando. (2006), “Análisis Financiero y de Gestión”, Eco Ediciones, Bogotá, 350 pp.
- HERRERA, Luis. MEDINA, Arnaldo y NARANJO, Galo (2004): "Modalidades de investigación. Tutoría de la investigación científica, guía para elaborar en forma amena el trabajo de graduación", Diamerino editores, Quito – Ecuador, 252 pp.
- GITMAN, Lawrence. J., (1990), “Financiera Básica”, Harla S.A de C.V., México, 723pp.
- HANSEN, Arturo; HANSEN, Teresa y HANSEN, Juan. (2009), “NIIF Teoría y Práctica-Manual para implementar las Normas Internacionales de Información Financiera”, Editorial Hansen-Holm, Ecuador, 493 pp.

- HORNGREN, Charles. (2010), “Contabilidad”, Octava Edición, Editorial Person Educación, México, 790 pp.
- MORENO, Joaquín. (2003), “Planeación Financiera”, Primera Edición, compañía Editorial Continental, México, 185 pp.
- MUNCH, Lourdes. (2010), “Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Procesos Administrativos”, Editorial Person Educación, México, 303 pp.
- ORTEGA, Alfonso. (2008), “Planeación Financiera Estratégica”, Primera edición, Mc Graw- Hill/Interamericana Editores. S.A de C.V, México, 320 pp.
- PADILLA, Marcial. (2007), “Gerencia Financiera Empresarial”, Eco Ediciones, Bogotá, 620 pp.
- TOLEDO, Miguel. (2012), “ Análisis de los Estados Financieros”, Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A de C.V, México, 3.18 pp
- VAN DEN BERGHE, Edgar. (2010), “Gestión y Gerencia Empresarial”, Segunda Edición, Editorial Ecoe, Bogotá, 336 pp.
- VAN HORNE, James., (1986), “Administración Financiera”, Editorial Prentice-Hall, México, 930 pp.
- ZAPATA, Pedro. (2008), “Contabilidad General”, Sexta Edición, Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A de C.V, México, 556 pp.
- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (2008), Registro Oficial N° 449. (En línea) Disponible en:

http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4742&Itemid=498 (Fecha de consulta: 22.10.2012).

- DIAS, Fernando (2005,). “La planeación financiera a corto y largo plazo”. (En línea) Disponible: <http://search.proquest.com/docview/467988798?accountid=36765> (Fecha de consulta: 22.10.2012).
- KILSTEIN, Andrés. (2007), “Enfoques Cuantitativos vs. Cualitativos”. (En línea) Disponible en: <http://www.escribimos.com/verNota.asp?idNota=56&titulo=Enfoques-cuantitativos-vs-cualitativos>. (Fecha de consulta: 13.12.2012).
- LEY DEL REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (2004), Registro Oficial N° 463. (En línea) Disponible en: www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=2101&Itemid=333 (Fecha de consulta: 24.10.2012).
- MERINO MENESES, Fernanda Geovanna. (2012), “La gestión financiera operativa y su incidencia en la toma de decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo de la empresa distribuidora Salazar Mayorga cía. Ltda.” (En línea) Disponible en: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1871/TA0156.pdf?sequence=1> (Fecha de consulta: 15.10.2012).
- MEZA CASCANTE, Luis Gerardo. (2009), “El paradigma positivista y la concepción dialéctica del conocimiento”. (En línea) Disponible en: <http://www.tecdigital.itcr.ac.cr/revistamatematica/ContribucionesV4n22003/meza/pag1.html> (Fecha de consulta: 20.11.2012).

- MOYOLEMA MUYULEMA, María Hortensia. (2011), “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010”: (En línea) Disponible en: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1944/TG0002.pdf?sequence=1> (Fecha de consulta: 18.10.2012).
- MORALES MURGUEITIO, María Fernanda. (2011), “El control interno y su impacto en la liquidez de la Cámara de Comercio de Ambato durante el año 2010”. (En línea) Disponible en: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1793/TA0103.pdf?sequence=1>. (Fecha de consulta: 15.10.2012).
- NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (2008), (En línea) Disponible en: <http://plancontable2007.com/niif-nic/nic-normas-internacionales-de-contabilidad/nic-01.html> (Fecha de consulta: 26.10.2012).
- REGLAMENTO DE LA LEY DEL REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (2010), Registro Oficial N° 209. (En línea) Disponible en: <http://guiaosc.org/wp-content/uploads/2013/07/ReglamentoLORTI2013.pdf> (Fecha de consulta: 24.10.2012).
- RODRÍGUEZ PACHA, Esthela Verónica. (2011), “Gestión administrativa financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa Impoarsa de la ciudad de Ambato, durante el año 2010”. (En línea) Disponible en: [http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1797/TA0105.pdf?sequence=1\(1\)](http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1797/TA0105.pdf?sequence=1(1)) (Fecha de consulta: 18.10.2012).

- SALAZAR ALCÍVAR, Jenny Paulina. (2011), “La planificación financiera empírica incide en la liquidez en la cooperativa de ahorro y crédito Campesina Ltda. (COOPAC) de la ciudad de Ambato, periodo segundo semestre 2010”. (En línea) Disponible en: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1952/TG0010.pdf?sequence=1>(Fecha de consulta: 15.10.2013).
- THOMPSON, Iván. (2010) “Definición de encuesta”, (En línea) Disponible en: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>. (Fecha de consulta: 26.12.2013).
- WIKIPEDIA, Enciclopedia Libre. (2012) “Muestra Estadística”, (En línea) Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra_estad%C3%ADstica(Fecha de consulta: 26.12.2013).
- YARINGANO, Luis, Marta (2008) “Definición de Deductivo e Inductivo”. (En línea) Disponible en: <http://luisyaringano.blogspot.com/2008/04/definicion-de-deductivo-e-inductivo.html>(Fecha de consulta: 28.12.2013).
- FERNANDES, Alis. (2009) “Análisis Financiero”. (En línea) Disponible en: http://www.oocities.org/es/alis_fernandez/hw/t3.html (Fecha de consulta: 10.01.2014).
- FERNANDES, Alis. (2009) “Análisis Financiero”. (En línea) Disponible en: http://www.oocities.org/es/alis_fernandez/hw/t3.html (Fecha de consulta: 10.01.2014).
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2013). (En línea). Disponible en: <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web>

&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0CDUQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.cfn.fin.ec%2Findex.php%3Foption%3Dcom_docman%26task%3Ddoc_download%26gid%3D947%26Itemid%3D&ei=NIOTU-KWO9CQqgahqIHOCQ&usg=AFQjCNEbGD2WxddFW-14iDPYaqwVvd-PJw&bvm=bv.68445247,d.b2U . (Fecha de consulta: 15.04.2014)

- FRANQUISIA DISENSA. (2013). (En línea). Disponible en: http://disensa.com/main/index.php?option=com_content&task=view&id=120&Itemid=189 (Fecha de consulta: 15.04.2014)
- HERNÁNDEZ, José. (2005) “Técnicas de Análisis Financiero”. (En línea) Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales5/fin/anfinancier.htm> (Fecha de consulta: 15.04.2014).
- VELASCO, Noemí. (2008) “Ratios de Rentabilidad”. (En línea) Disponible en: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/ratios-de-rentabilidad.htm> (Fecha de consulta: 24.05.2014).

ANEXO 1

MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES - MÁS

Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p>1) La empresa "FERRETERIA LOS ANDES" no cuenta con suficientes Activos Circulantes y ciertos Activos Fijos. Las causa a que la empresa no cuente con un Activo Circulante y Ciertos Activos Fijos se debe al mal manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos circulantes: el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios. Además se debe a que no posee recursos financieros disponibles en la empresa y de igual manera se debe a que el propietario no posee un eficiente Plan de Gestión Operacional. Como efecto tenemos principalmente la quiebra del negocio, baja rentabilidad, falta de inventarios para la entrega a los clientes, no ser una empresa apta para la competencia en el mercado.</p>	<p>Inadecuada Administración del Activo Circulante en la "FERRETERIA LOS ANDES".</p>	<p>Mantener un equilibrio entre activos y pasivos circulantes, con el fin de que los proveedores continúen suministrando bienes y reabasteciendo los inventarios, lo que implica no interrumpir los programas de producción o servicios y la satisfacción de la demanda.</p> <p>Obtener razones de liquidez generales como inmediatas que demuestren la capacidad indudable para cubrir sus deudas corrientes, crear conocimiento financiero, innovar productos, mejorar procesos y responder rápidamente a los cambios constantes del mercado potencial.</p>	<p>Implantar un plan de gestión operacional, realizar un estudio interno de las operaciones de la entidad. Capacitar al personal para la Administración eficiente de los recursos financieros.</p> <p>Realizar un estudio masivo a la entidad en el ámbito financiero de esta manera satisfacer de la mejor forma a los clientes potenciales y poder cumplir con las obligaciones de la entidad.</p>

<p>Dentro de la organización no se maneja correctamente el sistema contable que fue otorgado por DISENSA, esto se debe a que el personal de la entidad no se encuentra capacitado para gestionarlo, dando como efecto un reflejo incorrecto de la situación actual de la empresa.</p>		<p>Llegar a ser una empresa ferretera distribuidora a nivel internacional.</p>	<p>Ejecutar con excelencia el Plan de Gestión Operacional. Realizar capacitaciones al recurso humano. Trabajar en función de la satisfacción de la necesidad de sus clientes.</p>
---	--	--	---

Fuente: Investigación de Campo (2012)
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros



ANEXO 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENTREVISTA

DIRIGIDO A: Los propietarios de las Ferreterías Disensa de la ciudad de Ambato.

PROPIETARIO	TELÉFONO
Araque de Arias Lilia Soledad	593-3-2820568
Arcos Mendoza Néstor Ángel	593-3-2587906
Bonilla Reyes Mercy Patricia	593-3-2452141 - 2854852
Brito Aguilar Cesar Bolívar	3-2828471
Celi Olivo José Luis	593-3-2824780
Chango Pacha Luis Alfonso	593-032828457
Cumbajin Guana Víctor Hugo	593-3-2762090
Fiallos Solís Washington Jhonder	593-6-2415259
Freire Pena Rolando Ramiro	593-3-2852593
Freire Villalva Israel Salomón.	593-3-2846723
Jerez Garzón Rafael Leónidas	593-3-2312254
Tapia Gavilanes José Patricio	593-3-2842601
Veloz Balseca Jorge Aníbal	593-3-2826889
Villacis Sánchez Galo Enrique	593-3-2411457
Zamora Medina Edwin Fabián	593-3-2411243

Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

OBJETIVO: Determinar cómo el mercado de la comercialización y distribución de materiales de construcción está siendo afectado día a día.

PREGUNTA PRINCIPAL: ¿Cómo está siendo afectado el mercado de la comercialización y distribución de materiales de construcción en su empresa?

PREGUNTAS SECUNDARIAS: ¿Cuáles cree Ud. Que son los motivos para que su empresa sea afectada en la comercialización y distribución de materiales de construcción?

RESPUESTAS:

Mediante una entrevista realizada de forma personal, los propietarios antes mencionados expresaron que el mercado de la comercialización de materiales de construcción están siendo afectados por la competencia desleal y micro-ferreterías que han proliferado últimamente, la inestabilidad y crisis económica, la migración, el aumento del impuesto al anticipo del impuesto a la renta, y como punto esencial la disminución en el volumen de sus ventas, considerando que han tenido que hacer inversiones para promociones, a fin de conseguir clientes como también obtener productos calificados, información de mercado. Además gran parte de ellos mencionaron que muchos de los problemas económicos que tienen, es por la falta del conocimiento en administración y cooperación del personal.

ANEXO 3

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE - RUC

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

PERSONAS NATURALES



SRI
- In favor of you!

NUMERO RUC: 1809258566001

APELLIDOS Y NOMBRES: ZAMORA ARROBA EFRAIN GONZALO

NOMBRE COMERCIAL: FERRETERIA LOS ANDES

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

CLASIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 02/07/1944 **FEC. ACTUALIZACION:** 15/12/2011

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/05/1983 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCIÓN: 12/12/1983 **FEC. RESUMIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: JACONE CLAVIO Numero: SIN
Intersección: BOGGA CHAMANO Referencia: A MEDIA CARRERA DE LA IGLESIA DE HUACHI CHICO Telefono: 032565232

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACION MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 003 **ABIERTOS:** 3

JURISDICCION: REGIONAL CENTRO A TUNGURAHUA **CERRADOS:** 3



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIOS TRIBUTARIOS REGIONAL CENTRO



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

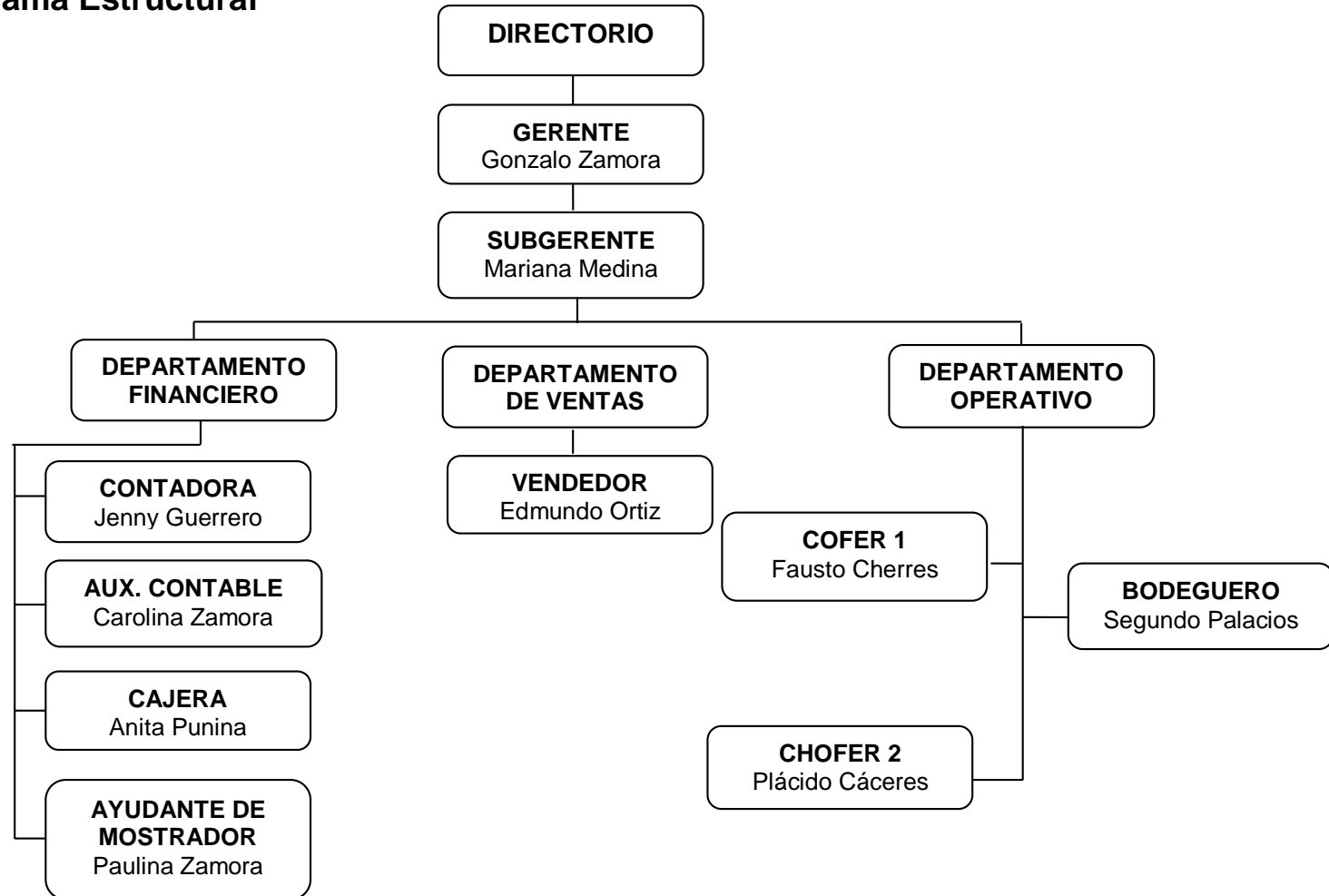
Usuario: MA/SC/1008 Lugar de emisión: AMBATO/AV. MANUELITA Fecha y hora: 15/12/2011 12:37:55

SRI.gov.ec

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros.(2012)

ANEXO 4

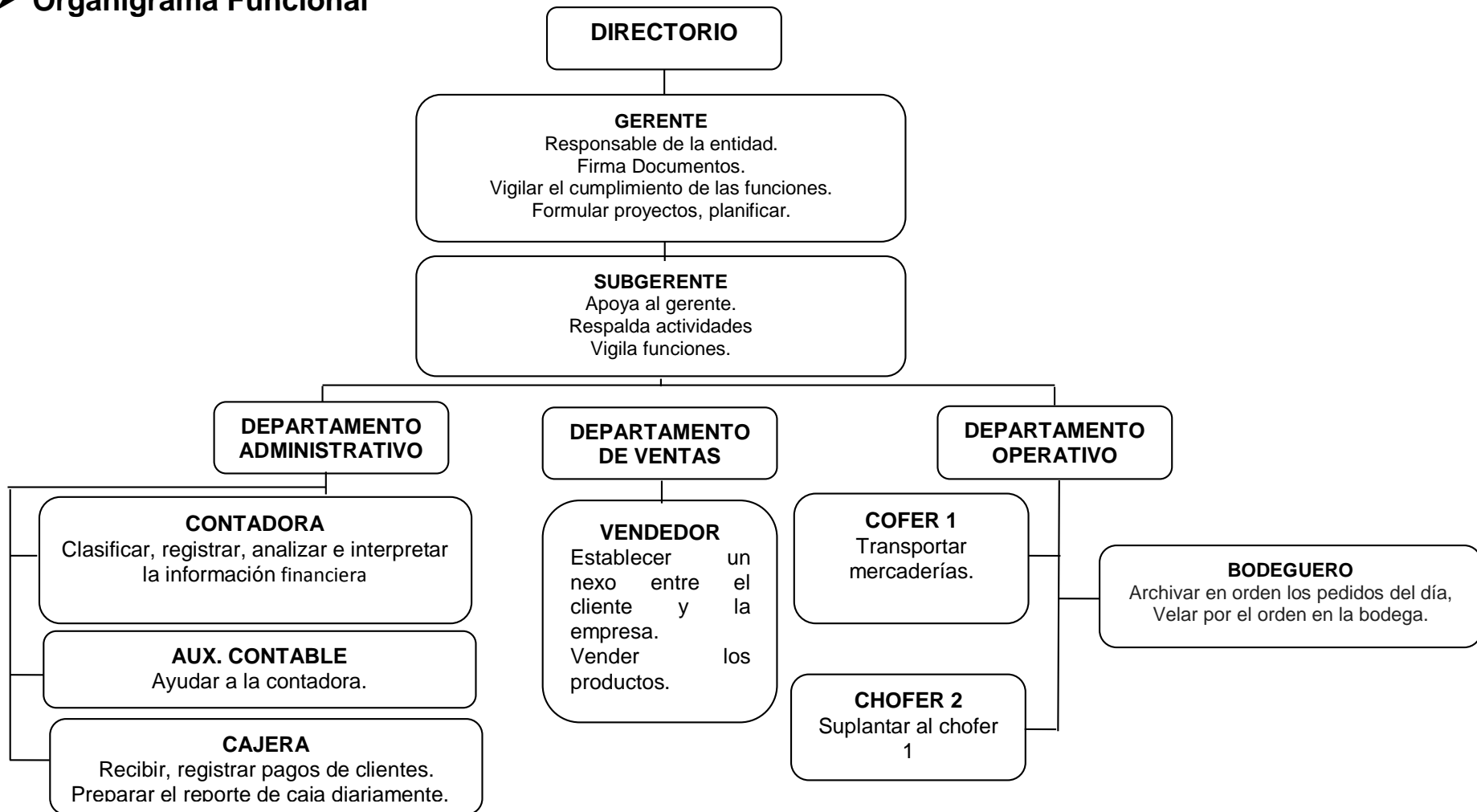
➤ Organigrama Estructural



Fuente: investigación de campo.

Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)

➤ **Organigrama Funcional**



Fuente: investigación de campo.
Elaborado por: Nataly Espinoza de los Monteros (2013)



ANEXO 5

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CUESTIONARIO DE ENCUESTA

DIRIGIDO AL: personal administrativo, financiero, de ventas y operativo de la ferretería los Andes.

OBJETIVO: Determinar las razones de una inadecuada gestión financiera operativa en la “Ferretería los Andes” y su impacto en la liquidez, la importancia que tiene los estados financieros al ser analizados y las estrategias que podemos utilizar para un mejor desarrollo operativo dentro de la entidad.

INSTRUCCIONES: Por favor lea detenidamente, escoja la respuesta que usted crea conveniente y marque con una X.

1. ¿Conoce usted el proceso administrativo que debe tener una entidad?

Si

No

Si la respuesta es NO, pase a la pregunta N° 4

2. ¿Las actividades a realizarse se las efectúa previo a una planificación?

Siempre

A veces

Nunca

3. ¿Existe un control adecuado de las actividades operativas, administrativas, financieras, realizadas por la entidad?

Si
No

4. ¿El personal cumple con los procesos, funciones responsabilidades estipuladas en la entidad?

Si
No

5. ¿Se han utilizado estrategias o tácticas para lograr una mejor estabilidad y buena situación financiera en la entidad?

Siempre
A veces
Nunca

6. ¿Se ha realizado un análisis de la gestión financiera operativa dentro de la entidad?

Si
No

7. ¿Cómo califica usted la situación financiera de su empresa?

Excelente
Muy buena
Buena
Regular
Mala

8. ¿Considera importante realizar un análisis a los estados financieros?

Anualmente

Mensualmente

Diariamente

9. ¿Se ha medido la liquidez de la empresa?

Si

No

10. ¿La empresa cuenta con disponible para cumplir sus obligaciones?

Siempre

A veces

Nunca

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

