

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.

Tema:

“Estudio de las estrategias organizacionales aplicadas a la fábrica IMESCO de la ciudad de Ambato y los indicadores financieros”.

Autora: Ramos Caicedo, Dolores Catherine

Tutor: Ing. Mg. Velasco Salazar, Rolando Xavier.

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Mg. Rolando Xavier Salazar Velasco, con cédula de identidad No. 180293473-5, en mi calidad de Tutor del Análisis de Caso sobre el tema: **“ESTUDIO DE LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES APLICADAS A LA FABRICA IMESCO DE LA CUIDAD DE AMBATO Y LOS INDICADORES FINANCIEROS”**, desarrollado por Dolores Catherine Ramos Caicedo, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad semipresencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Marzo de 2017

EL TUTOR

.....
Ing. Mg. Rolando Xavier, Salazar Velasco.


C.I. 180293473-5

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Dolores Catherine Ramos Caicedo con cédula de identidad No. 180402478-2 tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el análisis de caso, bajo el tema: **“ESTUDIO DE LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES APLICADAS A LA FABRICA IMESCO DE LA CUIDAD DE AMBATO Y LOS INDICADORES FINANCIEROS”** así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Marzo de 2017

AUTORA



Dolores Catherine Ramos Caicedo

C.I. 180402478-2

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este Análisis de Caso, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimonial de mi Análisis de Caso, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este Análisis de Caso, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Marzo de 2017

AUTORA




Dolores Catherine Ramos Caicedo

C.I. 180402478-2

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Análisis de Caso, sobre el tema: **“ESTUDIO DE LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES APLICADAS A LA FABRICA IMESCO DE LA CUIDAD DE AMBATO Y LOS INDICADORES FINANCIEROS”**, elaborado por Dolores Catherine Ramos Caicedo, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Marzo de 2017

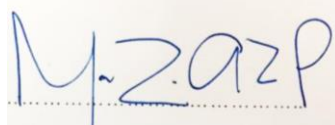


Econ. Mg./Diego Proaño
PRESIDENTE



Ing. Mg. Janet Urrutia.

MIEMBRO CALIFICADOR



Dr. Mg. Mauricio Arias.

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

A mi familia especialmente a mi padre Gustavo y a mi madre Mariana por el apoyo incondicional que me ha brindado siempre en el cumplimiento de mis objetivos.

Al Dr. Mg Diego Sánchez quien me ha guiado con todos sus conocimientos y experiencia profesional y me ha servido de ejemplo para la terminación de mi carrera. Y a todas las personas cercanas a mí, que han colaborado de manera voluntaria en la elaboración del presente trabajo.

Dolores Catherine Ramos Caicedo

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la sabiduría y la fuerza para sobrellevar las arduas jornadas de estudio en el transcurso de mi carrera. Al Ing. Tutor y a los Calificadores Ing. Janeth Urrutia y el Dr. Mauricio Arias por el apoyo que me brindaron para la culminación de trabajo de graduación. Al personal docente de la Facultad de Administración de la UTA, por sus conocimientos impartidos.

Dolores Catherine Ramos Caicedo.

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

TEMA: “ESTUDIO DE LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES APLICADAS A LA FABRICA IMESCO DE LA CUIDAD DE AMBATO Y LOS INDICADORES FINANCIEROS”

AUTORA: Dolores Catherine Ramos Caicedo

TUTOR: Ing. Mg. Rolando Xavier, Salazar Velasco.

FECHA: Marzo del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

La gestión en las empresas que orienten y consoliden la aplicación de estrategias organizacionales ineludiblemente se convierte en un imperativo para alcanzar los objetivos en términos de satisfacción del cliente, diferenciación, rentabilidad y crecimiento; adicionalmente al integrar en la empresa herramientas que permitan evaluar el desempeño financiero genera para la gerencia información que le permite tomar medidas y decisiones pertinentes ante signos reales que se detectan al contar con un análisis de activos, pasivos, patrimonio e inversiones sean estos favorables o adversos para fortalecerlos o mitigarlos respectivamente. La organización que establezca mecanismos constantes que formulen estrategias generando ventajas competitivas exige de sus miembros un compromiso para aportar con ideas y acciones que reinvente la manera actual de hacer las cosas en un desafío de mejoramiento permitiendo a la misma mantenerse con éxito.

Todos estos factores esenciales en el direccionamiento de la empresa le proporcionan adaptación a los cambios continuos que son la constante en la economía actual; comprender y adherirse a estos cambios hace que la empresa se mantenga en el tiempo y que las necesidades de los clientes sean satisfechas, que la calidad de los productos y servicios mejoren incesantemente, que la empresa sustente su crecimiento con herramientas de evaluación financiera y finalmente

logre sus más altas metas y objetivos eficientemente.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES,
ESTRATEGIAS COMPETITIVAS, ANÁLISIS FINANCIERO,
RENTABILIDAD, OBJETIVOS.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
ACCOUNTING AND AUDIT FACULTY
ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TOPIC: "STUDY OF THE ORGANIZATIONAL STRATEGIES APPLIED TO THE IMESCO FACTORY OF AMBATO CITY AND THE FINANCIAL INDICATORS"

AUTHOR: Dolores Catherine Ramos Caicedo.

TUTOR: Ing. Mg. Rolando Xavier, Salazar Velasco.

DATE: March 2017

ABSTRACT

Management in companies that guide and consolidate the implementation of organizational strategies inevitably becomes an imperative to achieve the objectives in terms of customer satisfaction, differentiation, profitability and growth; In addition to integrating in the company tools to evaluate the financial performance generates for management information that allows you to take action and decisions relevant to real signs that are detected by having an analysis of assets, liabilities, equity and investments are these favorable or adverse To strengthen or mitigate them respectively. The organization that establishes constant mechanisms that formulate strategies generating competitive advantages demands from its members a commitment to contribute with ideas and actions that reinvent the current way of doing things in a challenge of improvement allowing it to maintain itself successfully.

All these essential factors in the management of the company provide adaptation to the continuous changes that are the constant in the current economy; Understanding and adhering to these changes means that the company maintains itself in time and that the needs of the customers are satisfied, that the quality of the products and services improves incessantly, that the company sustains its growth with tools of financial evaluation and finally achieves Its highest goals and objectives efficiently.

KEYWORDS: ORGANIZATIONAL STRATEGIES, COMPETITIVE STRATEGIES, STRATEGIES, FINANCIAL ANALYSIS, PROFITABILITY, OBJECTIVES

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
IDENTIFICACIÓN DE CASO O CASOS A ESTUDIAR.....	2
1.1. Formulación del Problema	7
1.2. Justificación.....	8
1.3. Objetivos	9
CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO	10
2.1. Antecedentes Investigativos.....	10
2.2. Fundamentación filosófica	14
2.3. Hipótesis (investigación cuantitativa) o, preguntas directrices (investigación cualitativa), si fuera necesario.	28
2.4. Identificación de variables	28

CAPÍTULO III	29
METODOLOGÍA DEL DIAGNÓSTICO	29
3.1. Modalidad, enfoque y nivel de la investigación.....	29
3.2. Modalidad básica de la investigación.	30
3.3. Nivel de Investigación.....	31
3.4. Población y muestra	32
3.5. Operacionalización de las variables	35
3.6. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.	37
3.7. Análisis de la información	38
3.8. Interpretación de la información	39
3.9. Procesamiento de la información	39
CAPÍTULO IV	40
RESULTADOS	40
4.1. Principales Resultados	40
4.2. Variable Independiente.	41
4.3. Variable Dependiente.....	46
4.4. Proceso de la comprobación de hipótesis.....	51
4.5. Conclusiones	56
4.6. Recomendaciones.....	57
CAPÍTULO V	58
PROPUESTA	58
5.1. DATOS DE LA PROPUESTA	58
5.2. Antecedentes de la Propuesta.....	59
5.3. JUSTIFICACIÓN	60
5.4. Objetivo.....	61
5.5. Análisis de factibilidad.....	61
5.6. Metodología Modelo Operativo	62
BIBLIOGRAFÍA	107
ANEXOS	111

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla N° 1: Descripción de la población y muestreo IMESCO	34
Tabla N° 2: Operacionalización de la variable independiente	35
Tabla N° 3: Operacionalización de la dependiente	36
Tabla N° 4: Diseño de estrategias organizacionales	41
Tabla N° 5: Imagen Corporativa	42
Tabla N° 6: Herramientas administrativas	43
Tabla N° 7: Desempeño Organizacional y Directivo	44
Tabla N° 8: Ambiente Laboral y productivo de la empresa.....	45
Tabla N° 9: Estrategias Organizacionales.....	46
Tabla N° 10: Umbral de Rentabilidad.....	47
Tabla N° 11: Capacidad de la empresa	48
Tabla N° 12: Periodicidad de cartera	49
Tabla N° 13: Importancia del Análisis Financiero.....	50
Tabla N° 14: Frecuencias observadas Chi-Cuadrado.....	52
Tabla N° 15: Frecuencias esperadas Chi-Cuadrado.....	52
Tabla N° 16: Cálculo de Chi-Cuadrado	55
Tabla N° 17: Datos Informativos Balance General.....	74
Tabla N° 18: Cálculo del Costo Ponderado de Capital.	74
Tabla N° 19: Comportamiento Balance General	76
Tabla N° 20: Tendencia de Composición del Activo.....	77
Tabla N° 21: Tendencia del Pasivo y Patrimonio	78
Tabla N° 22: Tendencia de las ventas, costos y utilidad.....	79
Tabla N° 23: Comportamiento de los gastos operacionales.....	80
Tabla N° 24: Tendencia de los índices de liquidez.....	80
Tabla N° 25: Tendencia de los índices de actividad.	81
Tabla N° 26: Tendencia de los índices de endeudamiento	82
Tabla N° 27: Tendencia de índices de rentabilidad	83
Tabla N° 28: Análisis FODA	85
Tabla N° 29: Matriz de Estrategias	87

Tabla N° 30: Análisis sectorial IMESCO	91
Tabla N° 31: Estrategias Competitivas de la Fábrica IMESCO	95
Tabla N° 32: Estrategias Competitivas de la Fábrica IMESCO	96
Tabla N° 33: Marketing Mix de la Fábrica IMESCO	97
Tabla N° 34: Organigrama Estructural	102

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico N° 1: Árbol de Problemas	7
Gráfico N° 2: Súper ordenación conceptual	26
Gráfico N° 3: Súper ordenación conceptual	27
Gráfico N° 4: Diseño de estrategias organizacionales	41
Gráfico N° 5: Imagen Corporativa	42
Gráfico N° 6: Herramientas Administrativas	43
Gráfico N° 7: Desempeño Organizacional y directivo	44
Gráfico N° 8: Ambiente Laboral y productivo de la empresa	45
Gráfico N° 9: Estrategias Organizacionales	46
Gráfico N° 10: Mejorar estilo de vida de trabajadores	47
Gráfico N° 11: Capacidad de la empresa	48
Gráfico N° 12: Periodicidad de Cartera	49
Gráfico N° 13: Importancia del Análisis Financiero	50
Gráfico N° 14: VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	55
Gráfico N° 15: Modelo de Estrategias Organizacionales	63
Gráfico N° 16: Comportamiento del Balance General	76
Gráfico N° 17: Tendencia del activo, pasivo y patrimonio	77
Gráfico N° 18: Tendencia de Composición del Activo	77
Gráfico N° 19: Tendencia del Pasivo y Patrimonio	78
Gráfico N° 20: Tendencia de las ventas, costos y utilidad	79
Gráfico N° 21: Comportamiento de los gastos operacionales	80
Gráfico N° 22: Tendencia de los índices de liquidez	81
Gráfico N° 23: Tendencia de los índices de actividad	81
Gráfico N° 24: Tendencia de los índices de endeudamiento	82
Gráfico N° 25: Tendencia de índices de rentabilidad	83

INTRODUCCIÓN

El presente Análisis de Caso desarrolla el tema sobre el estudio de las estrategias organizacionales aplicadas a la Fabrica IMESCO de la ciudad de Ambato y los indicadores financieros, para lo cual se desarrolló en cinco capítulos que a continuación se presentan:

Capítulo I: se presenta el análisis y descripción del problema de investigación, es decir las principales razones por las que realizo este trabajo en la que nos permitió saber causas y efectos, una breve descripción a través de la contextualización, la justificación del problema y finalmente se plantean los objetivos.

Capítulo II: está enfocado en los antecedentes investigativos los mismos que ayudan al respaldo del trabajo, apoyándose en la fundamentación filosófica y legal de los marcos conceptuales, también se plantea la hipótesis.

Capítulo III: contempla los métodos utilizados para recabar la información necesaria de la investigación, métodos de recolección de datos, la población y la muestra a estudiar, también la operacionalización de las variables.

Capítulo IV: se describe el análisis e interpretación de los resultados obtenidos luego de haber aplicado la técnica de recolección –encuesta, también se detalla la verificación de la hipótesis y se mencionan las conclusiones que se generaron luego de haber realizado el trabajo investigativo y las respectivas recomendaciones con el fin de sugerir alternativas de solución.

Capítulo V: se presenta la propuesta que enmarca la posible ruta de solución a nuestro problema. Este capítulo contiene datos informativos, antecedentes, justificación y objetivos a los que se pretende llegar que permita tomar decisiones, dar soluciones al problema planteado y a posibles acontecimientos que pueden suceder con el transcurso del tiempo.

CAPÍTULO I

IDENTIFICACIÓN DE CASO O CASOS A ESTUDIAR

“ESTUDIO DE LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES APLICADAS A LA FÁBRICA IMESCO DE LA CIUDAD DE AMBATO Y LOS INDICADORES FINANCIEROS”.

Contextualización

Macro

Según (Rios, 2013) indica: “En el Ecuador, según el criterio de los constructores en los años 1989, hubo una tendencia de descenso en el ritmo de construcción debido a la dificultad de encontrar financiamiento, la falta de contratos públicos, la pérdida de valor adquisitivo de la moneda, la escasez de materiales de construcción. En un cuanto al uso de los materiales, en ese mismo año, la tendencia estuvo inclinada hacia el uso del asbesto cemento; así es como del total de permisos concedidos por el municipio para la construcción de viviendas respecto al financiamiento, se efectuó con capital propio, de personas naturales, en su mayor parte. Tan solo un 27.58% obedeció a créditos”.

En los años 90, se produce una disminución tanto en la obra pública como privada debido a que los costos de producción continúan creciendo. La mayoría de permisos de construcción se encuentran en el área urbana privada, especialmente en la provincia de Pichincha, la misma que tiene un porcentaje del 26.4% del total de los permisos. El financiamiento para este año son: con recursos propios 54.10% y saldo corresponde generalmente con recursos provenientes del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

En el 2000, se produce un crecimiento notorio en las construcciones de las viviendas como son en urbanizaciones privadas, debido al alto índice de

migración. En financiamiento para estos años son: recursos propios el 43,24% y el resto está financiado mediante créditos al IESS y a otras instituciones financieras. En cuanto a materiales de construcción predomina la utilización del hormigón armado en sus cimientos en cuanto a la estructura, y en la cubierta se usa ardex.

Los problemas desde 1989 hasta la fecha se han mantenido atreves del tiempo, la industria de la construcción se encuentra en el vaivén de los costos de los materiales y de su propia situación económica en cuanto a las variaciones de un año a otro, que no han sido positivos según agentes vinculados a la actividad. La dificultad para conseguir financiamiento, las elevadas tasa de interés, la falta de contratos públicos, la tendencia a la baja en la demanda, la disminución en poder adquisitivo, la escasez de los materiales de construcción, y la falta de programas de vivienda por parte del gobierno, todos estos son factores que influyen directamente en la evolución de la construcción en el país.”

Según (Revista Líderes, 2015) indica “Este sector productivo llegó a su techo en el 2011, cuando tuvo un crecimiento de 17,6%. Desde ese año se registra una desaceleración que se agudiza en este 2015. En el 2014, el sector creció 5,5% y para este año la previsión del Banco Central del Ecuador (BCE) es que la construcción tenga un 0% de crecimiento. Representantes de gremios productivos, constructores, empresas productoras y ferreterías consultadas coinciden en que existe un bajón. “Se vive una paulatina desaceleración del sector”, resume Pedro Ordóñez, constructor independiente.

El presidente de la Federación Nacional de Cámaras de la Construcción, la contracción del sector se acentuó en las últimas semanas. Según el dirigente, los proyectos de la ley de redistribución de la riqueza, que propone un incremento del Impuesto a la Herencia, y la ley de plusvalía, que busca gravar las ganancias extraordinarias en la venta de inmuebles y terrenos, frenaron la actividad constructora a escala nacional. Otro factor que afectó al sector fue la aplicación de salvaguardias, desde marzo pasado. La medida no afectó el desarrollo de la construcción, sino el precio de las viviendas. La inversión en el sector de la

construcción, al menos en los últimos cinco años, tuvo un protagonista principal: el Estado acaparó aproximadamente el 80% de la inversión y el sector privado tiene el 20% según coinciden dirigentes gremiales y constructores. Ya no se cuenta la ejecución de nuevas obras grandes públicas, como centrales hidroeléctricas o las carreteras.”

Meso

La provincia de Tungurahua se caracteriza por su gran apertura al comercio del Ecuador, y particularmente en la zona central que abarca a las provincias de Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, y Pastaza. La diversidad de su población tanto en volumen como en producción ha reactivado a diversos sectores de la economía, así, tenemos al sector de la construcción que desde épocas pasadas ha constituido fuentes de empleo a las clases media y baja de la provincia.

En el amplio territorio de la provincia se puede encontrar diferentes estilos de viviendas, edificios, etc que han marcado las necesidades de cada una de las familias propendiendo al incremento de soluciones del sector de la construcción con materiales de calidad, precios competitivos, y ejecución eficiente de sus procesos de construcción.

Según (Sanchez, 2011) indica “El incremento de la población de la Provincia de Tungurahua por consiguiente ha hecho que se crearan empresas para satisfacer necesidades de vivienda, vías, etc. En la ciudad de Ambato existen un sin número de empresas que se dedican a la fabricación y comercialización de materiales para la construcción, ahí encontramos a Aceroscenter, Megakons, Almacén El Hierro, Javelar Cia Ltda, Fermacol, Frevi, Almac, Vucama, mismas que conforman un fuerte mercado local. Estas fábricas tienen un rango alto respecto de las pymes por lo que proveen a un sin número de pequeños empresarios de materiales, dinamizando el canal de distribución hacia los clientes o consumidores. El sector de la construcción en Ambato se encuentra con un sin número de barreras que no han permitido tener resultados halagadores en los últimos tiempos, por ejemplo, el alto costo de la materia prima sea por su calidad o aranceles de importación, la

escasa mano de obra calificada para garantizar los productos, la revalorización del valor de la tierra, etc., han mermado la demanda de estos artículos. En la actualidad se ha incrementado el impuesto de Impuesto al Valor Agregado (IVA) que ha tenido un impacto negativo en la economía del país lo que ha disminuido las ventas dando lugar a revisar la gestión administrativa y financiera como cambio de estrategias de mercado, financieras, laborales”.

Micro

Industrias Metálicas Escobar (I.M.ESCO) fue creada en 1975, con el nombre de Talleres Escobar, en la ciudad de Ambato, en Huachi Chico Vía a Riobamba, entrada a Huachi El Progreso, inició siendo una pequeña fábrica de herramientas para la construcción, posteriormente viendo la necesidad de crecer como empresa decidieron participar en un concurso de selección de proveedores para Disensa, siendo ésta una empresa multinacional, finalmente lograron obtener el primer puesto en el concurso y pasaron a formar parte del grupo Disensa. A partir de la aprobación de los contratos establecidos y mencionados anteriormente, la industria contó con el aporte significativo por parte de esta institución, legalizado a través de un contrato firmado por medio de las dos partes, el mismo que hasta la fecha de hoy se ha ido renovando gracias a los resultados efectivos que se van obteniendo. En el año de 1990 debido al crecimiento de la empresa se cambian de local ubicado en Huachi Chico Vía a Guaranda Km. 1.

Con el propósito de incrementar líneas de producción comienza a elaborar, palas, carretillas y baldes para volquetas firmando contratos con DISENSA y deferentes concesionarios.

Fábrica I.M.ESCO es una empresa unipersonal obligada a llevar contabilidad y contribuyente especial, cuyo gerente propietario es el Sr. César Genaro Escobar Ortiz, esta empresa se dedica a la producción y comercialización de herramientas de construcción, ubicado en Huachi Chico Vía a Guaranda, se elaboran los productos con excelente materia prima, con maquinaria importada de primera, contando con un recurso humano de 50 maestros, 20 administrativos, y 20

operarios que se dedican a la elaboración y comercialización de palas, carretillas, baldes para volquetas.

Después de la elaboración de estas herramientas de construcción, son entregadas a los principales clientes quienes se encargan de distribuirlas no solo a la ciudad de Ambato sino también a nivel nacional por lo que fabrica I.M.ESCO es una industria que está liderando el mercado en producción de herramientas de construcción.

Fábrica I.M.ESCO con el fin de crecer como empresa a nivel nacional tiene como objetivo principal lograr un mejor desenvolvimiento a nivel empresarial, abasteciéndose de la más moderna maquinaria y equipos con tecnología de punta para mejorar la calidad de sus productos y de esta manera satisfacer a sus clientes y por ende ampliar sus horizontes.

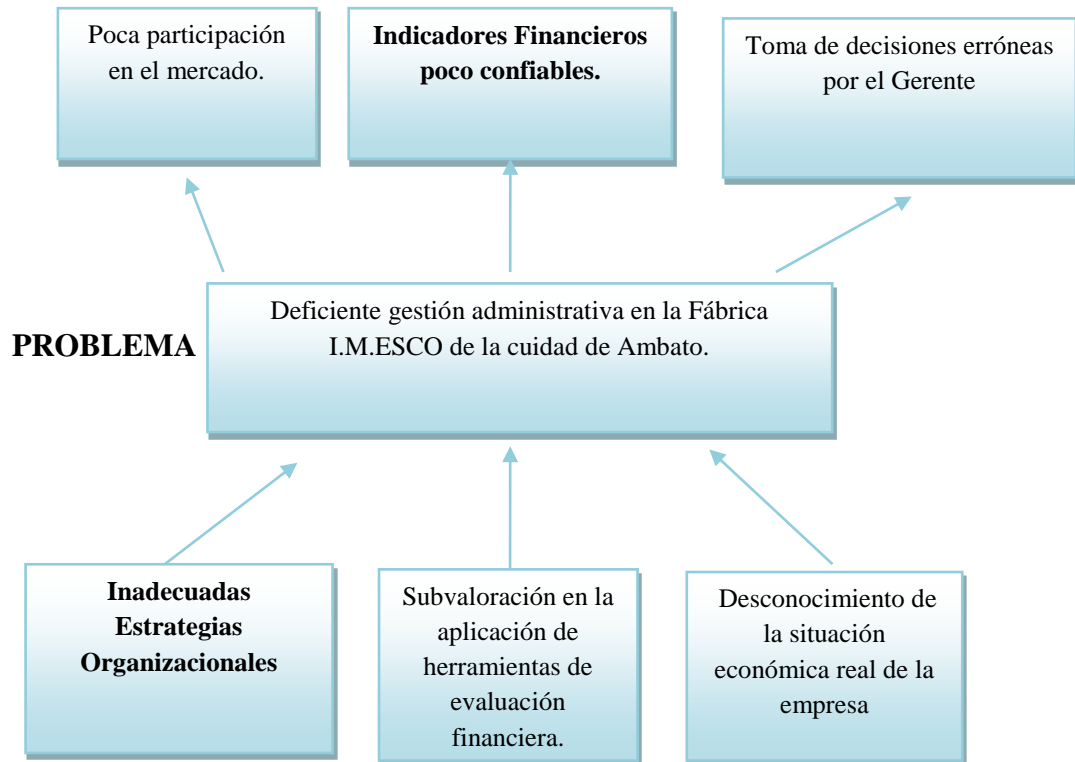
Esta fábrica ha logrado darse a conocer gracias a su único cliente potencial Disensa quien se encarga de distribuir las palas y carretillas a nivel nacional, de igual manera con los baldes de volquetes con sus clientes principales en concesionarios como Automotores de la Sierra S.A. ASSA, Hino, Automekano, entre otros.

En la actualidad cuenta con una infraestructura moderna, abriendo sus puertas a pequeños y grandes productores a nivel nacional con su nueva línea de producto en material pesado (baldes para Volqueta).Actualmente se está importando las ruedas de la carretilla debido a que el costo de importar es más bajo al de producir.

Análisis Crítico

- **Árbol de problemas.**

EFECTOS



CAUSAS

Gráfico N° 1: Árbol de Problemas

Elaborado por: RAMOS, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

1.1. Formulación del Problema

¿La deficiente formulación de estrategias organizacionales afecta a la situación de la fábrica IMESCO en el segundo semestre del año 2016?

Variable Independiente: Estrategias Organizacionales.

Variable Dependiente: Indicadores Financieros.

1.2. Justificación

En el ámbito de la disciplina administrativa, la estrategia organizacional se la concibe dentro de un marco de acciones claramente definidas por los miembros del ente productivo a fin de alcanzar las metas, tomando en cuenta su misión dentro del entorno empresarial, la visión que tiene a futuro para trascender en el tiempo y las directrices u objetivos. En particular IMESCO buscar replantear sus líneas de acción en el aspecto organizacional y financiero compaginando el esfuerzo de la fuerza laboral con los rendimientos que se logren alcanzar para darle mayor presencia dentro del complejo mercado metalmecánico a nivel local en internacional.

El sector metalmecánico actualmente se enfrenta a diferentes limitaciones entre ellas las organizacionales dado por la ausencia de propuestas viables que solucionen situaciones de productividad, competitividad, mercados, rentabilidad, etc. que respondan a las exigencias de cada gerente u propietario, apuntalando todos los recursos necesarios para beneficiar tanto a los usuarios internos y de manera imperiosa a sus clientes.

Si bien es cierto el aspecto tecnológico se asocia con el conjunto de instrumentos electrónicos y soluciones de información, este se entrelaza con la estrategia organizacional para fomentar la eficiencia, rapidez y calidad de los procesos (de producción, administración, comercialización, financiero). El conseguir un mejor performance de estos elementos hará que IMESCO tenga armas para suplir las necesidades actuales.

En lo social las estrategias organizacionales influyen positivamente, es decir, aportan al cambio radical de las prácticas antiguas de gestión de una empresa, está inmerso al estudio permanente del mercado, de ahí que se establecen correctamente formas de cómo atraer a las personas y que acepten los productos ofrecidos. No hay que dejar de lado la diferenciación que valor a la entidad en todo sentido y compromete a la empresa IMESCO a innovar constantemente utilizando la capacidad de su recurso humano para el bien común.

El empresario de antaño y actual en cierta forma no ha asimilado la importancia de administrar su negocio por medio de la estrategias, tan solo la experiencia y el “buen olfato” a los negocios han sido su clave, pero que su trabajo se ve frustrado en poco tiempo. Es de sumo interés para la gerencia y empelados de IMESCO empaparse de esta temática científica por que esperan trabajar bajo un patrón bien definido que interactúe entre las diferentes áreas y saque el mejor provecho de cada una, eliminando al máximo deficiencias e incoherencias existentes.

1.3. Objetivos

Objetivo General

- Estudiar las estrategias organizacionales y los indicadores financieros de la Fábrica IMESCO de la ciudad de Ambato”.

Objetivos Específicos

- Determinar las estrategias organizacionales para mejorar las fortalezas, y eliminar sus debilidades de la empresa IMESCO.
- Aplicar el análisis financiero para determinar la real situación y comportamiento de la fábrica en el sector metalmecánico.
- Proponer una alternativa de solución a la problemática de estudio para incrementar el desempeño organizacional.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2. Fundamentación científico – técnica (revisión de la teoría o literatura).

2.1. Antecedentes Investigativos

Los antecedentes investigación provienen de la investigación de campo realizada en la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato. La información tiene relación a la problemática actual de las estrategias organizacionales y los indicadores financieros que son tratados desde diferentes puntos de vista y que se encontraron en la revista científica Scielo en el apartado de negocios y administración.

Un estudio realizado por (Weffer, 2009), señala que: La competitividad de la empresa es una condición necesaria para permanecer en el mercado, siendo esta situación fuertemente influenciada por los entornos político, económico, social, cultural y tecnológico.

De ese modo las empresas se ven constantemente afectadas positiva y negativamente por esos entornos, es por eso que surge la necesidad de crear planes estratégicos, proyectándose hacia este entorno, adaptando y asimilando en el interior de éstas el funcionamiento del mercado, para así obtener el mayor beneficio en el mediano plazo.

En este sentido se puede expresar que la mejora de la competitividad a través de creación de estrategias está íntimamente relacionada con la capacidad de las empresas para desarrollar metodologías de formulación, implantación y evaluación de estrategias acordes con la naturaleza de su sector, características de su mercado y condiciones de su entorno ambiental.

En las últimas décadas se ha hecho referencia al concepto de estrategia de manera indiscriminada, bajo la suposición tanto de investigadores como profesionales que están trabajando bajo un mismo modelo. Sin embargo, la estrategia es un concepto multidimensional, con lo cual es francamente difícil llegar a un consenso sobre una definición sobre el término. Los diferentes conceptos de estrategia implican la existencia de perspectivas diversas en sus procesos de formación, siendo necesario proceder a revisar las características distintivas de estos procesos con el fin de identificar el perfil de formación de estrategias en una determinada organización.”

Por su parte (Escobar, 2005), en cuanto a las estrategias de una empresa, señala que: “Los cambios que hoy se producen en el entorno empresarial, caracterizados por la globalización de la economía, y la continua introducción de las nuevas tecnologías en los procesos de producción y administración en las organizaciones, han provocado a su vez, cambios en las estructuras al interior de las mismas, existiendo la tendencia al aplanamiento de estructuras y a la constante evolución de los puestos de trabajo, lo cual hace difícil mantener la estabilidad de los mismos.

Esta nueva realidad también ha modificado el contrato entre las organizaciones y sus miembros, basándose ahora en el desarrollo profesional de los empleados y en la búsqueda, por parte de dichas organizaciones, de nuevas formas para potenciar al máximo las competencias de su personal. Para dar respuesta a este gran reto, muchas empresas han optado por la aplicación de un Sistema de Competencias Laborales, como una alternativa para impulsar la formación y la educación, en una dirección que logre un mejor equilibrio entre las necesidades de las organizaciones y sus miembros.

Al respecto (Keller, 2012), expresa lo siguiente: “La implementación de estrategias empresariales que construyen valor a lo largo de la cadena productiva de bienes y servicios y simultáneamente contribuyen a la sostenibilidad es uno de los temas más difíciles de abordar en la práctica. Por eso, para el presente trabajo se investigaron las estrategias posibles, identificando aquellas opciones que

permiten lograr integrar las dimensiones de la sostenibilidad al desarrollo organizacional desde una perspectiva sistémica, así como sus posibilidades y limitaciones. Las actividades características de las cinco opciones posibles - control de riesgos, construcción de imagen y reputación, productividad y eficiencia, innovación y desarrollo de mercados - pueden implementarse de forma pura, combinada o sucesiva. De esta manera se pueden construir ventajas competitivas en el marco de la sostenibilidad, lo cual permite a la empresa lograr mayores posibilidades de éxito, no solo en el corto, sino también a mediano y largo plazo.”

En segundo nivel de importancia se acota las investigaciones realizadas sobre los indicadores financieros que se exponen en el siguiente espacio:

Para (Nava, 2009), precisa lo siguiente: “El análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. El objetivo de este estudio es analizar la importancia del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Es un estudio analítico con diseño documental basado en los fundamentos teóricos de Gitman (2003), Van Horne (2003), Elizondo y Altman (2003), entre otros. El análisis financiero se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa. Se considera que una empresa con liquidez es solvente pero no siempre una empresa solvente posee liquidez. El análisis financiero basado en cifras ajustadas por inflación proporciona información financiera válida, actual, veraz y precisa. Se concluye que el análisis financiero es una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente, la gestión de los recursos financieros disponibles y contribuye a predecir el futuro de la empresa.”

En tanto que (De la Hoz Suarez & Ferrer, 2008), expone: “La información ha representado siempre una herramienta fundamental en la toma de decisiones de las empresas; a mayor calidad de la información, mejor calidad en la toma de las mismas. Es primordial a la hora de decidir, que los empresarios analicen

detenidamente la información de diferente índole, producto de las actividades normales de la empresa, y al mismo tiempo apoyarse en experiencias pasadas para realizar predicciones, que conlleven a una toma de decisiones más acertadas.

En la toma de decisiones, considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta. Dicho pensamiento lógico aumentará la confianza en la capacidad para juzgar y controlar situaciones según la información manejada.

La toma de decisiones basadas en la información es una actividad fundamental en las empresas actuales; es la base para su supervivencia y buen funcionamiento. Comprender el proceso de toma de decisiones es algo vital para los administradores y más cuando conocen y manejan ciertas herramientas que facilitan el proceso de toma de decisiones.

Entre las herramientas utilizadas en las empresas para tomar decisiones se encuentran los indicadores empresariales. En el presente artículo se analiza el sistema de control de gestión, un instrumento gerencial, que permite que las empresas sean efectivas para captar recursos, eficientes para transformarlos y eficaces para canalizarlos. Dicho sistema descansa sobre el seguimiento y la medición de indicadores.

Se resaltan, además, como principales indicadores financieros, los de rentabilidad, utilizados para el estudio de la información contenida en los estados financieros básicos de las empresas. La rentabilidad representa uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa.

Por último, se presenta el análisis y discusión de los resultados de la investigación realizada en los hoteles de categoría media ubicados en el Municipio Maracaibo. Las empresas estudiadas corresponden al sector hotelero, específicamente aquellos hoteles ubicados en el Municipio Maracaibo, a los cuales la Corporación de Turismo de Venezuela les haya asignado una categoría de tres o cuatro estrellas. De dichas empresas se muestran los distintos indicadores de rentabilidad

utilizados así como también el comportamiento de su rentabilidad en el período 2001-2003, una vez tomadas ciertas decisiones en cuanto a formular e implementar estrategias financieras.

Según (Morelos & Fontalvo Herrera, 2012), puntualiza lo siguiente: “Los indicadores financieros son una herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas. Estos son índices estadísticos de dos o más cifras, que muestran la evolución de las magnitudes de las empresas a través del tiempo. La evaluación financiera con los indicadores financieros se puede hacer de forma vertical y de forma horizontal. La primera es elaborada relacionando varios indicadores financieros de la misma empresa o de varias empresas en un año determinado. El análisis horizontal es el realizado con un indicador financiero en varios años anteriores. En este estudio se tomaron los indicadores financieros de los principales puertos del país y se llevan a cabo análisis horizontales y verticales de cada uno de ellos.”

2.2. Fundamentación filosófica

El trabajo investigativo se basa en el paradigma positivista por cuanto se incursiona en los hechos del problema y las repercusiones en la población, aplicando el método científico, la inducción y la deducción, obteniendo los resultados para la toma de decisiones.

Según (Quesada, 2007), “Desde el punto vista positivista la realidad se presenta como simple, tangible, convergente, y fragmentable. Esta concepción supone la legitimidad de estudiar la realidad en sus manifestaciones externas, con la posibilidad de observar y medir sus elementos.”

La investigación es de carácter cualitativo por que se recogen las percepciones de los empleados de la empresa sobre las dificultades existentes en la gestión de IMESCO y plantear alternativas de solución efectivas.

Marco conceptual de la variable independiente: Estrategias Organizacionales

Administración

Según (Stephen & Coulter, 2010), “La administración involucra la coordinación y supervisión de actividades de otros, de tal forma que, estas se lleven a cabo de forma eficaz y eficiente”

Según (Chase, 2004), “El proceso administrativo consta de las siguientes etapas:”
Planeamiento Seleccionar los objetivos para el sistema de operaciones de la organización y las políticas, programas y procedimientos para alcanzar tales objetivos. Esta etapa incluye los esfuerzos dirigidos hacia el planeamiento del producto y el diseño de estrategias respecto a la forma de desarrollar el proceso de transformación. Organización Establecer una estructura intencional de procesos dentro del sistema de operaciones. Determinar y enumerar las actividades requeridas para el sistema de operaciones alcance sus objetivos, al asignar las autoridades y las responsabilidades necesarias para llevarlas a cabo. Dirección Ejecutar lo programado y ser responsable de la marcha del sistema de operaciones, cuyos resultados serán monitoreados durante la función de control. Control Asegurar que los planes y programas para el sistema de operaciones sean llevadas a cabo. La productividad deberá ser medida y evaluada por la cantidad, calidad, costos y tiempo de la producción de bienes y servicios, para ver si está conforme con lo planeado y programado.

Según **Fuente especificada no válida.**, “La administración es el conjunto de las funciones o procesos básicos (planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar) que, realizados convenientemente, repercuten de forma positiva en la eficacia y eficiencia de la actividad realizada en la organización.”

Según **Fuente especificada no válida.**, “La administración son las tareas que realizan los gerentes, los cuales incluyen la planeación, la organización, la dirección y el control del trabajo de una organización.”

Planificación

(Reyes, 2004), “La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y la determinación de tiempo y números necesarios para su realización.

(Koontz, 1985), “Una función administrativa que consiste en seleccionar entre diversas alternativas los objetivos, las políticas, los procedimientos y los programas de una empresa”

(Chiavenato, 1986), Describe a la planeación como: “la función administrativa que determina anticipadamente cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para alcanzarlos, se trata de un modelo teórico para la acción futura”.

Según (Aranda, 2007), cita a (Arguin, 1988), “La planificación estratégica es un proceso de gestión que permite visualizar, de manera íntegra el futuro de la institución, que se deriva de la filosofía, de su misión, de sus orientaciones, de sus objetivos, de sus metas, de sus programas, así como de sus estrategias, a utilizar para asegurar su logro. El propósito es el de concebir a la institución, no como un ente cerrado, aislado sino como un sistema abierto y dinámico, sensible a las influencias externas y lista para responder a las exigencias del medio ”

Tipos de Planificación

Según (Aranda, 2007), “Los principales modelos de planificación que se aplicados y se están aplicando en el mundo, en especial en América Latina tanto en el sector público como el privado, giran alrededor de los siguientes: Planificación Normativa o Tradicional. Planificación Prospectiva, Planificación Prospectiva Participativa, Planificación Interactiva, Balance Scorecard o Tablero de Mando, Planificación Estratégica.”

Declaración de la visión y la misión

Según (Fred, 2003), “La elaboración de una declaración de la visión se considera a menudo como el primer paso a seguir en la planificación estratégica precediendo incluso el desarrollo de una declaración de la misión. La declaración de la misión son expresiones perdurables de los propósitos que distinguen a una empresa de otras empresas similares. Una declaración de la misión identifica el alcance de las operaciones en términos del producto y del mercado.”

Oportunidades y amenazas externas

Según (Fred, 2003), “Las oportunidades y amenazas externas se refieren a las tendencias y sucesos económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, legales, gubernamentales, tecnológicos, y competitivos que pudieran beneficiar o dañar en forma significativa a una empresa en el futuro.”

Fortalezas y debilidades internas

Según (Fred, 2003), “Las fortalezas y debilidades internas son las actividades que la empresa puede controlar y cuyo desempeño se califica como excelente o deficiente “

Objetivos a largo plazo

Según (Fred, 2003), “Los objetivos se definen como resultados específicos que una empresa intenta lograr para cumplir con su misión básica. Los objetivos son indispensables para lograr el éxito de una empresa debido a que establecen la dirección a seguir, ayudan en la evaluación, crean sinergia, relevan prioridades, enfoca la coordinación y proporcionan una base para llevar a cabo con eficacia las actividades de planificación, organización, motivación y control,”

Estrategias

Según (Fred, 2003), “Las estrategias son los medios por los cuales se logran los objetivos a largo plazo. Las estrategias de negocios incluyen la expansión geográfica, la diversificación, la adquisición, el desarrollo de productos, la penetración del mercado, la reducción de costos, la enajenación, la liquidación y las empresas conjuntas. Las estrategias son acciones potenciales que requieren decisiones de parte de la gerencia y de recursos de la empresa.”

Políticas

Según (Fred, 2003), “Las políticas son los medios por los cuales se logran los objetivos anuales. Las políticas incluyen directrices, reglas y procedimientos establecidos con el propósito de apoyar los esfuerzos para lograr los objetivos establecidos.”

Estrategias Organizacionales

Para Carlos Hernández Orosco (2011:30), “Las estrategias organizacionales es un proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr estas metas y desarrollar planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los fines buscados”

Según PRODAR (2004) “Se entiende la PE como un proceso mediante el cual una organización define su visión de largo plazo y las estrategias para alcanzarla, a partir del análisis de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y de la influencia que el entorno produce sobre la empresa, programa o proyecto.”

Al mismo tiempo Fred, R (2003:25) Las estrategias Organizacionales constituye un sistema gerencial que desplaza el énfasis de “que lograr” (objetivos) al “que hacer” (estrategias).”

Estrategias Corporativas

La estrategia corporativa es la forma en que la compañía crea valor a través de la configuración y coordinación de sus actividades multi mercado.

Estrategias de crecimiento

El crecimiento es necesario para generar más ingresos pero también, y sobre todo, para sobrevivir a los ataques de la competencia y del mercado. Este crecimiento se puede dar mediante distintas estrategias:

CRECIMIENTO INTENSIVO: Esta estrategia de crecimiento se basa en mejorar los resultados a partir de nuevas oportunidades en nuestros negocios actuales. Son acciones que buscan mejorar aquello que ya estamos haciendo.

CRECIMIENTO INTEGRADO: En ocasiones la penetración de mercado se hace casi imposible o muy limitada, entonces las empresas deciden adquirir nuevas sociedades que se dediquen o tengan relación directa con nuestros negocios actuales

CRECIMIENTO DIVERSIFICADO: Consiste en encontrar buenas oportunidades fuera de los productos actuales.

Estrategias de Estabilidad

Estrategia de saneamiento. Las aplicaremos ante fases de inestabilidad para tratar de frenar caída de las ventas y de los beneficios, incrementando la eficiencia de empresa y saneando su situación económico-financiera. Con este fin se procede: a la sustitución de la alta dirección, a la supresión de algunos activos o el empleo de estos en otras actividades buscando mayor eficacia, a la reducción de costes en existencias, personal, etc.

Estrategia de cosecha. Cuando la situación de una empresa es relativamente buena a pesar de sufrir un declive en sus ventas, pero sin llegar a resultados negativos y a situaciones de insolvencia, resulta conveniente la implantación de este tipo de estrategia que, básicamente, consiste en una reducción de inversiones en aquellas actividades poco o nada rentables, reduciendo costes y generando una liquidez que será utilizada para sanear la empresa y reemprender de nuevo el crecimiento.

Estrategia de desinversión y liquidación. Esta estrategia deberá ponerse en práctica cuando las dos estrategias mencionadas anteriormente se muestren ineficaces, dándose un agravamiento en la situación de la empresa y consistirá en la venta de partes de la empresa, procediendo a una reestructuración interna, con el objeto de reiniciar posteriormente una actividad desde una dimensión mucho más reducida. Esta liquidación de actividades va a permitir reducir costes, hacer frente al pago de las deudas e incluso realizar nuevas inversiones buscando mayor

eficiencia. En el peor de los casos estas estrategias sirven para una liquidación total, más o menos progresiva de la empresa.

Estrategia de Renovación

Una estrategia de renovación corporativa, o un cambio de estrategia corporativa, es una respuesta a una disminución en el rendimiento de la empresa. Si los clientes comienzan a comprar menos de los productos de una empresa o la empresa aumenta los costos inesperadamente por los materiales y la mano de obra, la empresa puede crear una estrategia para solucionar estos problemas. Una empresa puede comprar a otra empresa de bajo rendimiento y usar una estrategia de renovación corporativa para hacerla más productiva.

Estrategias Competitivas

Porter (1985) define la estrategia competitiva como aquella estrategia que supone una acción ofensiva o defensiva con el fin de crear una posición defendible frente a las cinco fuerzas competitivas, de tal modo que se obtenga un resultado superior al promedio de las empresas competidoras del sector industrial.

Liderazgo en costos

Liderazgo en costos destaca la fabricación de productos estandarizados a un costo por unidad muy bajo para consumidores que son sensibles al precio.

Diferenciación

La diferenciación es una estrategia cuyo objetivo es elaborar productos y servicios considerados como únicos en la industria y dirigidos a consumidores que son poco sensibles al precio.

Estrategias Funcionales

Se centra en cómo utilizar y aplicar los recursos y habilidades dentro de cada área funcional de cada negocio o unidad estratégica, con el fin de maximizar la

productividad de dichos recursos. Las áreas funcionales más caracterizadas son: producción, comercialización, financiación, recursos humanos, tecnología y compras.

Estrategias de Producción

A las empresas les interesa introducir nuevos productos en el mercado por dos razones, por un lado con el fin de incrementar los beneficios añadiendo nuevas líneas de productos rentables y, por otro lado, a las empresas les interesa porque sí no es la empresa la que introduce los nuevos productos puede ser la competencia quien introduzca los nuevos productos sustitutos de los actuales ya obsoletos. Normalmente, la introducción de estos nuevos productos no se realiza al mismo tiempo que la empresa deja de fabricar la línea de productos ya existente, es decir, se introduce un nuevo producto pero no se abandona la fabricación de los anteriores, por lo que será frecuente que las empresas utilicen los mismos procesos productivos, tecnologías de producción para obtener productos que se encuentran en diversas fases del ciclo de vida del producto.

De esta manera, al aumentar el número de productos distintos que fabrica la empresa tiende a incrementarse el tamaño de la misma. Esto tiene consecuencias positivas y negativas, las positivas son que al incrementarse el tamaño de la empresa, ésta puede beneficiarse de las economías de escala, es decir, repartir los costes entre un mayor número de unidades, y del efecto experiencia. Sin embargo, esto se hace a costa de utilizar los mismos equipos, las mismas tecnologías para fabricar productos que requerirían criterios de gestión de la producción distintos, lo que conduce a los siguientes efectos negativos: se incrementan las existencias, la complejidad de la producción, los stocks, los costes indirectos. La razón es que no se mantiene una coordinación entre la estrategia de producción y la estrategia empresarial. Para evitar estos efectos habría que integrar o coordinar la estrategia de producción con la estrategia general de la empresa, que es el concepto que se conoce como focalización de la producción.

El concepto de focalización se debe al autor Skinner, y consiste en concentrar cada fabrica, es decir, cada unidad de producción independiente, en un conjunto limitado y manejable de productos, tecnologías, ventas y mercados. De esta forma, se trata de evitar las exigencias conflictivas inherentes a las fabricas multiproductos, es decir, las fábricas que producen muchos productos. Este concepto de focalización de la producción equivale a lo que Schmenner llamó “pureza de la tecnología”, que consiste en impedir que se mezcle en una misma unidad de producción varias cosas, recomendación que podría concretarse en impedir que se mezcle el montaje y la fabricación, las operaciones altamente especializadas con otras no especializadas, los volúmenes grandes con los pequeños, los estilos diferentes de productos o los trabajos con incentivos y los que se realizan sin ellos.

La focalización de la producción puede ser por productos y por procesos. Hay distintas fases del CVP y dependiendo de ello se aplica una u otra focalización. La focalización por producto es aplicable en la fase introductoria y de declive (tanto al principio como al final de la vida del producto). La focalización por proceso se aplica en la fase del crecimiento y de madurez.

Marco conceptual de la variable independiente: Indicadores Financieros

Contabilidad

Según **Robert Meigs y otros (1998:3)** “La contabilidad es simplemente el medio por el cual medimos y describimos el resultado de una actividad económica. A menudo la, contabilidad es llamada “Lenguaje de los negocios” debido a que es muy usada en la descripción de todo tipo de actividades comerciales. El propósito fundamental de la contabilidad es suministrar información valiosa para la toma de decisiones económicas a las personas encargadas de tomarla, la entrada al proceso contable es una actividad económica, la salida es una información útil.”

Contabilidad General

Según **Javier Romero (2004:474,475)** “Sabemos que la contabilidad financiera es una técnica por medio de la cual las operaciones realizadas por la entidad se convierten en información cuantitativa, misma que se expresa en unidades monetarias y se utiliza en la toma de decisiones. Ahora bien, para que esta información pueda ser elaborada es menester que las operaciones celebradas por las empresas se registren debidamente. Para ello la contabilidad financiera se ha establecido desde el punto de vista doctrinario una serie de principios, estos son: los principios de realización y periodo contable, que nos permiten responder a las preguntas de ¿por qué y cuándo se registran las operaciones?, siendo la respuesta que una transacción se debe registrar por que se ha realizado y en el momento en que se celebra, el principio de valor histórico original que reglamenta la base del precio de costo o sus modificaciones para la asignación de unidades monetarias y el principio de dualidad económica, que nos permite tener presente que las transacciones celebradas por la entidad siempre debe mantener un aspecto dual de los recursos y sus fuentes, es decir del activo, y la suma del pasivo y el capital contable, contando también, desde luego, con el fundamento de la teoría de la Partida Doble.”

Gestión Financiera

Según Pacheco (2002:9), La gestión es la capacidad organizada de supervivencia y proyección a largo plazo y el conjunto de instrumentos y métodos que permiten la adaptación de la organización al entorno, es una forma de regulación que se constituye en mecanismos de orientación y control.”

Según Van Home (2002:2), “Gestión Financiera es la destinación apropiada del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad, gracias a sus aportes, a la minimización de costos, al empleo efectivo de los recursos colocados a disposición de la gerencia y la generación de fondos para el desempeño empresarial.”

Indicadores Financieros

Según Saenz R (2001), expone “Los Indicadores o razones financieras sirven para evaluar el desempeño pasado, presente e inclusive futuro de una empresa. Mediante este análisis es posible detectar tendencias desfavorables en determinadas áreas de desempeño empresarial e introducir los correctivos necesarios mediante la profundización del análisis de las referidas.

El cálculo de las razones o índices financieros se hace tomando en cuenta como base los datos que están contenidos en los Estados Financieros que en forma regular emiten las compañías, esto es, El Balance General y El Estado de Pérdidas y Ganancias de o varios periodos. Los indicadores financieros se calculan relacionando, por división, por una o más cuentas de los estados financieros básicos con otra u otras que se utilizan como base de comparación. Los indicadores financieros se pueden dividir en cinco grupos básicos que miden y evalúen:

La liquidez de la empresa (solvencia)

Se refiere a la capacidad que tiene la empresa para cubrir al vencimiento las deudas de corto y para atender con normalidad sus operaciones, en base a su habilidad para cumplir, sin tropiezos, las etapas y plazos del ciclo de operación.

Los indicadores que utilizaremos para este estudio son:

Índice de Solvencia (Relación Corriente) = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Indica el número de dolores que, en promedio, dispone la empresa para cancelar cada dólar del pasivo corriente dentro del ciclo de operación.

Índice de Liquidez (Prueba De Acida) = Caja + Inversiones Temporales + Cuentas Por Cobrar / Pasivo Corriente.

El grado de endeudamiento (apalancamiento)

Indica el monto de recursos de terceros que utiliza la empresa para financiar sus activos y operaciones. En este indicador utilizaremos:

Índice de Solidez (Endeudamiento)= Pasivo Total / Activo Total

Este índice permite evaluar la estructura de financiamiento del activo total. Mientras menor sea la participación del pasivo total en el financiamiento del activo total, menor es el riesgo financiera de la empresa.”

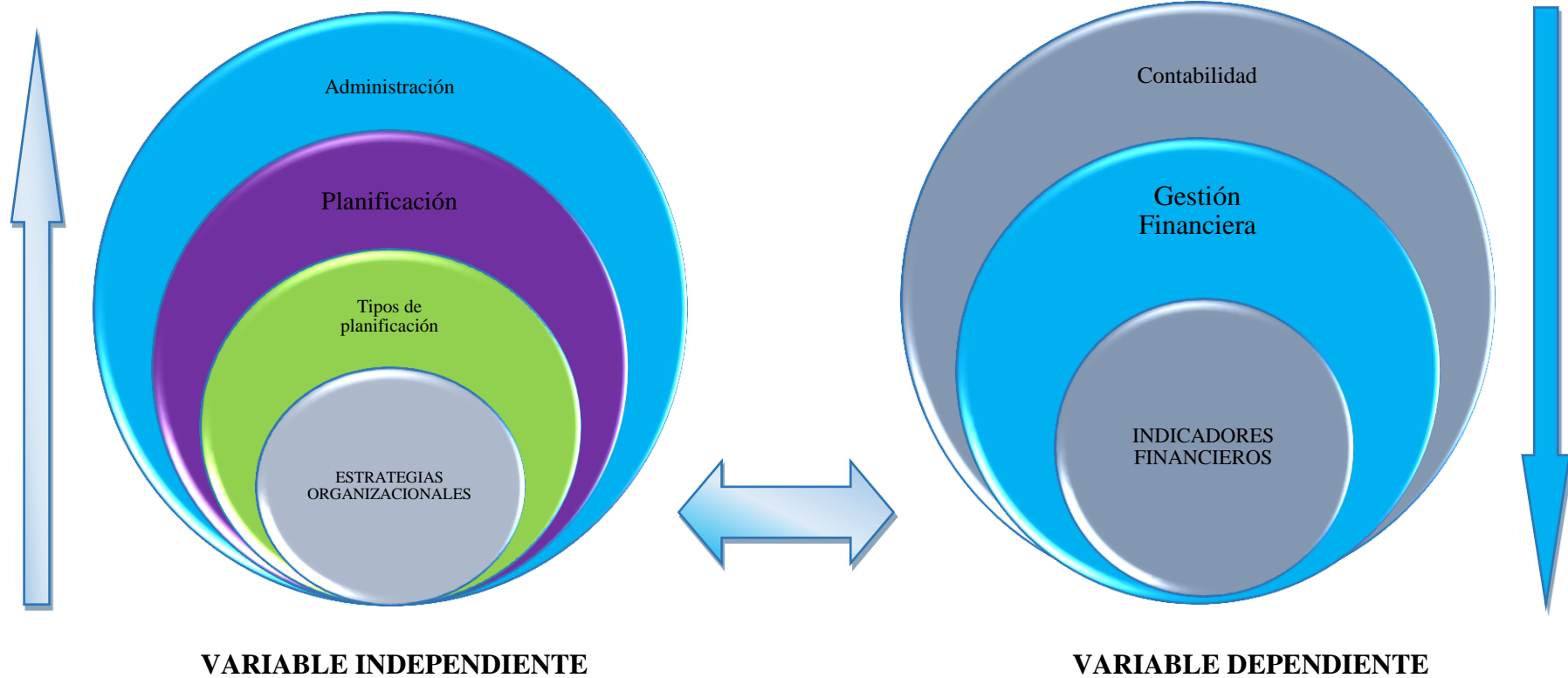


Gráfico N° 2: Súper ordenación conceptual
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: Fábrica IMESCO

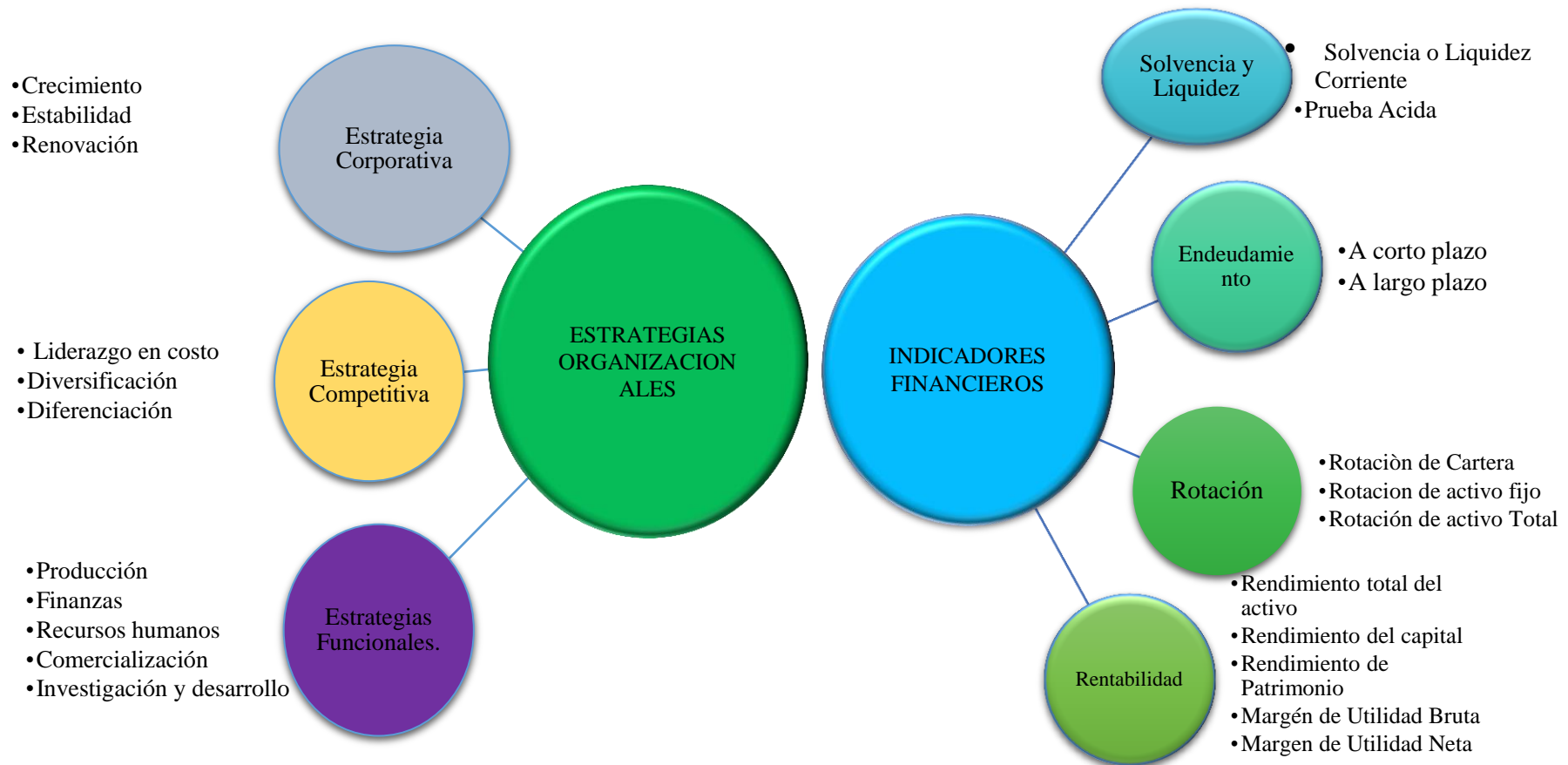


Gráfico N° 3: Súper ordenación conceptual
Elaborado por: Dolores Catherine Ramos Caicedo (2016)
Fuente: Fábrica IMESCO.

2.3. Hipótesis (investigación cuantitativa) o, preguntas directrices (investigación cualitativa), si fuera necesario.

¿Las estrategias organizacionales generan indicadores financieros positivos en la Fabrica IMESCO en el periodo 2016?

2.4. Identificación de variables

Variable Independiente: Estrategias organizacionales

Variable Dependiente: Indicadores financieros

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DEL DIAGNÓSTICO

3.1. Modalidad, enfoque y nivel de la investigación

La investigación documental, es la revisión de la teoría en libros, artículos académicos, revistas o cualquier otro medio, que otorgue soporte científico a la investigación que se realiza.

Investigación de campo

Según (Landeau, 2007) se define como: “Estudio de campo es útil para la planificación del trabajo y la comprensión de los datos recolectados por medios diferentes” La información obtenida sobre la situación actual de IMESCO fue recogida en sus instalaciones, abordando a los principales directivos y empleados, para conocer sus impresiones y experiencias respecto del objeto de estudio en cuestión para sacar conclusiones relevantes que apoye el proceso investigativo dando soluciones factibles e inmediatas.

Investigación documental – bibliográfica

“Tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teoría, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en fuentes primarias como libros, revistas, periódico y otras fuentes secundarias” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2010)

Según (Galán, 2011) “El objetivo de la investigación documental es elaborar un marco teórico conceptual para formar un cuerpo de ideas sobre el objeto de estudio y descubrir respuestas a determinados interrogantes a través de la aplicación de procedimientos documentales”. Por medio de la aplicación de la investigación documental, se realiza una revisión a la literatura sobre el tema la responsabilidad.

En IMESCO se aplicó este tipo de investigación ya que se ha valido de información secundaria tomada de fuentes de información como libros, revistas, periódicos, internet y otros los cuales han permitido el normal desarrollo de la misma, así como también mediante ella se pudo determinar términos desconocidos del análisis financiero y estrategias empresariales para de esta manera despejar dudas del lector y del investigador.

3.2. Modalidad básica de la investigación.

En este caso el enfoque que sigue la investigación es cuali-cuantitativo:

Cualitativo

La investigación en su conjunto tiene su enfoque cualitativo, en este sentido se especifican las situaciones existente a partir del origen del problema como lo señala (Strauss & Corbin, 2002), “Con el termino investigación cualitativa entendemos, cualquier tipo de investigación que produce hallazgos a los que no se llega por medio de procedimientos estadísticos u otros medios de cuantificación.” Más a fondo se efectúa una radiografía exacta del fenómeno o acontecimientos ocurridos en la empresa para establecer sus causas como sus consecuencias, además de utilizar herramientas estadísticas para someter la información primaria a validez numérica que permita valorarla y proyectar soluciones.

Con este tipo de enfoque, se analizan las características más relevantes de la variable independiente estrategias organizacionales y de la variable dependiente indicadores financieros.

Cuantitativo

El método cuantitativo, permite manejar la información de una forma numérica, por lo tanto está directamente relacionado con el cálculo, por medio de la recolección de datos establece una clara exposición a las temáticas en investigación, en si abarca

información medible, mientras el método cualitativo, permite explorar varias cualidades apegadas a la realidad, para dar explicaciones en una forma profunda sin la utilización numérica.

Según (Hernandez, Fernández y Baptista, 2010)“El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.”

3.3. Nivel de Investigación

Descriptivo

La jerarquía del estudio es de corte descriptivo y asociación de variables por considerar el aspecto del análisis e interpretación de la realidad y su entorno, así como, la dimensión numérica y relación entre las variables. La investigación descriptiva se establece de acuerdo a (Díaz, 2009),” Los estudios descriptivos buscan especificar propiedades importantes de las personas, grupos, comunidades, o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Estos estudios miden de manera más bien independiente los conceptos o variables a los que se refieren. Aunque, desde luego, pueden integrar las mediciones de cada una de dichas variables para decir cómo es, y cómo se manifiesta el fenómeno de interés, su objetivo, no es indicar como se relacionan las variables medidas.”

Correlacional

Según (Bernal C. , 2006), cita a Salkind para puntualizar lo siguiente: “La investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de las variables. De acuerdo con este autor, uno de los puntos importantes respecto a la investigación correlacional es examinar relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica que una sea causa de la otra. En otras palabras, la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales, donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro.”

Explicativo

(Hernandez, Fernández y Baptista, 2010) “Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos, es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.”

3.4. Población y muestra

Según (Toro & Parra, 2006), “Población o universo es el conjunto de unidades que conforman un colectivo sobre el cual se examinará el asunto objeto de la investigación”. Las personas seleccionadas para la población sujeto de estudio fueron los directivos, administrativos y operarios de la fábrica IMESCO, en un total de 20. Por el tamaño de la población finita que es pequeña no se calculará muestra, trabajando con todos los elementos de la población.

La población o universo de esta investigación está identificada por unidades de observación, en este caso, son los clientes internos con los cuales cuenta la fábrica IMESCO, los mismos que suman un total de 20 personas.

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO
1	Escobar Genaro	Gerente
2	Martínez Leo	Administrador
3	Solis Alexandra	Secretaria
4	Escobar Daniel	Jefe de Personal
5	Sánchez Diego	Contador
6	Guerra Alexandra	Asist. Cont. Ambato.
7	Soria Karen	Asist. Cont. Ambato
8	Fiallos Lorena	Asist. Cont. Guaya.
9	Zurita Gabriela	Cajera
10	Martínez Rogelio	Asist. de Costos
11	López Leonardo	Jefe de Ventas
12	Luisa Miguel	Vendedor 1
13	Navas José Luis	Vendedor 2
14	Carrillo José	Jefe de Prod. Ambato
15	Galarza Iván	Jefe de Prod. Guaya.
16	Terán Mario	Jefe de Bod. Ambato
17	Freire Diego	Jefe de Bod .Guaya
18	Maliza Juan	Bodeguero 1
19	Barrionuevo Geovanny	Seguridad y Salud

20	Gamboa Alex	Mensajero
----	-------------	-----------

Tabla N° 1: Descripción de la población y muestreo IMESCO

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: Fábrica IMESCO

3.5. Operacionalización de las variables

CONCEPTUALIZACION	CATEGORIZACIÓN	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS/ INSTRUMENTOS
<p>Variable independiente</p> <p>Estrategias Organizacionales</p> <p>La estrategia organizacional está relacionada con la competitividad y productividad y es un proceso de creación de ventajas competitivas, donde es importante la capacidad de innovar para obtener saltos tecnológicos, así como anticipar las necesidades de los consumidores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones Gerenciales • Análisis interno y del entorno empresarial • Adecuado control interno • Talento Humano 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento Económico • Planificación • Herramientas Administrativas • Personal capacitado 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Al tener un diseño adecuado de estrategias organizacionales cree que aumentaría el crecimiento económico y financiero? • ¿Cree usted que la imagen corporativa y administrativa mejoraría si la empresa logra un crecimiento económico? • ¿Las herramientas administrativas ayudarían a su empresa a ser competitiva en el mercado? • ¿Mejoraría el desempeño gerencial y directivo de la empresa con la información financiera oportuna? • ¿Piensa que al establecer funciones y rangos específicos al personal puede mejorar al ambiente laboral y productivo de la empresa? 	<p>Técnica: Encuesta dirigida al personal que labora en la fábrica IMESCO.</p>

Tabla N° 2: Operacionalización de la variable independiente

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: Fábrica IMESCO

CONCEPTUALIZACION	CATEGORIZACIÓN	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS/ INSTRUMENTOS
<p>Variable Dependiente</p> <p>Indicadores Financieros:</p> <p>Son utilizados para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidez • Solvencia • Gestión • Rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidez Corriente • Prueba Acida • Endeudamiento del Activo • Endeudamiento Patrimonial • Rotación de Cartera • Margen Bruto 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo piensa que las estrategias organizacionales pueden mejorar las fortalezas y eliminarán las debilidades de la fábrica? • ¿Piensa usted que al mejorar la rentabilidad de su empresa mejoraría su estilo de vida y salario? • Cree que es importante saber cuál es la capacidad que la empresa tiene para cancelar las obligaciones a corto plazo? • ¿Considera importante con que periodicidad rota cartera en la empresa? • ¿Qué tan importante es para usted que la empresa tenga una metodología adecuada de análisis financiero para la toma de decisiones? 	<p>Técnica: Encuesta dirigida al personal que labora en la fábrica IMESCO.</p>

Tabla N° 3: Operacionalización de la dependiente

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: Fábrica IMESCO

3.6. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.

Recolección de la información

Según (Cifuentes, 2006), “La recolección de información es un ejercicio de acercamiento, abierto a la comprensión de procesos complejos en los que se imbrican intereses, interacciones, identidades, conflictos, convergencias, recursos, creencias, procedimientos, estrategias e historias, entre otros muchos elementos que confluyen en la configuración de la experiencia. La recolección de la información debe permitir levantar la historia del proyecto, que luego será reinterpretada en las fases posteriores; así mismo, recuperar la memoria de los actores del proceso, sus relatos y los sentidos que ellos le han atribuido al mismo.”

Para el acopio de datos investigativos en IMESCO se escogió a la encuesta como técnica adecuada que a decir de (Ernesto & Franco, 2006), manifiesta este argumento: “Se llama encuesta, en forma genérica, a los instrumentos para la recolección de la información aplicables a cualquier tipo de unidad que contienen variables relevantes para la evaluación.” La encuesta fue elaborada con una estructura del cuestionario conformada por preguntas de selección múltiple tomando como base la escala de Likert y establecer el peso de cada respuesta para concluir y recomendar acciones de mejora.

Fuentes primarias

Según (Gomez, 2006), “Fuentes primarias (directas) constituye el objetivo de la búsqueda bibliográfica y proporcionada datos de primera mano, directamente del autor. Ejemplos de estas son: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monográficas, tesis y disertaciones, documentos oficiales, trabajos presentados en conferencias o seminarios, testimonios de expertos, documentales, etc.” Las fuentes

primarias utilizadas en el proyecto constan de libros de Planificación Estratégica, Administración, Contabilidad, Gestión, Financiera, de diversos autores y con la vigencia del caso. Además se tomó como referencia las tesis de grado de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Fuentes secundarias

Según (Gomez, 2006), “Las fuentes secundarias son compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área del conocimiento en particular (son listados de fuentes primarias), donde se mencionan y se comentan brevemente, artículos, libros, tesis, disertaciones y otros documentos relevantes.”

En las fuentes secundarias se utilizó la revista Scielo para obtener información especializada en el área de los negocios, administración y economía adaptando a problemática central en estudio, con lo que se tuvo antecedentes trascendentales para la comprensión de los hechos o acontecimientos en la entidad y su entorno y la proyección de nuevas alternativas de solución.

3.7. Análisis de la información

Según (Cifuentes, 2006), “Esta fase incluye el proceso de revisión, depuración, organización, almacenamiento, procesamiento (codificación, elaboración de notas, ordenamiento, codificación, etc.) y tratamiento analítico de la información. Esto posibilita una primera lectura de la información en la cual priman la lógica cronológica y la derivada de las categorías originales de análisis.”

Para el adecuado análisis de los datos provenientes de las encuestas, se realizó las tabulaciones correspondientes una a una las preguntas, colocando en orden secuencial las respuestas y analizando los valores obtenidos, apoyándose en el método científico, inductivo, deductivo.

3.8. Interpretación de la información

Según (Cifuentes, 2006), “Con esta etapa se hace alusión a la reflexión crítica en torno a la información previamente analizada. Es decir, este momento se caracteriza por la confrontación entre la experiencia analizada y la teoría, y, con base en ello se intenta establecer los fenómenos que caracterizan la experiencia o los procesos de intervención característico de la misma (aquello en el que el eje haya puesto su acento).”

Con base en la revisión exhaustiva de la literatura científica se contrasto con la información de campo para establecer la hipótesis de investigación a ser comprobada. En cada interrogante se da un criterio profesional minucioso de la percepción de los encuestados, y sus efectos que producen en ellos para formar una idea exacta de los puntos críticos a eliminar.

3.9. Procesamiento de la información

Según (Ernesto & Franco, 2006), “Después de efectuada la recolección, hay varias pasos que usualmente se realizan para el procesamiento de la misma información. Ellos son: a) La codificación es la tarea de asignar números a las variables y a los valores que éstas puedan asumir dentro de su rango de variación. b) El análisis de consistencia de las variables después de realizada la grabo verificación, se realizan pruebas para garantizar que los valores registrados por las variables en las unidades de análisis se encuentran dentro del rango de variación posible y. al mismo tiempo, son consistentes entre sí.) Análisis de la distribución y la relación existente entre las variables estos análisis tienen por objeto determinar el agrupamiento de los valores de la variable según la distribución que ellos presenten en la muestra (puntos de quiebre).”

Para el procesamiento de la información se elaboró planillas de registro de datos con ítems para darle sentido a los números y porcentajes y luego presentarlos en gráficos estadístico de pastel y observar la ponderación de cada respuesta.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Principales Resultados

Para la obtención de los resultados de la investigación se elaboró una encuesta para los directivos y empleados de la fábrica IMESCO con la finalidad de recabar información de las acciones que se llevan a cabo sobre la gestión de la empresa y los indicadores financieros que ha obtenido en los años 2014-2015.

Las encuestas están estructuradas en 5 preguntas cada una para una población de 20 personas, con varias opciones de respuesta de acuerdo a la escala de Likert que amplía el pensamiento de los encuestados a contestar más fidedignamente sobre lo consultado.

Los tópicos que se establecen en los formularios de encuesta son: las estrategias organizacionales, imagen corporativa, herramientas administrativas, desempeño organizacional y directivo, ambiente laboral, situación empresarial, capacidad de la empresa, rotación de cartera y umbral de rentabilidad. Las ponderaciones de las preguntas dan la pauta para definir exactamente el nivel en que el problema incide en los empleados de la empresa y sus aspectos administrativos-financieros.

Se desarrolla el proceso de la comprobación de la hipótesis por el método de CHI Cuadrado, relacionado las variables independiente: Estrategias Organizacionales con la dependiente: Índices Financieros para conocer el grado de incidencia de la una sobre la otra para tomar decisiones de solucionar el problema planteado.

Al final se realiza el análisis financiero a los Estados Financieros de IMESCO de los años 2014-2015 y establecer el comportamiento que ha mostrado, detectando falencias significativas.

4.2. Variable Independiente.

1. ¿Al tener un diseño adecuado de estrategias organizacionales cree que aumentaría el crecimiento económico y financiero?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	15	75
Bueno o Medio	3	15
Regular o Bajo	1	5
Malo o Nada	1	5
TOTAL	20	100

Tabla N° 4: Diseño de estrategias organizacionales
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO



Gráfico N° 4: Diseño de estrategias organizacionales
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación: Fred, R (2003) Las estrategias Organizacionales constituye un sistema gerencial que desplaza el énfasis de “que lograr” (objetivos) al “que hacer” (estrategias).” En tal sentido El 70 % de encuestados responden que sería muy bueno tener un diseño adecuado de estrategias organizacionales, el 20 % Medio, el 5% Regular, y el 5% malo. Por lo que diríamos que al tener un diseño adecuado de

estrategias organizacionales los trabajadores piensan que esto ayudaría al crecimiento económico y financiero de la empresa y por ende de todo el personal que depende de la misma.

2. ¿Cree usted que la imagen corporativa y administrativa mejoraría si la empresa logra un crecimiento económico?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	17	85
Bueno o Medio	1	5
Regular o Bajo	1	5
Malo o Nada	1	5
TOTAL	20	100

Tabla N° 5: Imagen Corporativa
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

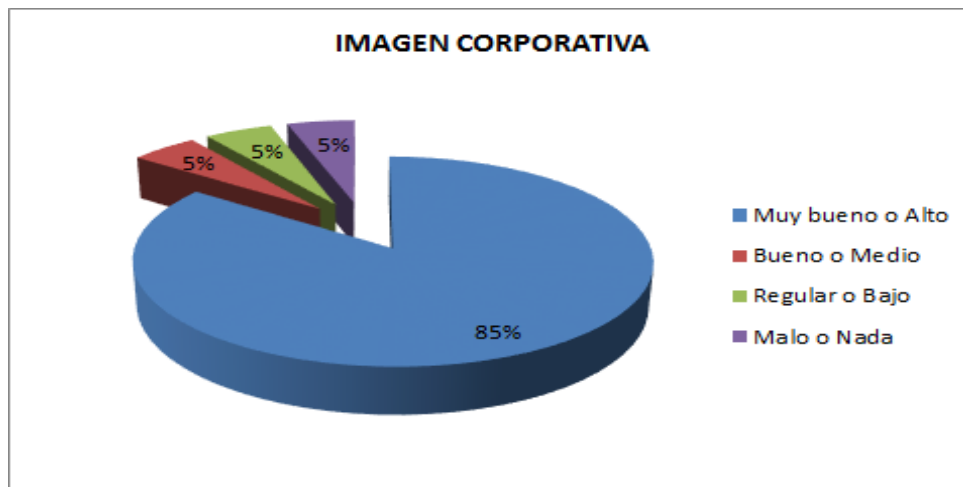


Gráfico N° 5: Imagen Corporativa
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación: (Pintado & Sanchez, 2013) “La imagen corporativa se puede definir como una evocación o representación mental que conforma cada individuo, formada por un cumulo de atributos referentes a la compañía.” De acuerdo al examen realizado el 85 % de encuestados responden que sería muy bueno o mejoraría la imagen corporativa, el 5 % Medio, el 5% Regular, y el 5% malo. De

acuerdo con esta respuesta si la empresa logra un crecimiento económico a opinión de los trabajadores esto contribuiría a mejorar su imagen corporativa.

3. ¿Las herramientas administrativas ayudarían a su empresa a ser competitiva en el mercado?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	12	60
Bueno o Medio	3	15
Regular o Bajo	3	10
Malo o Nada	2	10
TOTAL	20	100

Tabla N° 6: Herramientas administrativas
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

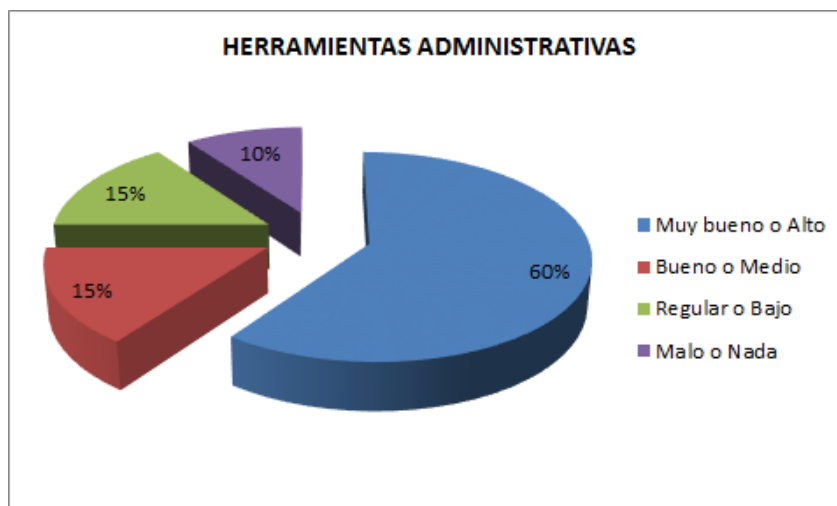


Gráfico N° 6: Herramientas Administrativas
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación:

El 60% de las personas encuestadas indican que es muy bueno que la gerencia deba ocupar herramientas administrativas, el 15% bueno, el 15% regular y el 10% malo. La mayoría del personal indica que las herramientas administrativas ayudarían a la empresa a ser competitiva en el mercado.

4. ¿Mejoraría el desempeño gerencial y directivo de la empresa con la información financiera oportuna?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	13	65
Bueno o Medio	4	20
Regular o Bajo	2	10
Malo o Nada	1	5
TOTAL	20	100

Tabla N° 7: Desempeño Organizacional y Directivo

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

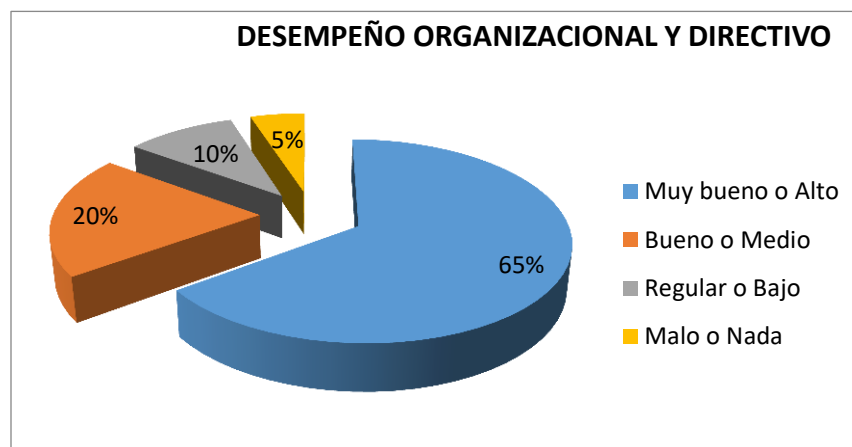


Gráfico N° 7: Desempeño Organizacional y directivo

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación: (Bernal, 2004) “Un sistema de información contable es la combinación del personal, de los registros y de los procedimientos que un negocio utiliza para satisfacer sus necesidades de información financiera.” De hecho el 65% de las personas encuestadas indican que es muy bueno que tenga información oportuna, el 20% bueno, el 10% regular y el 5% malo. Por lo tanto se deduce que el desempeño gerencial y directivo de la empresa en opinión de sus trabajadores

mejoraría con la información financiera oportuna, para de esta manera tomar decisiones adecuadas en el menor tiempo posible.

5. ¿Piensa que al establecer funciones y rangos específicos al personal puede mejorar al ambiente laboral y productivo de la empresa?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	14	70
Bueno o Medio	4	20
Regular o Bajo	1	5
Malo o Nada	1	5
TOTAL	20	100

Tabla N° 8: Ambiente Laboral y productivo de la empresa
 Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
 Fuente: FÁBRICA IMESCO

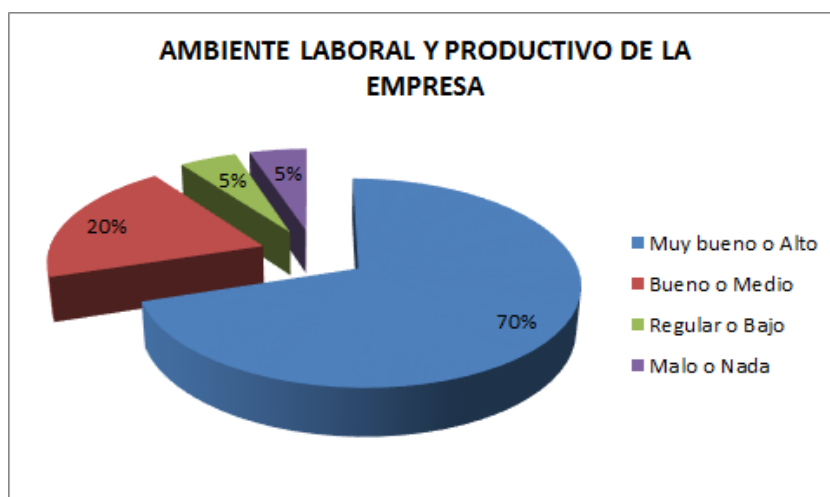


Gráfico N° 8: Ambiente Laboral y productivo de la empresa
 Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
 Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación. (Reyes Ponce, 2002) “En esta etapa del proceso administrativo se estructuran las funciones y actividades jerárquicas de faciliten la coordinación de todos los miembros de la empresa y que ponen mayores niveles de eficiencia en la distribución y el manejo de los recursos; como el logro de los objetivos organizacionales. Existen cuatro factores para desarrollar la organización de la empresa: la división del trabajo, la departamentalización, la jerarquía y el reclutamiento del personal.” Con relación a esto se tiene que el 70% de los encuestados considera que asignando funciones y rangos específicos al personal se puede mejorar el ambiente laboral, el 20% medio, el 5% bajo y el 5% nada. Ante el

alto porcentaje de afirmación de esta pregunta se estima que al asignar funciones al personal adecuadamente de acuerdo a su cargo se puede mejorar el ambiente laboral y productivo de la empresa.

4.3. Variable Dependiente.

6. ¿Cómo piensa que las estrategias organizacionales pueden mejorar las fortalezas y eliminarán las debilidades de la fábrica?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	15	75
Bueno o Medio	4	20
Regular o Bajo	1	5
Malo o Nada	0	0
TOTAL	20	100

Tabla N° 9: Estrategias Organizacionales

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO



Gráfico N° 9: Estrategias Organizacionales

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación. Las estrategias y políticas para lograr estas metas y desarrollar planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los fines buscados. El 75% de los encuestados considera que las estrategias organizacionales pueden mejorar las fortalezas, el 20% medio, el 5% bajo y el 0%

respondieron que nada mejorarían. Ante estas respuestas podemos decir que estrategias organizacionales en opinión del personal son un factor fundamental para disminuir o eliminar debilidades organizacionales de la empresa tanto en el ámbito administrativo y productivo de esta.

7. ¿Piensa usted que al mejorar la rentabilidad de su empresa, también mejoraría su estilo de vida y salario?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	12	60
Bueno o Medio	5	25
Regular o Bajo	2	10
Malo o Nada	1	5
TOTAL	20	100

Tabla N° 10: Umbral de Rentabilidad
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO



Gráfico N° 10: Mejorar estilo de vida de trabajadores
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e Interpretación

(Maqueda, 1992), “En el umbral de rentabilidad o punto muerto, la empresa no obtiene ni pérdidas ni beneficios” El 60% de los encuestados considera que al mejorar la rentabilidad de su empresa, también mejoraría su estilo de vida y salario, el 25%

medio, el 10% bajo y el 5% respondieron que nada mejorarían. Ante estas respuestas podemos decir que el personal confía en que ante un crecimiento de la rentabilidad de la empresa, ellos también mejorarán su estatus de vida debido a que mejorarían sus salarios.

8. ¿Cree que es importante saber cuál es la capacidad económica que la empresa tiene para cancelar las obligaciones a corto plazo y largo plazo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	13	65
Bueno o Medio	5	25
Regular o Bajo	1	5
Malo o Nada	1	5
TOTAL	20	

Tabla N° 11: Capacidad de la empresa
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

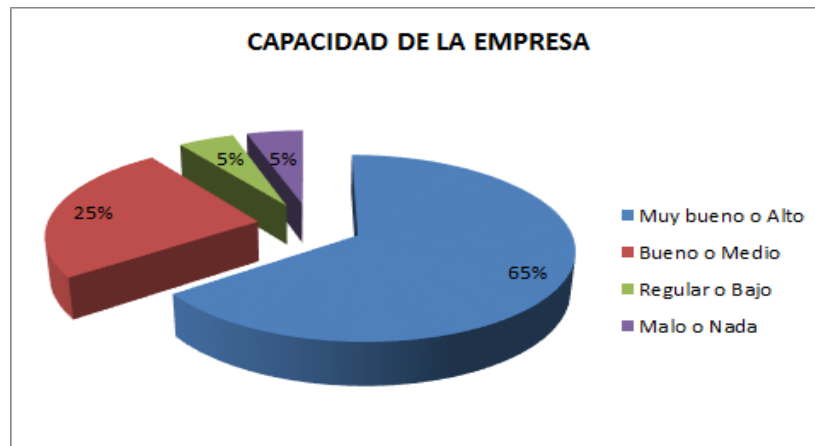


Gráfico N° 11: Capacidad de la empresa
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación: (Sáenz, 2000), “La capacidad de pago tiene que ver con la posibilidad real y potencial de la compañía para cubrir, a su vencimiento, los cargos fijos por intereses y principal de deudas contratadas con anterioridad así como de los que resulten en caso de que se extiendan créditos adicionales.” En la realidad se tiene que el 65% de los encuestados están de acuerdo en que es importante saber cuál es la capacidad de la empresa, el 25% medio importante, el 5% bajo y el 5% nada. Por lo

tanto se considera importante saber cuál es la capacidad que la empresa tiene para cancelar las obligaciones a corto plazo, ya que con esto sabemos si la empresa tiene liquidez para cubrir sus pagos inmediatos y entre esto esta los sueldos y beneficios sociales a los trabajadores.

9. ¿Considera importante que el personal administrativo de la empresa conozca con que periodicidad recupera la cartera de IMESCO?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	12	60
Bueno o Medio	4	20
Regular o Bajo	2	10
Malo o Nada	2	10
TOTAL	20	100

Tabla N° 12: Periodicidad de cartera
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

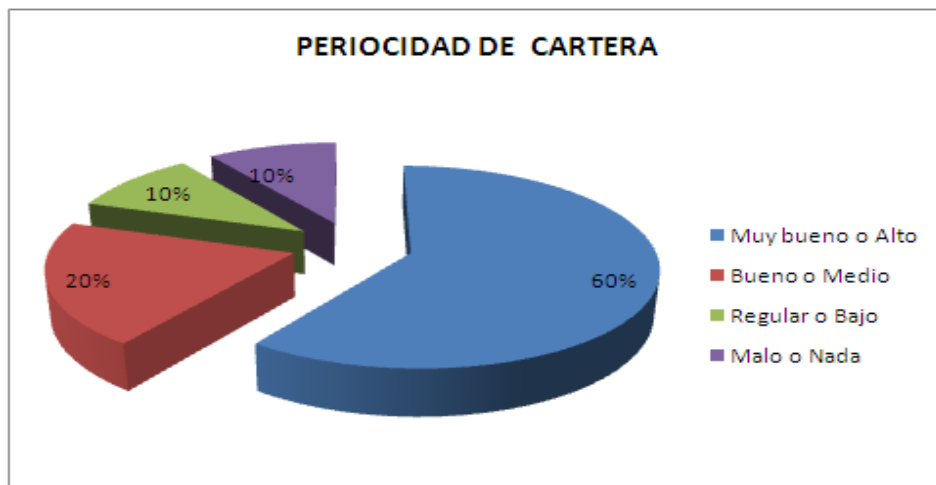


Gráfico o N° 12: Periodicidad de Cartera
Elaborado por: Ramos, Catherine

(2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación: (Sáenz, 2000) “Indica el número de veces que en promedio se han recuperado las ventas a crédito dentro del ciclo de operación.” El 60% de los encuestados están de acuerdo en que es importante saber cuál es la periodicidad de la cartera, el 20% medio importante, el 10% bajo y el 10% nada. Por

lo tanto se considera importante con que periodicidad rota cartera en la empresa para establecer la liquidez de la misma.

10. ¿Qué tan importante es para usted que la empresa tenga una metodología adecuada de análisis financiero para la toma de decisiones?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno o Alto	14	70
Bueno o Medio	4	20
Regular o Bajo	1	5
Malo o Nada	1	5
TOTAL	20	100

Tabla N° 13: Importancia del Análisis Financiero
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

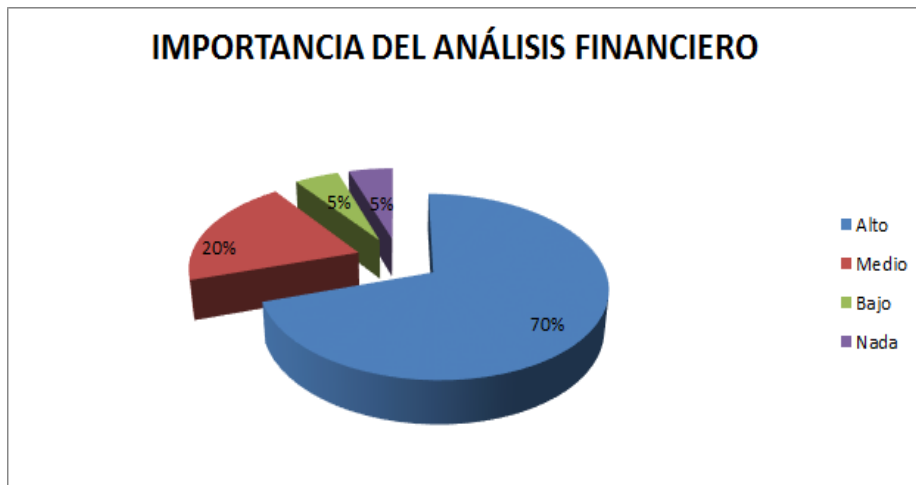


Gráfico N° 13: Importancia del Análisis Financiero
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Análisis e interpretación: (García, 2015) “El análisis financiero es una actividad necesaria en todas las organizaciones, implica el estudio a través del conocimiento de sus componentes. Para ello se toman datos de diferentes fuentes y recursos, y en un contexto particular, se genera información, que se transforma en factor de decisión.” En relación a la pregunta se obtuvo que el 70% del personal de IMESCO responde

que es muy importante el análisis financiero, el 20% bueno, 5% regular y el 5% malo. Ante esta respuesta se asume que para los trabajadores es muy importante el análisis financiero en la fábrica para determinar la situación y comportamiento económico de la misma.

4.4. Proceso de la comprobación de hipótesis

Interpretación de Datos

Como se puede observar en las encuestas, el personal piensa que es importante y relevante tener adecuadas estrategias organizacionales que permita a la empresa obtener herramientas gerenciales que ayuden al desempeño y crecimiento económico de la misma.

Verificación de Hipótesis

Hipótesis

Un buen diseño de estrategias organizacionales y el adecuado manejo de los indicadores financieros conllevan a la estabilidad económica y financiera de la fábrica IMESCO.

Para la verificación de la hipótesis utilizamos el método de Chi-Cuadrado ya que en nuestras encuestas tenemos más de dos alternativas.

Combinación de frecuencias

PREGUNTA 1 (VARIABLE INDEPENDIENTE).- 1. ¿Al tener un diseño adecuado de estrategias organizacionales cree que aumentaría el crecimiento económico y financiero?

PREGUNTA 10 (VARIABLE DEPENDIENTE).- 10. ¿Qué tan importante es para usted que la empresa tenga una metodología adecuada de análisis financiero para la toma de decisiones?

FRECUENCIAS OBSERVADAS

RESPUESTA ENCUESTA	4 – ALTO	3 – MEDIO	2 - BAJO	1 - NADA	TOTAL
¿Al tener un diseño adecuado de estrategias organizacionales cree que aumentaría el crecimiento económico y financiero?	15	3	1	1	20
¿Qué tan importante es para usted que la empresa tenga una metodología adecuada de análisis financiero para la toma de decisiones?	14	4	1	1	20
TOTAL	29	7	2	2	40

Tabla N° 14: Frecuencias observadas Chi-Cuadrado

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: Encuesta

Frecuencias esperadas

RESPUESTA ENCUESTA	4 – ALTO	3 – MEDIO	2 - BAJO	1 - NADA	TOTAL
¿Al tener un diseño adecuado de estrategias organizacionales cree que aumentaría el crecimiento económico y financiero?	14.5	3.5	1	1	20
¿Qué tan importante es para usted que la empresa tenga una metodología adecuada de análisis financiero para la toma de decisiones?	14.5	3.5	1	1	20
TOTAL	29	7	2	2	40

Tabla N° 15: Frecuencias esperadas Chi-Cuadrado

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: Encuesta

Modelo Lógico

H₁= La adecuada aplicación de estrategias organizacionales generan indicadores financieros positivos en la Fabrica IMESCO.

H₀= La adecuada aplicación de estrategias organizacionales no generan indicadores financieros positivos en la Fabrica IMESCO.

Nivel de significación

El nivel de significación con el que se suele trabajar es del 5 % lo que quiere decir que vamos a obtener un nivel de confianza del 95%.

Grados de libertad

Para determinar los grados de libertad se utiliza la siguiente fórmula:

$$GL = (k-1) (J-1)$$

$$GL = (4-1) (2-1)$$

$$GL = 3*1$$

$$GL = 3$$

En donde:

K = Columnas

J = Filas

4.3.3. Cálculo de Chi-Cuadrado

$$X^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

E

En donde:

χ^2 = Chi-Cuadrado

O = Frecuencia Observada

E = Frecuencia Esperada

CÁLCULO DE CHI-CUADRADO

O	E	O-E	$(O-E)^2$	$(O-E)^2 / E$
15	14,5	0,5	0,25	0,017
14	14,5	-0,5	0,25	0,017
3	3,5	-0,5	0,25	0,071
4	3,5	0,5	0,25	0,071
1	1	0	0	0,000
1	1	0	0	0,000
1	1	0	0	0,000
1	1	0	0	0,000
TOTAL				0,177

Tabla N° 16: Cálculo de Chi-Cuadrado
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: Encuesta

χ^2 - Valor Crítico

$\chi^2 = 0.05, 3 = 7.81$

VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

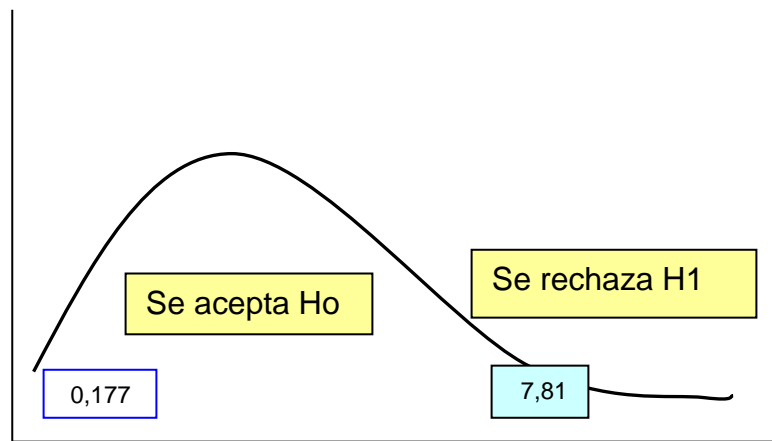


Gráfico N° 14: VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS
Elaborado por: Ramos, Catherine
Fuente: Encuesta

Conclusión

El valor de χ^2 de 0.177 como podemos observar en el gráfico anterior cae en la zona de aceptación por lo que se acepta la H_0 , y con esto se ratifica que en opinión del personal el tener un buen diseño de estrategias organizacionales y adecuado manejo de los indicadores financieros conllevan a la estabilidad económica y financiera de la fábrica IMESCO.

Limitaciones del estudio de caso

Las limitaciones del estudio de caso estuvo en la recopilación del marco teórico ya que los libros y publicaciones científicas no se han actualizado pero que sirven de base para la concepción de criterios de las variables y el problema central.

4.5. Conclusiones

En concordancia con los objetivos de la investigación y el desarrollo de la investigación se lograron las siguientes conclusiones:

En base al análisis estratégico se detectó debilidades importantes de la empresa IMESCO, entre ellas la falta de personal calificado en las áreas de producción y ventas, la desorganización a nivel directivo, la carencia de estrategias organizacionales lo que ha repercutido negativamente en los indicadores financieros.

El sector metalmeccánico está atravesando un estado de desaceleración del sector de la industria metálica relacionado con la construcción, porque las medidas económicas como el impuesto a la plusvalía no incentiva a los usuarios a utilizar los productos ofertados, además, del régimen de salvaguardias que han complicado la importación de materiales de calidad afectando la rentabilidad de las empresas.

Desde la perspectiva conceptual se establece que las estrategias organizacionales es un proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr estas metas y desarrollar planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los fines buscados”

Los Indicadores o razones financieras sirven para evaluar el desempeño pasado, presente e inclusive futuro de una empresa. Mediante este análisis es posible detectar tendencias desfavorables en determinadas áreas de desempeño empresarial e introducir los correctivos necesarios mediante la profundización del análisis de las referidas

Los resultados de las encuestas señalan que los integrantes ven con buenos ojos la instauración de estrategias organizacionales para la reorganización y crecimiento de la empresa.

En el campo financiero se necesita aplicar evaluaciones permanentes de la información que se genera diariamente para tomar decisiones oportunas. Los indicadores financieros mostraran la gestión realizada y cuanto se ha obtenido de rentabilidad en el tiempo para emprender acciones de diferenciación y ventaja competitiva dentro del mercado local y nacional.

4.6. Recomendaciones

Las recomendaciones se realizan a la gerencia de IMESCO:

- Diseñar estrategias para la renovación de los productos estableciendo nuevos gustos o necesidades del mercado local, refiriéndose a un nuevo nicho de mercado.
- Diseñar la estrategia corporativa mediante la formulación de la misión, visión, objetivos, valores para IMESCO, esto facilitara el desarrollo adecuado de la estrategia de la administración.
- Implantar los indicadores financieros como medida de evaluación de la información financiera de la empresa y establecer rangos de rendimiento reales en donde se pueda atacar con mayor efectividad.
- Introducir al personal en programas de formación sobre el tema de la gestión de la empresa que tenga como fin común el conocimiento pleno de las

actividades a desplegar en función de la misión, visión y objetivos estratégicos.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1. DATOS DE LA PROPUESTA

5.1.1. Título de la Propuesta:

“ANÁLISIS FINANCIERO ORIENTADO AL DISEÑO DE ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES PARA INDUSTRIAS METALICAS ESCOBAR IMESCO DE LA CIUDAD DE AMBATO”.

5.1.2. Institución Ejecutora:

Industrias Metálicas Escobar IMESCO de la ciudad de Ambato.

5.1.3. Beneficiarios

Gerente-propietario y empleados de IMESCO de la ciudad de Ambato.

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Parroquia: Huachi Chico

Calle: Av. José Peralta Km 1 vía a Guaranda

5.1.4. Responsables

CARGO

NOMBRE

Investigador	Catherine Ramos Caicedo.
Gerente	Sr. Genaro Escobar.
Contador	Dr. Diego Sánchez
Tutor:	Ing. Xavier Salazar Velasco Mg.

5.1.5. Costo:

La presente propuesta tendrá un valor de: \$ 1131.90

5.2. Antecedentes de la Propuesta

Industrias Metálicas Escobar IMESCO es una empresa que en el Servicio de Rentas Internas (SRI) es determinada como una persona natural obligada a llevar contabilidad, su principal fuente de ingresos es la producción y comercialización de herramientas de construcción de Baldes de volqueta, bañeras, plataformas, furgones, carretillas, palas y picos.

La empresa en la actualidad tiene modernas instalaciones, tiene la capacidad de ofrecer sus productos a grandes, medianos y pequeños comerciantes a nivel nacional.

Una vez realizado el análisis de la investigación se ha detectado cuáles son los puntos trascendentales que debemos que tratar a fondo que será de gran aporte para la empresa.

Nuestra propuesta es realizar un análisis financiero con los balances de los años 2013-2014 y 2015 considerando que es una herramienta indispensable en la gestión empresarial ya que permite evaluar la empresa, midiendo su capacidad de crédito, su capacidad para cubrir sus gastos, la eficiencia administrativa, estudiar nuevas inversiones, como descubrir deficiencias en la optimización de sus recursos y a la vez realizar un estudio de las estrategias organizacionales en diferentes áreas para la empresa, donde se creará objetivos de cumplimiento de la misma.

Este estudio para la empresa será una herramienta gerencial elemental ya que podremos contestarnos las siguientes interrogantes:

¿Hacia dónde se dirige IMESCO.?”?

¿Cómo se va a conseguir?

¿Con quién lo va a cumplir?

¿Cómo van a afrontar la competencia?

La aplicación de las estrategias organizacionales como el que se plantea en la presente investigación debe ser respondido, lo que permitirá reafirmar la competitividad presente y futura de la organización investigando su situación interna y pronosticando la evolución del entorno.

5.3. JUSTIFICACIÓN

La presente propuesta se ha planteado es con el fin de proporcionar a IMESCO es una herramienta de diagnóstico, estudio, reflexión y toma de decisiones, que pueda renovarlas decisiones, las mismas que se pueda visualizar el futuro de la organización, adoptándose a los cambios y a las demandas que les impone el entorno con la finalidad de lograr el máximo de eficiencia, eficacia, calidad y competitividad.

La investigación realizada con respecto a la situación actual de IMESCO, se puede definir que el análisis financiero en la cual me ayudarán al estudio de las estrategias organizaciones contribuirá de manera placentera a la empresa en lo que refiere al área gerencial - administrativa mejorando los niveles de rentabilidad, así como también permitirá evaluar el estado actual de la empresa y tomar decisiones acertadas para un mejor futuro.

De la misma manera al cliente interno como externo, estará encaminado a la satisfacción total de los mismos lo que permitirá tener un instrumento que nos

ayudara monitorear, controlar y evaluar los grados de productividad. También los empleados tendrán mayores niveles elevados de liderazgo de su personal.

También proponer a la empresa la misión, visión, valores organizacionales, objetivos globales y estrategias, permitirá alcanzar el desarrollo y crecimiento de IMESCO a mediano y largo plazo; el mismo que deberá ser difundido adecuadamente para alcanzar los resultados esperados.

5.4. Objetivo.

Objetivo General

- Realizar el análisis financiero enfocado para el diseño de las estrategias organizacionales para IMESCO de la ciudad de Ambato.

Objetivos Específicos.

- Aplicar el análisis financiero para determinar la situación actual administrativa y financiera de IMESCO para encontrar falencias que existen en la empresa.
- Diseñar estrategias organizacionales que mejore la empresa tanto administrativa como financiera para IMESCO.
- Socializar las estrategias organizacionales a través de un informe, para su correcta ejecución.

5.5. Análisis de factibilidad.

Esta investigación es posible realizarle ya que cumple con los siguientes puntos:

Legal: Carece de restricciones de carácter legal, ya que la empresa existe y cumple con las leyes y permisos que exigen para su operación, por lo tanto la investigación y desarrollo de la propuesta se realiza con absoluta normalidad.

Económica: Para aplicar de la presente la propuesta, el presupuesto y la aplicación costo- beneficio ya que se encamina de inmediato y a largo plazo.

Geográfica: La propuesta se realizará en la ciudad de Ambato, Provincia del Tungurahua, en la Av. José Peralta.

Tecnológica: La investigadora dispone de una computadora portatil, la empresa facilitara a la investigadora de internet y el acceso al sistema contable, dándose con absoluta normalidad la propuesta.

Política: La empresa cumple con todos los lineamientos que pide el Estado.

Social: Los empleados el área administrativa son las personas principales en este proceso, en la que brindan todo el apoyo necesario para que se lleve a cabalidad el desarrollo de la propuesta.

5.6. Metodología Modelo Operativo

La propuesta es indispensable para el desarrollo es realizar buen diagnóstico empresarial.

Un estudio de las Estrategias Organizaciones y los indicadores financieros ayudará a la empresa a visualizar su situación económica y financiera actual de tal forma se pueda orientarse en el cumplimiento de sus metas y objetivos en el futuro.

El control y análisis que se va a crear son los siguientes:

Metodología Modelo Operativo.

Para el planteamiento de la propuesta es necesario definir una estructura de estrategias organizacionales, el modelo a proponer es el siguiente

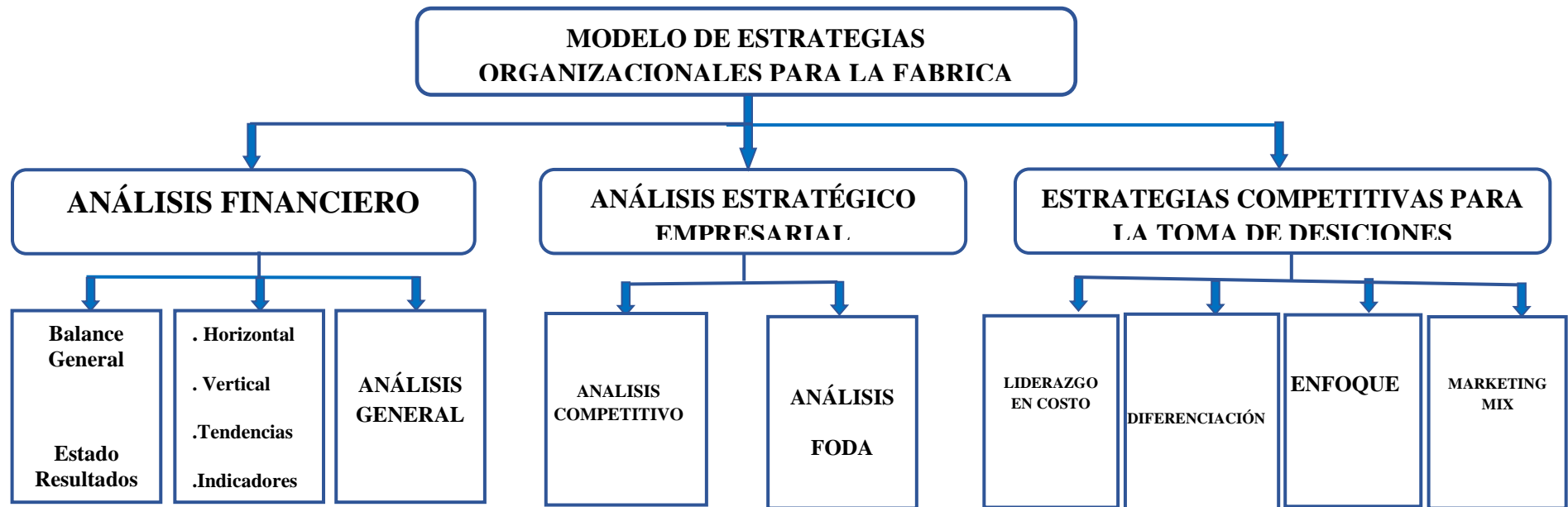


Gráfico N° 15: Modelo de Estrategias Organizacionales

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

ESTADO DE RESULTADOS

I.M.ESCO

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

INGRESOS ORDINARIOS			
INGRESOS TOTALES		\$ 2.091.608,02	
Ventas Tarifa 0%	\$ 700,00		
Ventas Tarifa 12%	\$ 2.090.908,02		
(-) COSTO DE PRODUCCION		\$ 1.033.629,72	
INV INICIAL MP	\$ 112.569,85		
(+) COMPRAS NETAS MP	\$ 796.481,89		
(+) IMPORTACIONES NETAS MP	\$ 129.115,14		
(-) INV FINAL MP	\$ 14.032,41		
(+) INV INICIAL PRODUCTO TERMINADO	\$ 17.525,36		
(-) INV FINAL PRODUCTO TERMINADO	\$ 8.030,11		
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 1.057.978,30	
(-) GASTOS OPERACIONALES		\$ 841.075,47	
GASTOS DE PROD Y ADM	\$ 810.667,67		
Sueldos y salarios	\$ 238.291,10		
Horas Extras	\$ 23.928,96		
Aporte Patronal	\$ 31.821,61		
Décimo Tercer Sueldo	\$ 21.851,70		
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 14.619,13		
Vacaciones			
Fondo de Reserva	\$ 18.214,43		
Utiles de Oficina	\$ 1.104,29		
Suministros -Utiles de Aseo y Limpieza	\$ 649,10		
Uniformes	\$ 5.039,37		
Impuestos Municipales	\$ 3.370,21		
Alimentacion y Refrigerios	\$ 30.655,00		
Suministros para la producción	\$ 90.083,72		
Aguinaldo Navideño	\$ 8.835,29		
Mantenimiento de Vehiculos	\$ 13.091,32		
Mantenimiento Equipos	\$ 725,79		
Mantenimiento Maquinaria	\$ 7.081,75		
Repuestos	\$ 16.921,56		
Combustible	\$ 4.418,08		
Gastos Varios	\$ 19.818,77		
Equipo de Oficina	\$ 624,11		
Mantenimiento Arreglos y Adecuaciones	\$ 124.317,60		
Herramientas de trabajo	\$ 19.498,01		
Servicios Basicos	\$ 13.597,14		
Gasto Transporte	\$ 37.219,00		
Gasto Internet	\$ 2.078,61		
Servicios Profesionales	\$ 8.442,50		
Provisión Clás Incobrables			
Depreciaciones	\$ 54.368,52		
GASTOS DE VENTAS	\$ 3.533,64	\$ 3.533,64	
Publicidad			
GASTOS FINANCIEROS		26874,16	
Gastos Bancarios	1093,21		
Gasto Intereses Bancarios (Tabla de)	25780,95		
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 216.902,83	
15 % Participación Trabajadores	\$ 32.535,42		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 184.367,41	
Impuesto a la Renta	\$ 12.578,80		
UTILIDAD NETA		\$ 171.788,61	

I.M.ESCO

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

INGRESOS ORDINARIOS			
INGRESOS TOTALES		\$ 1.865.912,29	
Ventas Tarifa 0%			
Ventas Tarifa 12%	\$ 1.865.912,29		
(-) COSTO DE PRODUCCION		\$ 763.321,20	
INV INICIAL MP	\$ 14.032,41		
(+) COMPRAS NETAS MP	\$ 857.852,50		
(+) IMPORTACIONES NETAS MP	\$ 59.407,57		
(-) INV FINAL MP	\$ 138.552,84		
(+) INV INICIAL PRODUCTOS EN PROCESO			
(-) INV FINAL PRODUCTO EN PROCESO	\$ 9.963,54		
(+) INV INICIAL PRODUCTO TERMINADO	\$ 8.030,11		
(-) INV FINAL PRODUCTO TERMINADO	\$ 27.485,01		
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 1.102.591,09	
(-) GASTOS OPERACIONALES		\$ 912.528,10	
GASTOS DE PROD Y ADM	\$ 892.107,47		
Sueldos y salarios	\$ 216.383,13		
Horas Extras	\$ 16.232,27		
Aporte Patronal	\$ 28.296,81		
Décimo Tercer Sueldo	\$ 19.384,64		
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 13.344,92		
Vacaciones			
Fondo de Reserva	\$ 17.801,75		
Utiles de Oficina	\$ 5.203,72		
Mantenimiento Equipo	\$ 887,50		
Herramientas	\$ 21.785,44		
Suministros -Utiles Aseo y Limpieza	\$ 1.070,96		
Suministros para la producción	\$ 175.885,38		
Servicios Básicos	\$ 11.416,78		
Uniformes y ropa de trabajo	\$ 2.523,96		
Impuestos Municipales	\$ 4.403,75		
Alimentacion y Refrigerios	\$ 41.413,92		
Aguinaldo Navideño	\$ 24.955,49		
Mantenimiento de Vehiculos	\$ 36.346,02		
Mantenimiento Maquinaria	\$ 4.984,04		
Combustibles	\$ 5.558,04		
Repuestos	\$ 17.011,49		
Gastos Varios	\$ 71.975,23		
Mantenimiento Arreglos Adecuaciones	\$ 46.237,46		
Gasto Transporte	\$ 44.520,88		
Gasto Internet	\$ 2.033,53		
Servicios Profesionales	\$ 6.300,76		
Seguros y primas	\$ 3.905,17		
Depreciaciones	\$ 52.244,43		
GASTOS DE VENTAS		\$ -	
Publicidad			
GASTOS FINANCIEROS		\$ 20.420,63	
Gastos Bancarios	\$ 1.185,29		
Gasto Interes	\$ 19.235,34		
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 190.062,99	
(-) 15 % Participación Trabajadores	\$ 28.509,45		
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 161.553,54	
(-) Impuesto a la Renta	\$ 44.267,89		
(=) UTILIDAD NETA		\$ 117.285,65	

I.M.ESCO

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

INGRESOS ORDINARIOS			
INGRESOS TOTALES		\$ 971.769,42	
Ventas Tarifa 0%	\$ -		
Ventas Tarifa 12%	\$ 971.769,42		
(-) COSTO DE PRODUCCION		\$ 301.644,77	
INV INICIAL MP	\$ 138.552,84		
(+) COMPRAS NETAS MP	\$ 160.658,64		
(+) IMPORTACIONES NETAS MP	\$ 77.743,72		
(-) INV FINAL MP	\$ 101.254,12		
(+) INV INICIAL PRODUCTO EN PROCESO	\$ 9.963,54		
(-) INV FINAL PRODUCTO EN PROCESO	\$ 1.252,41		
(+) INV INICIAL PRODUCTO TERMINADO	\$ 27.485,01		
(-) INV FINAL PRODUCTO TERMINADO	\$ 10.252,45		
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 670.124,65	
(-) GASTOS OPERACIONALES		\$ 557.427,48	
GASTOS DE PROD Y ADM	\$ 535.041,95		
Sueldos y salarios	\$ 184.191,49		
Horas Extras	\$ 5.572,54		
Aporte Patronal	\$ 23.056,33		
Décimo Tercer Sueldo	\$ 15.813,67		
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 10.420,17		
Vacaciones			
Fondo de Reserva	\$ 15.432,20		
Utiles de Oficina	\$ 6.264,91		
Suministros -Utiles Aseo y Limpieza	\$ 187,17		
Servicios Básicos	\$ 11.688,30		
Impuestos Municipales	\$ 7.476,62		
Alimentacion y Refrigerios	\$ 6.892,50		
Uniformes y ropa de trabajo	\$ 2.547,03		
Mantenimiento de Vehiculos	\$ 4.142,58		
Mantenimiento Maquinaria	\$ 5.691,17		
Mantenimiento Equipo	\$ 375,00		
Aguinaldo Navideño	\$ 98,21		
Combustibles	\$ 6.004,11		
Gastos Varios	\$ 3.945,46		
Mantenimiento Arreglos Adecuaciones	\$ 68.653,44		
Herramientas	\$ 4.306,34		
Gasto Transporte	\$ 23.333,23		
Gasto Internet	\$ 624,40		
Servicios Profesionales	\$ 5.822,67		
Repuestos	\$ 8.888,16		
Suministros para la Produccion	\$ 84.219,96		
Seguros y primas	\$ 95,76		
Comisiones	\$ 8.500,00		
Depreciaciones	\$ 20.778,53		
GASTOS DE VENTAS		\$ 7.162,11	
Publicidad			
GASTOS FINANCIEROS		\$ 15.223,42	
Gastos Bancarios	\$ 1.559,15		
Gasto Interes	\$ 13.664,27		
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 112.697,17	
(-) 15 % Participación Trabajadores	\$ 16.904,98		
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUETOS		\$ 95.792,59	
(-) Impuesto a la Renta	\$ 18.812,26		
(=) UTILIDAD NETA		\$ 76.980,33	

ESTADOS FINANCIEROS

I.M.ESCO BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		\$ 208.309,06
CORRIENTE DISPONIBLE	\$ 98.232,84	
Caja Chica		
Caja - Bancos	\$ 98.232,84	
CORRIENTE EXIGIBLE		\$ 88.013,70
Cuentas y Dctos por cobrar clientes no relac	\$ 69.742,81	
(-) Provisión Cltas Incobrables	\$ -3.930,26	
Otras cuentas por cobrar		
Crédito Tributario a Favor del contribuyente (IVA)		
Credito tributario a favor del contribuyente(RE)	\$ 22.201,15	
CORRIENTE REALIZABLE		\$ 22.062,52
Inventario Materia Prima	\$ 14.032,41	
Inventario Productos Terminados y Mercader	\$ 8.030,11	
ACTIVO FIJO		\$ 235.506,53
ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE		\$ 4.800,00
Terrenos	\$ 4.800,00	
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE		\$ 230.706,53
Edificios	\$ 48.000,00	
Dep. Acum. Edificios	\$ -25.200,00	
Vehiculo	\$ 269.133,91	
Depreciacion Acum. Vehiculos	\$ -165.942,91	
Maquinaria	\$ 132.441,30	
Depreciacion Acum. Maquinaria	\$ -52.151,53	
Herramientas	\$ 6.045,26	
Depreciacion Acum. Herramientas	\$ -5.257,21	
Muebles y Enseres	\$ 17.352,49	
Depreciacion Acum. Muebles y Enseres	\$ -5.292,50	
Equipo de Oficina	\$ 13.100,77	
Depreciacion Acum. Equipo Oficina	\$ -2.683,85	
Equipo de Computo	\$ 9.051,22	
Depreciacion Acum. Equipo de Computo	\$ -7.890,42	
TOTAL ACTIVO		\$ 443.815,59
PASIVO		
CORRIENTE CORTO PLAZO		\$ 78.472,78
PROVEEDORES		\$ 11.252,15
Cuentas y Dctos por Pagar Proveedores Loca	\$ 11.252,15	
Cuentas y Dctos por Pagar Proveedores del e	\$ -	
PRESTAMOS BANCARIOS		\$ -
Unifinsa		
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		\$ 20.798,08
Obligaciones Impuesto a la Renta por Pagar (\$ 12.578,80	
Iva por pagar	\$ 4.994,60	
Retenciones en la Fuente Iva por pagar	\$ 1.932,44	
Retenciones en la Fuente Renta por pagar	\$ 1.292,24	
OBLIGACIONES LABORALES		\$ 46.422,55
less por Pagar	\$ 4.402,16	
Fondo de Reserva por Pagar	\$ 591,36	
Prestamo Quirografario por pagar	\$ 594,13	
Obligaciones con Empleados		
Beneficios Sociales	\$ 8.299,48	
15% Participacion Trabajadores por pagar	\$ 32.535,42	
LARGO PLAZO		\$ 73.521,35
CUENTAS POR PAGAR		\$ -
Otras cuentas por pagar (Incluye iva por pag	\$ -	
PRESTAMOS BANCARIOS		\$ 73.521,35
Pichincha	\$ 73.521,35	
TOTAL PASIVO		\$ 151.994,13
PATRIMONIO		\$ 291.821,46
CAPITAL		\$ 10.256,93
Capital	\$ 10.256,93	
RESULTADOS		\$ 281.564,53
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	\$ 109.775,92	
Utilidad del Ejercicio	\$ 171.788,61	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 443.815,59

IM.ESCO BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			\$ 619.504,89
CORRIENTE DISPONIBLE	\$ 137.542,24		
Caja Chica			
Caja - Bancos	\$ 137.542,24		
CORRIENTE EXIGIBLE		\$ 305.961,26	
Cuentas y Dctos por cobrar clientes no relac	\$ 287.555,06		
(-) Provisión Cltas Incobrables	\$ -3.930,26		
Otras cuentas por cobrar	\$ -		
Crédito Tributario a Favor contribuyente (IVA)			
Credito tributario a favor contrib(RENTE) años	\$ 19.155,90		
Anticipo Impuesto a la Renta	\$ 3.180,56		
CORRIENTE REALIZABLE		\$ 176.001,39	
Inventario Materia Prima	\$ 138.552,84		
Inventario Productos en Proceso	\$ 9.963,54		
Inventario Productos Terminados y Mercader	\$ 27.485,01		
ACTIVO FIJO		\$ 184.784,25	
ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE		\$ 4.800,00	
Terrenos	\$ 4.800,00		
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE		\$ 179.984,25	
Edificios	\$ 48.000,00		
Dep. Acum. Edificios	\$ -27.600,00		
Vehiculo	\$ 269.133,91		
Depreciacion Acum. Vehiculos	\$ -201.855,85		
Maquinaria	\$ 133.963,45		
Depreciacion Acum. Maquinaria	\$ -62.450,56		
Herramientas	\$ 6.045,26		
Depreciacion Acum. Herramientas	\$ -5.361,74		
Muebles y Enseres	\$ 17.352,49		
Depreciacion Acum. Muebles y Enseres	\$ -6.847,75		
Equipo de Oficina	\$ 13.100,77		
Depreciacion Acum. Equipo Oficina	\$ -3.963,93		
Equipo de Computo	\$ 9.051,22		
Depreciacion Acum. Equipo de Computo	\$ -8.583,02		
TOTAL ACTIVO		\$ 804.289,14	
PASIVO			
CORRIENTE CORTO PLAZO		392091,28	
PROVEEDORES		267555,07	
Ctas y Dctos por Pagar Proveedores Locales	267555,07		
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		83250,48	
Obligaciones Impto a la Renta por Pagar del ej	44267,89		
Iva por pagar	30541,04		
Retenciones en la Fuente Iva por pagar	4595,86		
Retenciones en la Fuente Renta por pagar	3845,69		
OBLIGACIONES LABORALES		41285,73	
less por Pagar	4297,80		
Beneficios Sociales	8478,48		
15% Participacion Trabajadores por pagar	28509,45		
LARGO PLAZO		141849,66	
PRESTAMOS BANCARIOS		141849,66	
Pichincha	141849,66		
TOTAL PASIVO		533940,94	
PATRIMONIO		270348,20	
CAPITAL		10256,93	
Capital	10256,93		
RESULTADOS		260091,27	
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	142805,62		
Utilidad del Ejercicio	117285,65		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		804289,14	

I.M.ESCO BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			\$ 284.207,12
CORRIENTE DISPONIBLE	\$ 23.271,12		
Caja Chica			
Caja - Bancos	\$ 23.271,12		
CORRIENTE EXIGIBLE		\$ 148.177,02	
Cuentas y Dctos por cobrar clientes no rela	\$ 138.235,39		
(-) Provisión Cltas Incobrables	\$ -3.930,26		
Otras cuentas por cobrar			
Crédito Tributario a Favor contribuyente (IVA)			
Credito tributario a favor contrib(RENTE) ai	\$ 9.957,85		
Anticipo Impuesto a la Renta	\$ 3914,04		
CORRIENTE REALIZABLE		\$ 112.758,98	
Inventario Materia Prima	\$ 101.254,12		
Inventario Productos en Proceso	\$ 1.252,41		
Inventario Productos Terminados y Mercader	\$ 10.252,45		
ACTIVO FIJO		\$ 286.708,75	
ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE		\$ 25.000,00	
Terrenos	\$ 25.000,00		
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE		\$ 261.708,75	
Edificios	\$ 128.000,00		
Dep. Acum. Edificios	\$ -27.600,00		
Vehiculo	\$ 291.433,91		
Depreciacion Acum. Vehiculos	\$ -209.282,96		
Maquinaria	\$ 134.166,49		
Depreciacion Acum. Maquinaria	\$ -72.862,13		
Herramientas	\$ 6.045,26		
Depreciacion Acum. Herramientas	\$ -5.466,27		
Muebles y Enseres	\$ 17.352,49		
Depreciacion Acum. Muebles y Enseres	\$ -8.403,00		
Equipo de Oficina	\$ 13.100,77		
Depreciacion Acum. Equipo Oficina	\$ -5.244,01		
Equipo de Computo	\$ 9.051,22		
Depreciacion Acum. Equipo de Computo	\$ -8.583,02		
TOTAL ACTIVO		\$ 570.915,87	
PASIVO			
CORRIENTE CORTO PLAZO		\$ 109.997,66	
PROVEEDORES		\$ 65.321,63	
Ctas y Dctos por Pagar Proveedores Localt	\$ 65.321,63		
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		\$ 19.397,21	
Obligaciones Impto a la Renta por Pagar dt	\$ 18.812,26		
Iva por pagar	\$ 5,67		
Retenciones en la Fuente Iva por pagar	\$ 322,06		
Retenciones en la Fuente Renta por pagar	\$ 257,22		
OBLIGACIONES LABORALES		\$ 25.278,82	
less por Pagar	\$ 3.156,41		
Beneficios Sociales	\$ 5.217,83		
15% Participacion Trabajadores por pagar	\$ 16.904,58		
LARGO PLAZO		\$ 93.389,68	
PRESTAMOS BANCARIOS		\$ 93.389,68	
Pichincha	\$ 93.389,68		
TOTAL PASIVO		\$ 203.387,34	
PATRIMONIO		\$ 367.528,54	
CAPITAL		\$ 10.256,93	
Capital Social	\$ 10.256,93		
RESULTADOS		\$ 357.271,61	
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	\$ 280.291,27		
Utilidad del Ejercicio	\$ 76.980,34		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 570.915,88	

Análisis Financiero

I.M.ESCO					
BALANCE GENERAL ANALISIS HORIZONTAL					
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2014-2015					
	2013	2014	2015	VAR. ABS.	VAR. RELAT.
ACTIVO	443.815,59	804.289,14	570.915,87	-233.373,27	-29,02%
ACTIVO CORRIENTE	208.309,06	619.504,89	284.207,12	-335.297,77	-54,12%
Caja Chica	0,00	-	-	0,00	
Caja - Bancos	98.232,84	137.542,24	23.271,12	-114.271,12	-83,08%
Cuentas y Dctos por cobrar clientes no relacionados	69.742,81	287.555,06	138.235,39	-149.319,67	-51,93%
(-) Provisión Ctas Incobrables	-3.930,26	-3.930,26	-3.930,26	0,00	0,00%
Otras cuentas por cobrar	0,00	-	-	0,00	
Crédito Tributario a Favor del contribuyente (IVA)	0,00	-	-	0,00	
Credito tributario a favor del contribuyente(RENTA) año corriente	22.201,15	19.155,90	9.957,85	-9.198,05	-48,02%
Anticipo Impuesto a la Renta	-	3.180,56	3.914,04	733,48	23,06%
Inventario Materia Prima	14.032,41	138.552,84	101.254,12	-37.298,72	-26,92%
Inventario de Productos en Proceso	-	9.963,54	1.252,41	-8.711,13	-87,43%
Inventario Productos Terminados y Mercadería en almacen	8.030,11	27.485,01	10.252,45	-17.232,56	-62,70%
ACTIVO FIJO	235.506,53	184.784,25	286.708,75	101.924,50	55,16%
Terrenos	4.800,00	4.800,00	25.000,00	20.200,00	420,83%
Edificios	48.000,00	48.000,00	128.000,00	80.000,00	166,67%
Dep. Acum. Edificios	-25.200,00	-27.600,00	-27.600,00	0,00	0,00%
Vehículo	269.133,91	269.133,91	291.433,91	22.300,00	8,29%
Depreciacion Acum. Vehiculos	-165.942,91	-201.855,85	-209.282,96	-7.427,11	3,68%
Maquinaria	132.441,30	133.963,45	134.166,49	203,04	0,15%
Depreciacion Acum. Maquinaria	-52.151,53	-62.450,56	-72.862,13	-10.411,57	16,67%
Herramientas	6.045,26	6.045,26	6.045,26	0,00	0,00%
Depreciacion Acum. Herramientas	-5.257,21	-5.361,74	-5.466,27	-104,53	1,95%
Muebles y Enseres	17.352,49	17.352,49	17.352,49	0,00	0,00%
Depreciacion Acum. Muebles y Enseres	-5.292,50	-6.847,75	-8.403,00	-1.555,25	22,71%
Equipo de Oficina	13.100,77	13.100,77	13.100,77	0,00	0,00%
Depreciacion Acum. Equipo Oficina	-2.683,85	-3.963,93	-5.244,01	-1.280,08	32,29%
Equipo de Computo	9.051,22	9.051,22	9.051,22	0,00	0,00%
Depreciacion Acum. Equipo de Computo	-7.890,42	-8.583,02	-8.583,02	0,00	0,00%
PASIVO Y PATRIMONIO	443.815,59	804.289,14	570.915,87	-233.373,27	-29,02%
CORRIENTE CORTO PLAZO	78.472,78	392.091,28	109.997,65	-282.093,63	-71,95%
Cuentas y Dctos por Pagar Proveedores Locales	11.252,15	267.555,07	65.321,63	-202.233,44	-75,59%
Cuentas y Dctos por Pagar Proveedores del exterior	0,00	-	-	0,00	
Unifinsa	0,00	-	-	0,00	
Obligaciones Impuesto a la Renta por Pagar del ejercicio	12.578,80	44.267,89	18.812,26	-25.455,63	-57,50%
Iva por pagar	4994,6	30541,04	5,67	-30.535,37	-99,98%
Retenciones en la Fuente Iva por pagar	1.932,44	4.595,86	322,06	-4.273,80	-92,99%
Retenciones en la Fuente Renta por pagar	1.292,24	3.845,69	257,22	-3.588,47	-93,31%
less por Pagar	4.402,16	4.297,80	3.156,41	-1.141,39	-26,56%
Fondos de Reserva por pagar	591,36	-	-	0,00	
Préstamo Quirografarios por pagar	594,13	-	-	0,00	
Beneficios Sociales	8.299,48	8.478,48	5.217,82	-3.260,66	-38,46%
15% Participacion Trabajadores por pagar	32.535,42	28.509,45	16.904,58	-11.604,87	-40,71%
LARGO PLAZO	73.521,35	141.849,66	93.389,68	-48.459,98	-34,16%
Otras cuentas por pagar (Incluye Iva por pagar)	0,00	-	-	0,00	
Pichincha	73.521,35	141849,66	93389,68	-48.459,98	-34,16%
PATRIMONIO	291.821,46	270.348,20	367.528,54	97.180,34	35,95%
Capital	10.256,93	10256,93	10256,93	0,00	0,00%
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	109.775,92	142805,62	280291,27	137.485,65	96,27%
Utilidad del Ejercicio	171.788,61	117285,65	76980,34	-40.305,31	-34,37%

I.M.ESCO

ESTADO DE RESULTADOS ANALISIS HORIZONTAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2014-2015

	2013	2014	2015	VAR. ABS.	VAR. RELAT.
VENTAS	2.091.608,02	1.865.912,29	971.769,42	-894.142,87	-47,92%
Ventas Netas	2.091.608,02	1.865.912,29	971.769,42	-894.142,87	-47,92%
(-) COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS	1.033.629,72	763.321,20	301.644,77	-461.676,43	-60,48%
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1.057.978,30	1.102.591,09	670.124,65	-432.466,44	-39,22%
(-) GASTOS OPERACIONALES	841.075,47	912.528,10	557.427,48	-355.100,62	-38,91%
GASTOS PRODUCCION Y ADMINISTRATIVOS	810.667,67	892.107,47	535.041,95	-357.065,52	-40,02%
GASTOS DE VENTAS	3.533,64	-	7.162,11	7.162,11	
GASTOS FINANCIEROS	-	20.420,63	15.223,42	-5.197,21	-25,45%
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	216.902,83	190.062,99	112.697,17	-77.365,82	-40,71%
(-) 15% Participación Trabajadores	32.535,42	28.509,45	16.904,58	-11.604,87	-40,71%
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	184.367,41	161.553,54	95.792,59	-65.760,95	-40,71%
(-) Impuesto a la Renta	12.578,80	44.267,89	18.812,26	-25.455,63	-57,50%
(=) UTILIDAD NETA	171.788,61	117.285,65	76.980,33	-40.305,32	-34,37%

I.M.ESCO
BALANCE GENERAL ANALISIS VERTICAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2014-2015

	2013	%	2014	%	2015	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE	208.309,06	46,94	619.504,89	77,03	284.207,12	49,78
Caja Chica	-	-	-	-	-	-
Caja - Bancos	98.232,84	22,13	137.542,24	17,10	23.271,12	4,08
Cuentas y Dctos por cobrar clientes no relacionados	69.742,81	15,71	287.555,06	35,75	138.235,39	24,21
(-) Provisión Ctas Incobrables	-3.930,26	-0,89	-3.930,26	-0,49	-3.930,26	-0,69
Otras cuentas por cobrar	-	-	-	-	-	-
Crédito Tributario a Favor del contribuyente (IVA)	-	-	-	-	-	-
Crédito tributario a favor del contribuyente(RENDA) año corriente	22.201,15	5,00	19.155,90	2,38	9.957,85	1,74
Anticipo Impuesto a la Renta	-	-	3.180,56	0,40	3.914,04	0,69
Inventario Materia Prima	14.032,41	3,16	138.552,84	17,23	101.254,12	17,74
Inventario Productos en Proceso	-	-	9.963,54	1,24	1.252,41	0,22
Inventario Productos Terminados y Mercadería en almacén	8.030,11	1,81	27.485,01	3,42	10.252,45	1,80
ACTIVO FIJO	235.506,53	53,06	184.784,25	22,97	286.708,75	50,22
Terrenos	4.800,00	1,08	4.800,00	0,60	25.000,00	4,38
Edificios	48.000,00	10,82	48.000,00	5,97	128.000,00	22,42
Dep. Acum. Edificios	-25.200,00	-5,68	-27.600,00	-3,43	-27.600,00	-4,83
Vehículo	269.133,91	60,64	269.133,91	33,46	291.433,91	51,05
Depreciacion Acum. Vehiculos	-165.942,91	-37,39	-201.855,85	-25,10	-209.282,96	-36,66
Maquinaria	132.441,30	29,84	133.963,45	16,66	134.166,49	23,50
Depreciacion Acum. Maquinaria	-52.151,53	-11,75	-62.450,56	-7,76	-72.862,13	-12,76
Herramientas	6.045,26	1,36	6.045,26	0,75	6.045,26	1,06
Depreciacion Acum. Herramientas	-5.257,21	-1,18	-5.361,74	-0,67	-5.466,27	-0,96
Muebles y Enseres	17.352,49	3,91	17.352,49	2,16	17.352,49	3,04
Depreciacion Acum. Muebles y Enseres	-5.292,50	-1,19	-6.847,75	-0,85	-8.403,00	-1,47
Equipo de Oficina	13.100,77	2,95	13.100,77	1,63	13.100,77	2,29
Depreciacion Acum. Equipo Oficina	-2.683,85	-0,60	-3.963,93	-0,49	-5.244,01	-0,92
Equipo de Computo	9.051,22	2,04	9.051,22	1,13	9.051,22	1,59
Depreciacion Acum. Equipo de Computo	-7.890,42	-1,78	-8.583,02	-1,07	-8.583,02	-1,50
TOTAL ACTIVOS	443.815,59	100,00	804.289,14	100,00	570.915,87	100,00
PASIVO						
CORRIENTE CORTO PLAZO	78.472,78	17,68	392.091,28	48,75	109.997,65	19,27
Cuentas y Dctos por Pagar Proveedores Locales	11.252,15	2,54	267.555,07	33,27	65.321,63	11,44
Cuentas y Dctos por Pagar Proveedores del exterior	-	-	-	-	-	-
Unifinsa	-	-	-	-	-	-
Obligaciones Impuesto a la Renta por Pagar del ejercicio	12.578,80	2,83	44.267,89	5,50	18.812,26	3,30
Iva por pagar	4.994,6	1,13	30541,04	3,80	5,67	0,00
Retenciones en la Fuente Iva por pagar	1.932,44	0,44	4.595,86	0,57	322,06	0,06
Retenciones en la Fuente Renta por pagar	1.292,24	0,29	3.845,69	0,48	257,22	0,05
less por Pagar	4.402,16	0,99	4.297,80	0,53	3.156,41	0,55
Fondos de Reserva por Pagar	591,36	0,13	-	-	-	-
Préstamos Quirografarios por Pagar	594,13	0,13	-	-	-	-
Beneficios Sociales	8.299,48	1,87	8.478,48	1,05	5.217,82	0,91
15% Participacion Trabajadores por pagar	32.535,42	7,33	28.509,45	3,54	16.904,58	2,96
LARGO PLAZO	73.521,35	16,57	141.849,66	17,64	93.389,68	16,36
Otras cuentas por pagar (Incluye Iva por pagar)	-	-	-	-	-	-
Pichincha	73.521,35	16,57	141.849,66	17,64	93.389,68	16,36
TOTAL PASIVOS	151.994,13	34,25	533.940,94	66,39	203.387,33	35,62
PATRIMONIO	291.821,46	65,75	270.348,20	33,61	367.528,54	64,38
Capital	10.256,93	2,31	10.256,93	1,28	10.256,93	1,80
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	109.775,92	24,73	142.805,62	17,76	280.291,27	49,10
Utilidad del Ejercicio	171.788,61	38,71	117.285,65	14,58	76.980,34	13,48
TOTAL PASIVO y PATRIMONIO	443.815,59	100,00	804.289,14	100,00	570.915,87	100,00

I.M.ESCO

ESTADO DE RESULTADOS ANALISIS VERTICAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2014-2015

		2013	%	2014	%	2015	%
	VENTAS	2.091.608,02	100,00	1.865.912,29	100,00	971.769,42	100,00
	Ventas Netas	2.091.608,02	100,00	1.865.912,29	100,00	971.769,42	100,00
(-)	COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS	1.033.629,72	49,42	763.321,20	40,91	301.644,77	31,04
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1.057.978,30	50,58	1.102.591,09	59,09	670.124,65	68,96
(-)	GASTOS OPERACIONALES	841.075,47	40,21	912.528,10	48,91	557.427,48	57,36
	GASTOS PRODUCCION Y ADMINISTRATIVOS	810.667,67	38,76	892.107,47	47,81	535.041,95	55,06
	GASTOS DE VENTAS	3.533,64	0,17	-	-	7.162,11	0,74
	GASTOS FINANCIEROS	26.874,16	1,28	20.420,63	1,09	15.223,42	1,57
(=)	UTILIDAD DEL EJERCICIO	216.902,83	10,37	190.062,99	10,19	112.697,17	11,60
(-)	15% Participación Trabajadores	32.535,42	1,56	28.509,45	1,53	16.904,58	1,74
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	184.367,41	8,81	161.553,54	8,66	95.792,59	9,86
(-)	Impuesto a la Renta	12.578,80	0,60	44.267,89	2,37	18.812,26	1,94
(=)	UTILIDAD NETA	171.788,61	8,21	117.285,65	6,29	76.980,33	7,92

INDICADORES FINANCIEROS

INDICADOR	FORMULA		RESPUESTA
CAPITAL DE TRABAJO AÑO 2014	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	619504,89 - 392091,28	\$ 227.413,61
CAPITAL DE TRABAJO AÑO 2015		284207,12 - 109997,66	\$ 174.209,46
INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE 2014	ACTIVO CORRIENTE	619504,89	1,58
	—————	392091,28	
INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE 2015	PASIVO CORRIENTE	284207,12	2,58
		109997,66	
INDICE ACIDO 2014	CAJA BANCOS CLIENTES OTRAS CTAS. POR COBRAR	425097,3	1,08
	—————	392091,28	
INDICE ACIDO 2015	PASIVO CORRIENTE	161506,51	1,47
		109997,66	

INDICADORES DE ACTIVIDAD

INDICADOR	FORMULA		RESPUESTA
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR 2013	$\frac{\text{VENTAS A CREDITO}}{\text{PROMEDIO CTAS. POR COBRAR}}$	<u>1673286.42</u>	10.40
		160892.50	veces
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR 2014		<u>1492729.83</u>	10.85
		137578.79	veces
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR 2015		<u>777415.54</u>	9.20
		84502.80	veces
PLAZO PROMEDIO DE COBROS 2014	360	<u>360</u>	33.18
		10.85	dias
PLAZO PROMEDIO DE COBROS 2015	ROTACION CTAS. POR COBRAR	<u>360</u>	39.13
		9.20	dias
ROTACION DE INVENTARIOS ARTICULOS TERMINADOS 2013	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INV. PROMEDIO ART- TERMINADOS}}$	<u>1033629.72</u>	13.30
		77716.52	veces
ROTACION DE INVENTARIOS ARTICULOS TERMINADOS 2014		<u>763321.20</u>	12.90
		59172.19	veces
ROTACION DE INVENTARIOS ARTICULOS TERMINADOS 2015		<u>301644.77</u>	9.43
		31985.70	veces
PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO 2014	360	<u>360</u>	27.91
		12.90	dias
PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO 2015	ROTACION INV. PRODUCTO- TERMINADOS	<u>360</u>	38.17
		9.43	dias
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR 2013	$\frac{\text{COMPRA ANUAL A CREDITO}}{\text{PROMEDIO CUENTAS POR PAGAR}}$	<u>796481.89</u>	6.80
		117129.50	veces
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR 2014		<u>857852.50</u>	7.05
		121680.40	veces
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR 2015		<u>160658.64</u>	4.98
		32289.40	veces
PLAZO PROMEDIO DE PAGOS 2014	360	<u>360</u>	51.06
		7.05	dias
PLAZO PROMEDIO DE PAGOS 2015	ROTACION CUENTAS POR PAGAR	<u>360</u>	72.35
		4.98	dias
CICLO DE CAJA 2014	$\text{PPC} + \text{PPI} - \text{PPP}$	33.18+27.91-51.06	10.03
CICLO DE CAJA 2015		39.13+38.17-72.35	4.95
ROTACION DE ACTIVO FIJO 2014	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO PROMEDIO}}$	<u>1865912.29</u>	8.88
		210145.39	veces
ROTACION DE ACTIVO FIJO 2015		<u>971769.42</u>	4.12
		235746.50	veces
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL 2009	VENTAS	<u>1865912.29</u>	2.99
		624052.37	veces
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL 2010	ACTIVO TOTAL PROMEDIO	<u>971769.42</u>	1.41
		687602.51	veces

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO FINANCIERO 2014	PASIVO TOTAL	533940,94 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 270348,20	1,98 veces
APALANCAMIENTO FINANCIERO 2015	PATRIMONIO NETO	203387,34 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 367528,54	0,55 veces
INDICES DE ENDEUDAMIENTO 2013		151994,13 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 443815,59 X100	34,25 %
INDICES DE ENDEUDAMIENTO 2014	PASIVO TOTAL <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> ACTIVO TOTAL X100	533940,94 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 804289,14 X100	66,39 %
INDICES DE ENDEUDAMIENTO 2015		203387,34 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 570915,87 X100	35,62 %
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO 2014	PASIVO CIRCULANTE <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> ACTIVO TOTAL X100	392091,28 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 804289,14 X100	48,75 %
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO 2015		109997,66 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 570915,87 X100	19,27 %
ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO 2014	PASIVO A LARGO PLAZO <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> ACTIVO TOTAL X100	141849,66 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 804289,14 X100	17,64 %
ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO 2015		93389,68 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 570915,87 X100	16,36 %
INDICE DE FINANCIAMIENTO PROPIO 2014	PATRIMONIO NETO <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> ACTIVO TOTAL X100	270348,20 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 804289,14 X100	33,61 %
INDICE DE FINANCIAMIENTO PROPIO 2015		367528,54 <hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 570915,87 X100	64,38 %

INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO TOTAL DEL ACTIVO 2013		171788,61 ----- X100 443815,59	38,71 %
RENDIMIENTO TOTAL DEL ACTIVO 2014	UTILIDAD NETA ----- X100 TOTAL ACTIVO PROMEDIO	117285,65 ----- X100 804289,14	14,58 %
RENDIMIENTO TOTAL DEL ACTIVO 2015		76980,33 ----- X100 570915,87	13,48 %
RENDIMIENTO DEL CAPITAL 2013	UTILIDAD NETA ----- X100	117285,65 ----- X100 10256,93	1143,48 %
RENDIMIENTO DEL CAPITAL 2014	CAPITAL PROMEDIO	76980,3345 ----- X100 10256,93	750,52 %
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO 2014	UTILIDAD NETA ----- X100	117285,65 ----- X100 281084,83	41,73 %
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO 2015	PATRIMONIO PROMEDIO	76980,3345 ----- X100 318938,37	24,14 %
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA 2014	VENTAS - COSTO DE VENTAS ----- X100	912.528,10 ----- X100 1865912,29	48,91 %
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA 2015	VENTAS	670124,65 ----- X100 971769,42	68,96 %
MARGEN DE UTILIDAD NETA 2015	UTILIDAD ----- X100	117285,65 ----- X100 1865912,29	6,29 %
MARGEN DE UTILIDAD NETA 2015	VENTAS	76980,3345 ----- X100 971769,42	7,92

CALCULO DEL EVA

DATOS	VALORES
Utilidad Neta	76980.33
Tasa Activa	14.50 %
Costo de oportunidad	10%
Gastos Financieros	15223.42

Tabla N° 17: Datos Informativos Balance General

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

Inversión en activos = Activos Total - Pasivo son costo

Activo Total = 570915.87

Pasivo sin costo = 109997.66

Inversión en Activos = 460918.21

FUENTE	SALDO	% Participación	Costo Financ.	Cost. Ponder
Pasivo con costo	93389.68	20.26	14.50%	2.94
Patrimonio	367528.54	79.74	10%	7.97
Total	460918.22	100	0.25	10.91

Tabla N° 18: Cálculo del Costo Ponderado de Capital.

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

INVERSION EN ACTIVOS = Inversiones en activos *
Costo Ponderad

CALCULO DEL EVA = 468092.58 * 10.91%

COSTO PONDERADO DE CAPITAL = 50294.01

CALCULO DEL EVA

(=) Utilidad después de impuestos y participaciones	76890.3345
(+) Gastos financieros	15223.42
Utilidad después de Impuestos + GF	92203.75
(-) Costo ponderado de Capital	50294.01
= VALOR ECONÓMICO AGREGADO	41909.74

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS

Se efectúa un análisis financiero minucioso de todos los componentes de los estados financieros comparando tres períodos contables correspondientes a los años 2013, 2014 y 2015 con el objeto de determinar cuáles son los resultados de años pasados de operación y con ello conseguir una guía fundamental para tomar decisiones en el futuro.

* **BALANCE GENERAL**

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
ACTIVO	443815,59	804289,14	570915,87
PASIVO	151994,13	533940,94	203387,34
PATRIMONIO	291821,46	270348,20	367528,54

Tabla N° 19: Comportamiento Balance General

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

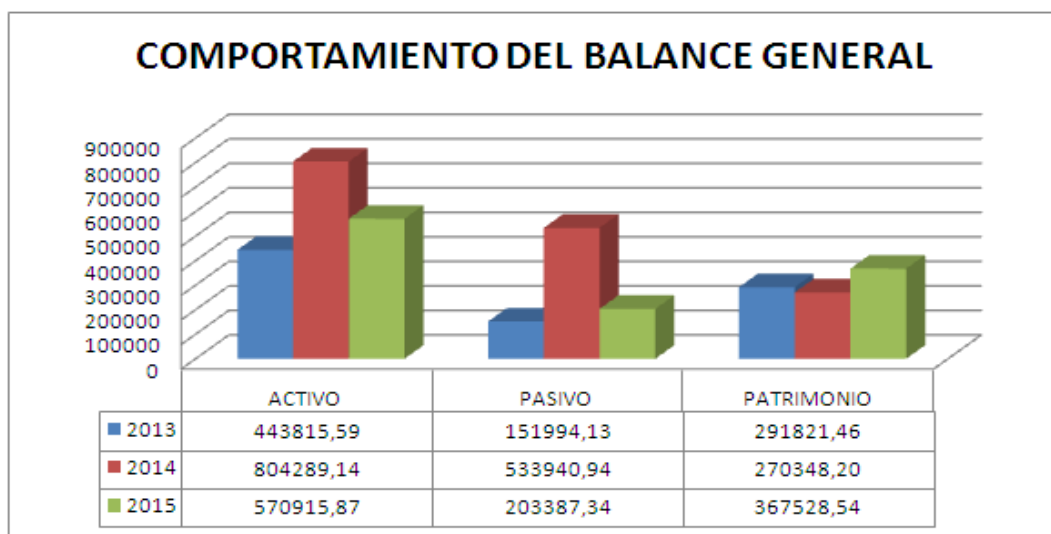


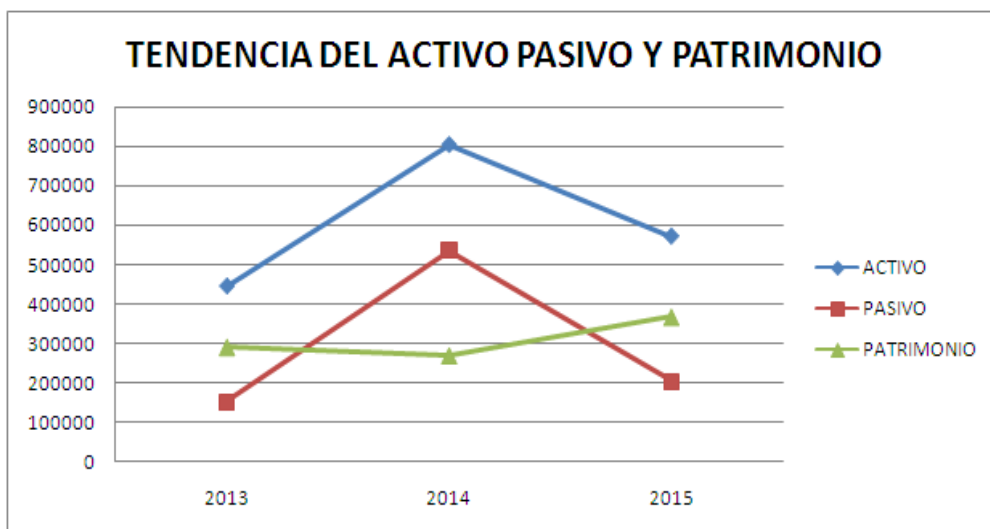
Gráfico N° 16: Comportamiento del Balance General

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

Se puede observar una disminución en el activo en el año 2015 del 29.02 % en relación al año 2014 esto debido a que en el año 2015 hubo una baja significativa en las ventas y por ende se utilizó recursos y se mantuvo niveles bajos de inventarios, con respecto a los pasivos disminuyeron debido a que por las bajas ventas se evitó el endeudamiento operacional así como también en la compra de materia prima y el patrimonio crece debido a que, a pesar de que las ventas bajaron se disminuyeron significativamente los gastos de producción, ventas y operacionales.

A continuación se presenta un gráfico donde se aprecia la tendencia del



balance general:

Gráfico N° 17: Tendencia del activo, pasivo y patrimonio

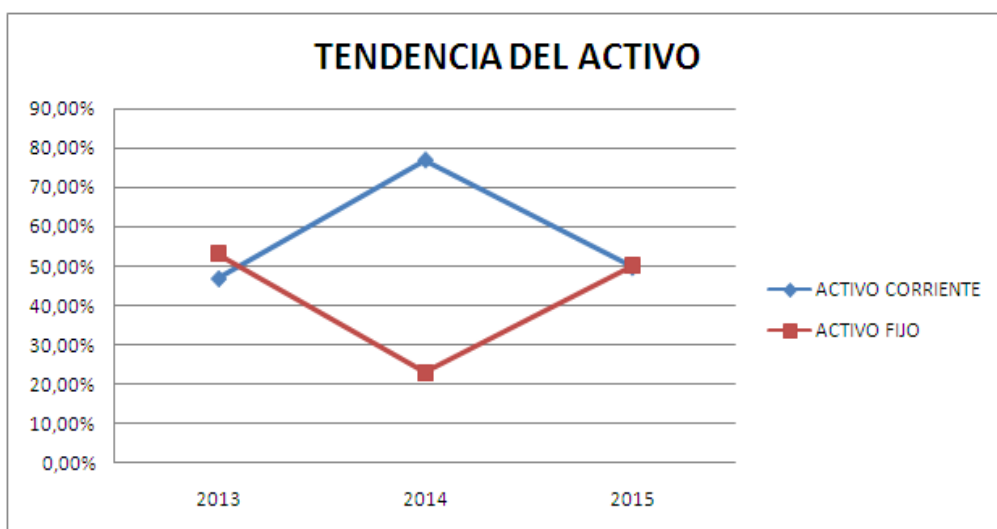
Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros.

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
ACTIVO CORRIENTE	46,94%	77,03%	49,78%
ACTIVO FIJO	53,06%	22,97%	50,22%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%

Tabla N° 20: Tendencia de Composición del Activo

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)



Fuente: Estados Financieros

Gráfico N° 18: Tendencia de Composición del Activo

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

En el activo corriente tenemos un aumento en el año 2014 debido a que hubo un incremento significativo en los inventarios con respecto al año 2013 y el año 2015 disminuye debido a que ya no se tiene tanta cartera por cobrar con respecto al año 2014, los activos fijos por efectos de depreciación disminuyen en el año 2014 por cuanto se deprecian al máximo de la ley por efectos tributarios con el objeto de bajar el valor de pago de impuesto a la renta, en el año 2015 los activos fijos se incrementan por efectos de inversiones realizadas por la empresa.

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
PASIVO CORRIENTE	78472,78	392091,28	109997,66
PASIVO LARZO PLAZO	73521,35	141849,66	93389,68
PATRIMONIO NETO	291821,46	270348,20	367528,54

Tabla N° 21: Tendencia del Pasivo y Patrimonio

Elaborado por: Ramos Catherine (2016).

Fuente: Estados Financieros.

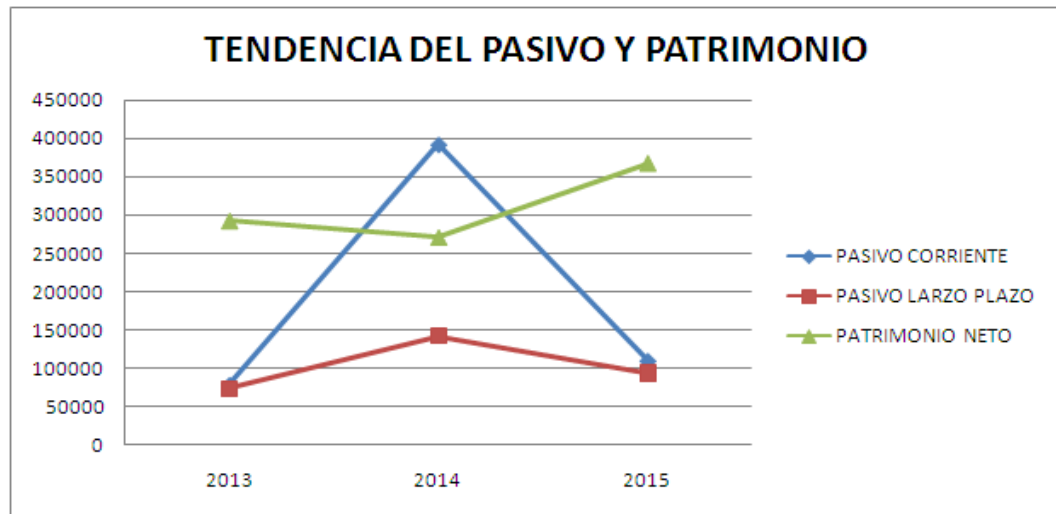


Gráfico N° 19: Tendencia del Pasivo y Patrimonio

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

El margen de endeudamiento en el pasivo corriente se incrementa considerablemente en el año 2014 con respecto al 2013, debido a que se hicieron compras significativas en Diciembre del año 2014 de materia prima que se ofertaron a la empresa en un precio especial; en el pasivo a largo plazo tuvo un incremento considerable en el año 2014 con respecto al año 2013 debido a inversiones importantes de la empresa en inventario de materia prima que se adquirió en parte con créditos bancarios y el año 2015, se logra bajar

considerablemente la deuda; el patrimonio neto crece en el año 2015 por las utilidades generadas en años anteriores que se reinvirtieron en la empresa.

*** ESTADO DE RESULTADOS**

COMPORTAMIENTO DE VENTAS, COSTO DE VENTAS Y UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
VENTAS NETAS	2090908,02	1865912,29	971769,42
COSTO DE VENTAS	1033629,72	763321,20	301644,77
UTILIDAD BRUTA	1057978,30	1102591,09	670124,65

Tabla N° 22: Tendencia de las ventas, costos y utilidad

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

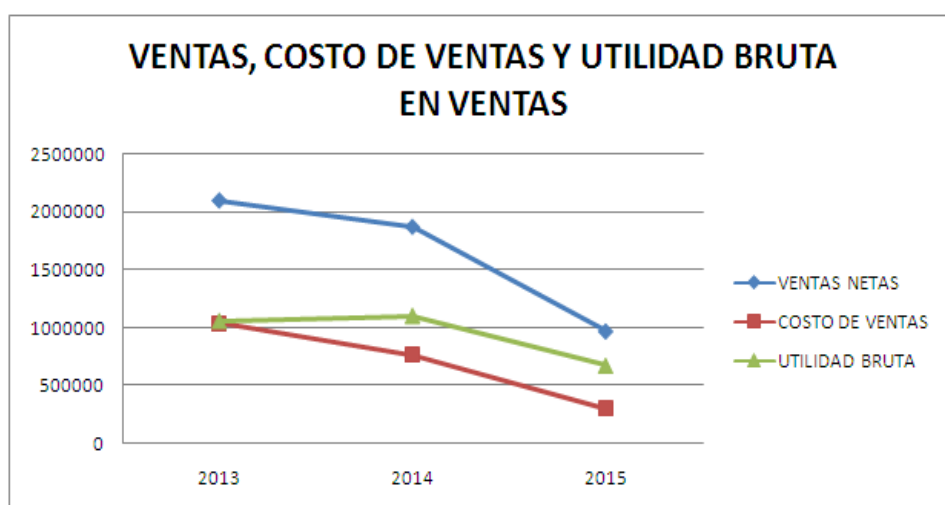
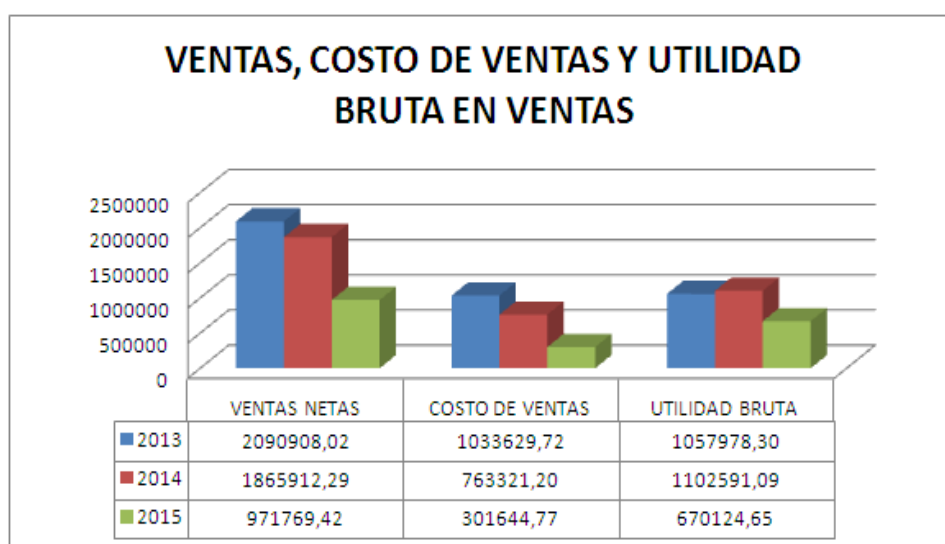


Gráfico N° 20: Tendencia de las ventas, costos y utilidad

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

Como se puede observar en el gráfico en los tres últimos años han ido disminuyendo considerablemente las ventas y por ende el costo de ventas y la utilidad bruta.

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
GASTOS OPERACIONALES	841075,47	912528,10	557427,48

Tabla N° 23: Comportamiento de los gastos operacionales

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

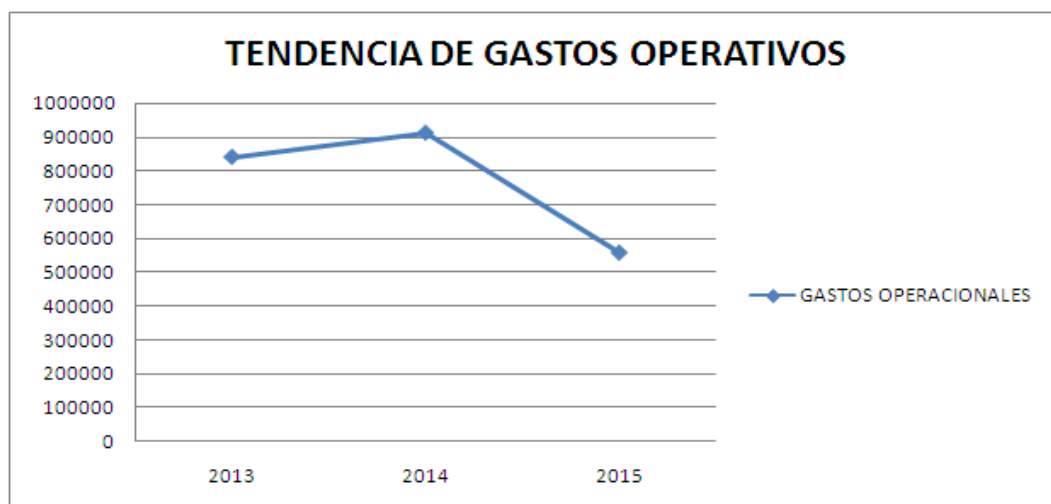


Gráfico N° 21: Comportamiento de los gastos operacionales

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

Los gastos operacionales se incrementan en el año 2014 con respecto al año 2013 en un 8.50%, y el año 2015 baja considerablemente debido a que las ventas decrecieron considerablemente en el año en mención.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
LIQUIDEZ CORRIENTE	2,65	1,58	2,58
PRUEBA ACIDA	2,37	1,08	1,47

Tabla N° 24: Tendencia de los índices de liquidez.

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

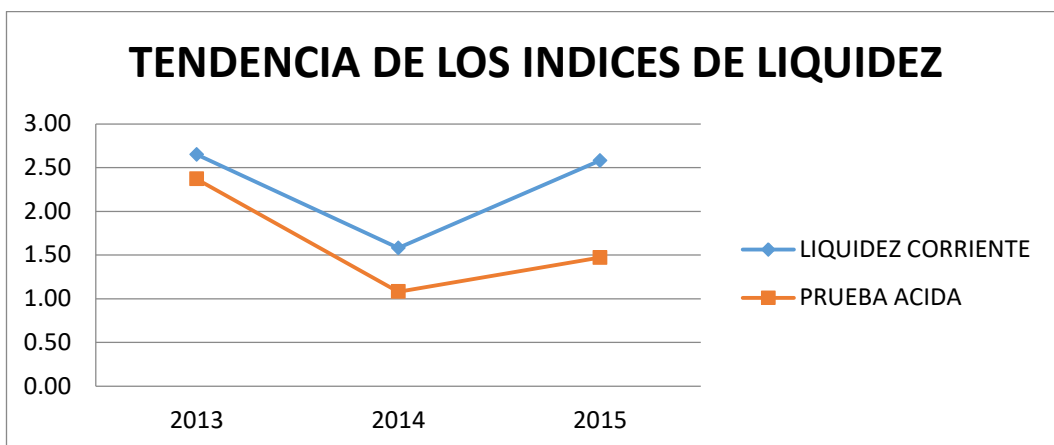


Gráfico N° 22: Tendencia de los índices de liquidez.

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

En el año 2013 la empresa dispone de \$ 2.65 dólares en el activo por cada \$ 1,00 de deuda en el pasivo a corto plazo por lo tanto se dispone de liquidez y se observa que la liquidez corriente baja en el año 2014 y se recupera en el 2015; la prueba acida de igual forma baja en el año 2014 y se recupera en el año 2015

➤ ÍNDICES DE ACTIVIDAD

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	10,40	10,85	9,20
ROTACION DE INV ART TERMINADOS	13,30	12,90	9,43
ROTACION CUENTAS POR PAGAR	6,80	7,05	4,98

Tabla N° 25: Tendencia de los índices de actividad.

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

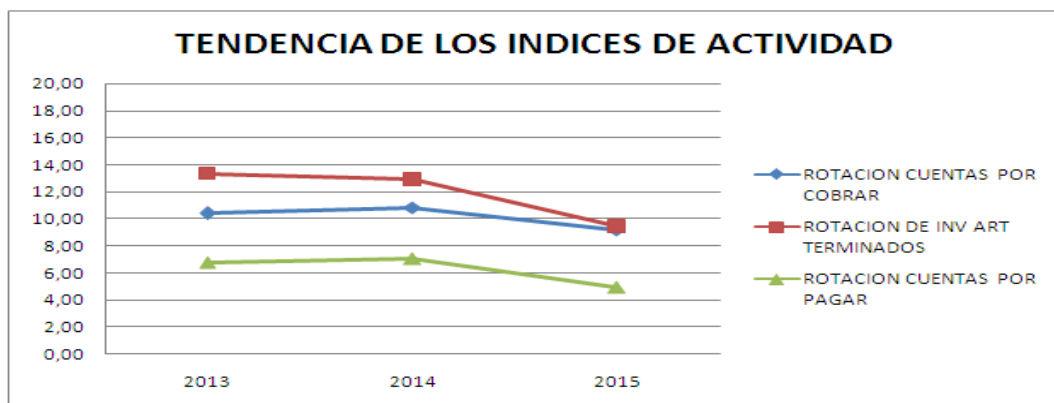


Gráfico N° 23: Tendencia de los índices de actividad

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

Las cuentas por cobrar han rotado en forma similar durante los dos primeros años, pero en el año 2015 disminuye lo que significa que se está recuperando la cartera

más en mayor cantidad de días en el año en mención; La rotación inventarios al igual que las cuentas por cobrar, han rotado en forma similar durante los dos primeros años, pero en el año 2015 disminuye lo que significa que se tiene mayor cantidad de días de inventario en el año en mención; La rotación de cuentas por pagar, han rotado en forma similar durante los dos primeros años, pero en el año 2015 disminuye lo que significa que se paga en mayor cantidad de días a nuestros proveedores lo cual es positivo para la empresa debido a que este financiamiento no tiene costo financiero.

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
ENDEUDAMIENTO	34,25%	66,39%	35,62%

Tabla N° 26: Tendencia de los índices de endeudamiento

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

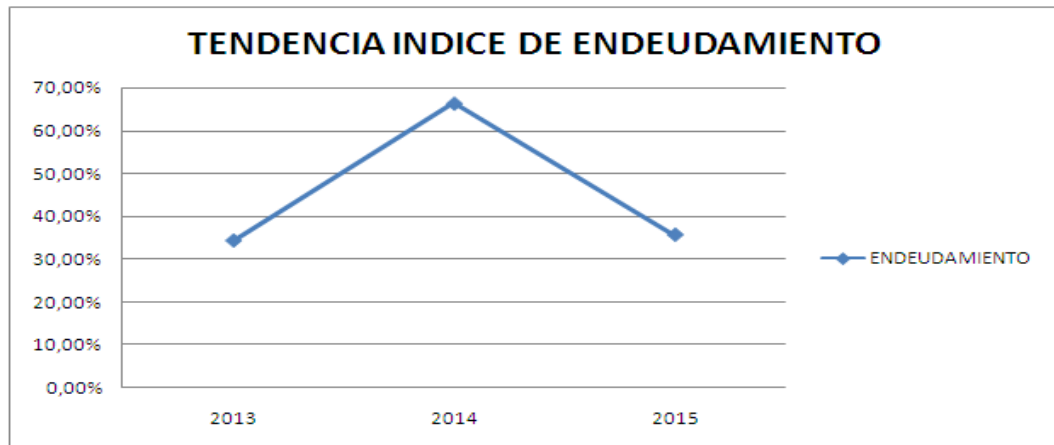


Gráfico N° 24: Tendencia de los índices de endeudamiento

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

Podemos observar en el gráfico que el mayor endeudamiento de la empresa se produjo en el año 2014 debido a que en este año se realizó inversiones significativas en la compra de materia prima.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

GRUPO	AÑOS		
	2013	2014	2015
RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	38,71%	14,58%	13,48%

Tabla N° 27: Tendencia de índices de rentabilidad

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

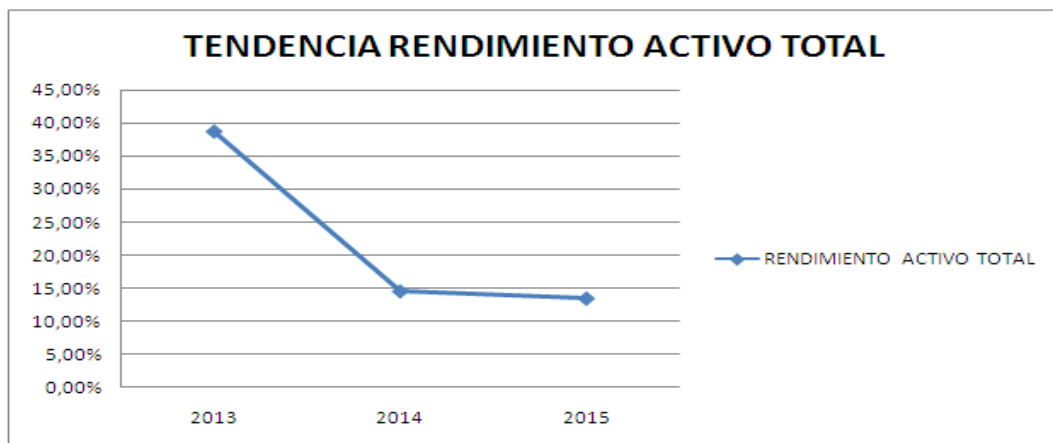


Gráfico N° 25: Tendencia de índices de rentabilidad.

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)

Fuente: Estados Financieros

El activo total ha bajado su rendimiento con respecto a la utilidad neta obtenida por la empresa cada año, debido a que de igual manera las ventas han bajado significativamente en el año 2014 y 2015.

ANÁLISIS GENERAL Y RECOMENDACIONES A LA GERENCIA DE LA FÁBRICA I.M.ESCO

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS VERTICAL

Lo principal en relación al año 2015, se puede observar que el mayor porcentaje de los activos corrientes se concentra en las cuentas por cobrar con un 24.21% de porcentaje de participación con respecto a los activos totales, lo que es beneficioso para la empresa porque es dinero de pronta recuperación que genera liquidez para el año 2016.

El pasivo corriente representa el 19,27% con respecto al pasivo total, lo que es normal ya que en su mayoría se concentra en los pagos a proveedores que nos otorgan un plazo adecuado. Su patrimonio es el 64,38% lo cual significa que la mitad de la empresa es propia, además el pasivo a largo plazo representa el 16,36 % que en su mayoría está compuesto por préstamos bancarios, pero que es un rubro que la empresa puede cubrir con sus ingresos sin problema.

En el estado de resultados la utilidad representa el 7.92% con respecto a las ventas totales, que es un rendimiento normal con respecto a los años anteriores, pero hay que considerar que en el año 2015 las ventas decrecieron casi a la mitad con respecto al año 2014, lo que resulta preocupante para la empresa.

ANÁLISIS ESTRATEGICO EMPRESARIAL

Análisis interno de Industrias Metálicas Escobar IMESCO

	INTERNAS	EXTERNAS
P O S I T I V A S	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
	<p>F1 Buena ubicación geográfica del negocio.</p> <p>F2 Maquinaria adecuada y con tecnología de punta para producir.</p> <p>F3 Instalaciones propias.</p> <p>F4 35 años de experiencia en el sector metalmecánico de productos de calidad.</p> <p>F5 Constante capacitación técnica de proveedores.</p>	<p>O1 Incentivos del gobierno a la producción nacional</p> <p>O2 La reconstrucción de la costa ecuatoriana devastada por el terremoto.</p> <p>O3 Que el nuevo gobierno que sea capitalista y no socialista.</p> <p>O4 Producto exclusivo.</p> <p>O5 Alianzas estratégicas.</p> <p>O6 Clientes líderes a nivel nacional (ASSA, AUTOMEKANO).</p> <p>O7 Excelente ambiente de trabajo.</p>
N E G A T I V A S	DEBILIDAD	AMENAZAS
	<p>D1 Nuevo personal en producción sin experiencia.</p> <p>D2 Falta de personal de ventas.</p> <p>D3 No existe manual de funciones bien definido.</p> <p>D4 Desorganización a nivel directivo de la empresa.</p> <p>D5 Carece de Estrategias Organizacionales.</p> <p>D6 Dificultad en ubicar los nuevos productos en el mercado.</p> <p>D7 Falta de liquidez.</p> <p>D8 No existe herramientas financieras para la toma de decisiones y generación de indicadores financieros.</p>	<p>A1 Competencia (existen algunas empresas que hacen el mismo producto).</p> <p>A2 Políticas económicas del país que afectan a la industria metalmecánica.</p> <p>A3 Entrada de productos internacionales.</p> <p>A4 Inestabilidad económica del país (no hay inversión).</p> <p>A5 Cambios frecuentes de la ley tributaria y el código laboral.</p>

Tabla N° 28: Análisis FODA

Elaborado por: Ramos Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

<h1>ANÁLISIS ESTRATEGICO</h1>	<p>FORTALEZAS.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Buena ubicación geográfica del negocio. 2. Maquinaria adecuada y con tecnología de punta para producir. 3. Instalaciones propias. 4. Excelente ambiente trabajo. 5. 35 años de experiencia en el sector metalmeccánico de productos de calidad. 	<p>DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevo personal en producción sin experiencia. 2. Falta de personal de ventas. 3. No existe manual de funciones bien definido. 4. Desorganización a nivel directivo de la empresa. 5. Carece de Estrategias Organizacionales. 6. Dificultad en ubicar los nuevos productos en el mercado. 7. Falta de liquidez. 8. No existe herramientas financieras para la toma de decisiones y generación de indicadores financieros.
<p>OPORTUNIDADES.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Incentivos del gobierno a la producción nacional 2. La reconstrucción de la costa ecuatoriana devastada por el terremoto. 3. Que el nuevo gobierno que se capitalista y no socialista. 4. Producto exclusivo. 5. Alianzas estratégicas. 6. Constante capacitación técnica de proveedores. 7. Clientes líderes a nivel nacional (ASSA, AUTOMECCANO). 	<p>ESTRATÉGIAS (FO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Con la maquinaria y tecnología de punta, aprovechar la reconstrucción de la costa ecuatoriana (F2, O2). 2. Por tener una buena ubicación geográfica del negocio podemos ofrecer nuestro producto exclusivo a todo el país (F1, D6) 	<p>ESTRATÉGIAS (DO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitar y motivar al personal de la fábrica (D1-O3). 2. Diseñar un manual funciones para mejorar las alianzas estratégicas (D3, O6) 3. Establecer estrategias organizacionales para diseñar nuevas alianzas estratégicas con los clientes (D5, O6)
<p>AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia (existen algunas empresas que hacen el mismo producto). 2. Políticas económicas del país que afectan a la industria metalmeccánica. 3. Entrada de productos internacionales. 4. Inestabilidad económica del país (no hay inversión). 5. Cambios frecuentes de la ley tributaria y el código laboral. 	<p>ESTRATÉGIAS (FA).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Con la experiencia en el sector de metalmeccánica, podremos enfrentar a la competencia (F4, A1). 2. Aprovechar la capacitación técnica de los proveedores para enfrentar a la competencia internacional (D5, A3). 	<p>ESTRATÉGIAS (DA).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Contratar vendedores para enfrentar la competencia (D2, A1). 2. Evaluar la información económica y financiera por medio de indicadores

Tabla N° 29: Matriz de Estrategias

Elaborado por: La investigadora (2016)

Fuente: Investigación de Campo

Análisis Estratégico Empresarial

Determinación del direccionamiento estratégico para Fábrica IMESCO:

Para establecer la estrategia de estabilidad y supervivencia se procede a analizar el direccionamiento estratégico de IMESCO con la que se podrá configurar su ser y razón de ser en el ámbito industrial.

Para iniciar definimos

La misión actual de IMESCO

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a nivel nacional, con productos elaborados con tecnología de punta, mano de obra calificada y control de calidad en todos los procesos de fabricación.

Misión propuesta

Nuestra misión es distribuir en la zona central y en todo el país productos de metalmecánica de alta calidad, con precios competitivos y brindando un servicio rápido y oportuno, con el fin de lograr la completa satisfacción de nuestros clientes.

Con la misión propuesta se engloba a todos los elementos que conforman la empresa, los productos en diversos estilos, suficiente personal y precios que buscan satisfacer al mercado nacional.

Como parte primordial están los productos, los previos y el servicio para estabilizar a la empresa dentro del circuito productivo de la metalmecánica, por tanto se espera que a futuro se logre con adecuadas estrategias un mejor desempeño y posicionamiento.

Visión actual de IMESCO

La visión de la fábrica I.M.ESCO es ser pioneros en innovar técnicas en la producción de herramientas para la construcción y en baldes para volquetas como sinónimo de calidad de esta manera ofrecer productos de reconocimiento a nivel nacional

Visión propuesta

Con la visión planteada se busca ser más competitivo dentro del mercado tanto de la construcción y más adelante del sector metalmecánico debido a la capacidad productiva e investigación de la empresa para emprender en este

Con el aporte significativo de los recursos propio de IMESCO se espera invertir en la reingeniería de los procesos de producción y administrativos que abarque la meta ambiciosa para el año 2021, con ello la rentabilidad económica y financiera incrementara sus ratios porcentuales, permaneciendo estables a la vanguardia de las exigencias del entorno empresarial en el Ecuador.

Valores Corporativos

Los valores corporativos constituyen las acciones que deben observar y practicar todos los miembros de la organización, desde la alta gerencia hasta los empleados de menor rango lo cual permitirá un buen ambiente dentro de IMESCO evidenciándose en el rendimiento individual y colectivo para obtener indicadores de productividad acorde a las exigencias establecidas por la demanda.

A continuación se esboza una lista de valores corporativos para IMESCO:

- * **Lealtad** Practicar los valores morales para con IMESCO y apoyar desinteresamiento las acciones emprendidas por los directivos y empleados dentro del marco de la legalidad, integridad, confidencialidad, transparencia.

- * **Calidad:** Fabricar los productos para la construcción en base a las Normas ISO recomendadas a nivel internacional para garantizar su durabilidad, consistencia, utilidad y respeto a la naturaleza.
- * **Comunicación:** Relacionar con todos los estamentos de la entidad por medio de canales de comunicación eficientes que transmitan toda la información de las necesidades y actividades de la empresa.
- * **Responsabilidad:** Asumir completamente las funciones designadas para el adecuado desarrollo de los procesos internos de IMESCO.
- * **Seguridad:** Dotar de todos los elementos necesarios para la prevención de eventualidades que pongan en riesgo la vida de las personas y de toda la entidad en su conjunto.
- * **Trabajo en equipo:** Unir esfuerzos entre todos los actores de la empresa para el logro inmediato de las finalidades y metas.
- * **Honestidad:** Ser ecuánime dentro y fuera de la empresa.
- * **Respeto:** Entregar la máxima consideración a las personas sin importar su etnia, pensamientos, genero.

RUBRO FUERZA COMPETITIVA	AMENAZA DE NUEVO INGRESOS	INTENSIDAD DE LA RIVALIDAD	PRESION DE PRODUCTOS	PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES
SECTOR METALMECANICO	No hay productos sustitutos	<ul style="list-style-type: none"> * Fábrica de Productos Internacionales Bellota * Tombo * Industria Clavec Cía. Ltda. * Industria Calva Cía. Ltda. * Maliza * Constructora Ulloa 	No hay producto sustituto.	<ul style="list-style-type: none"> * DIPAC * NEUMAC * ZATOTEX * INDURA * PINTURAS VERDESOTO * LINDE ECUADOR 	<ul style="list-style-type: none"> * AUTOMEKANO * ASSA * CENTRAL MOTORS * TRANSFUTURO * CONSTRUMERCADO
CARACT. FUERZA	ALTA AMENAZA DE NUEVO INGRESO	ALTA INTENSIDAD DE LA RIVALIDAD	BAJA PRESION DE SUSTITUTOS	ALTO PODER NEG. PROVEEDORES.	ALTO PODER NEGOCIACION COMPRADORES

Tabla N° 30: Análisis sectorial IMESCO
Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

NUEVOS COMPETIDORES

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

- * Fábrica de Productos Internacionales Bellota
- * Tombo
- * Industria Clavec Cía. Ltda.
- * Industrias Calva Cía. Ltda.
- * Maliza
- * Constructora Ulloa

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

La rivalidad entre competidores aparece cuando alguno de ellos se siente amenazado por la competencia o ve la oportunidad de mejorar su posición.

Entre las principales empresas de constructoras de palas, carretillas y baldes para volquetas en el Ecuador están:

- * Industria Clavec Cía. Ltda.
- * Industrias Calva Cía. Ltda.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

El poder de negociación de los proveedores afecta la intensidad de la competencia en una industria, especialmente cuando existe una gran cantidad de proveedores, cuando sólo existen unas cuantas materias primas sustitutas buenas o cuando el costo por cambiar de materias primas es especialmente caro.

Los principales proveedores:

- * DIPAC
- * NEUMAC
- * ZATOTEK

- * INDURA
- * PINTURAS VERDESOTO
- * LINDE ECUADOR

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

Los principales clientes son:

- * AUTOMEKANO
- * ASSA
- * CENTRAL MOTORS
- * TRASFUTURO
- * CONSTRUMERCADO

AMENAZAS DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS

Generalmente las presiones competitivas aumentan conforme el precio relativo de los productos sustitutos disminuyen y los costos de los consumidores por cambiarse a otros productos baja.

Para el tipo de producto que ofrecemos para realizar palas, carretillas y baldes de volquetas, no existe hasta la actualidad productos sustitutos.

AREAS	SUBÁREAS	DIRECCIÓN	SECCIÓN	ACTIVIDADES COMPETITIVAS	ESTRATEGIAS COMPETITIVAS
LIDERAZGO EN COSTOS	INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA	INTERNA	ORGANIZATIVA E INFORMACIÓN	PRÁCTICAS DE PLANEACIÓN SIMPLIFICADA	DIRECCIONAR LA GESTIÓN INTEGRAL A LA MEJORA CONTINUA.
				ESTRUCTURA DE INFORMACIÓN SIMPLIFICADO REDUCE COSTOS DE ADMINISTRACIÓN	INTEGRAR EL USO DE APLICACIONES DE ASISTENCIA GERENCIAL DE DISPOSITIVO MOVILES COMO: WUNDERLIST MD SCAN
	GESTION DE RRHH	INTERNA	CAPACITACIÓN	CAPACITACIÓN INTENSIVA PERSONAL	PARTICIPACIÓN EN CAPACITACIONES CONSTANTES POR PARTE DEL CENTRO DE FOMENTO, PRODUCTIVO METALMECÁNICO CARROCERO DE TUNGURAHUA Y EL INEN (Servicio Ecuatoriano de Normalización)
	INVESTIGACION Y DESARROLLO	INTERNA	TECNOLOGÍA	NUEVAS TECNOLOGÍAS PRODUCTIVAS	REALIZAR CONVENIOS DE COOPERACIÓN POSVENTA DE MAQUINARIAS ADQUIRIDAS
		EXTERNA	REINGENIERIA	REDISEÑO DE PRODUCTOS	CONTRATAR SEMESTRALMENTE LOS SERVICIOS DE UNA EMPRESA DE MARKETING PARA GENERAR UN ESTUDIO DE LA EVALUACIÓN DE NECESIDADES EN EL PRODUCTO QUE OFRECE.

	ADQUISICIONES	EXTERNA	VINCULACIÓN	SISTEMA MUY EFICIENTE PARA VINCULAR LOS PRODUCTOS DE LOS PROVEEDORES CON LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	COORDINAR LAS MEJORAS ENTRE PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA Y LA EMPRESA PARA TRASNFERIR DE MANERA INMEDIATA LOS NUEVOS AVANCES ATRAVEZ DE ACUERDO DE MEJORA CONTINUA.
	LOGISTICA	INTERNA		RELACIÓN ESTABLE CON PROVEEDORES	COMPLEMENTAR UN ACUERDO VINCULANTE DE COMPRA Y MEJORA CONTINUA.
	OPERACIONES	EXTERNA	ECONOMIAS DE ESCALA	USO DE ECONOMÍAS DE ESCALA EN MATERIA PRIMA.	FORMULAR UN CONVENIO DE COMPRAS EVENTUALES A PRECIO DE COMPRAS AL POR MAYOR.
	SERVICIOS POSVENTA	EXTERNA / INTERNA	CALIDAD	CALIDAD EN REPARACIONES DE LOS PRODUCTOS	CONSOLIDAR EL SERVICIO DE MANTEMIENTO Y REPARACIÓN DE PRODUCTOS ENTREGADOS CON GARANTIA DE FÁBRICA.

Tabla N° 31: Estrategias Competitivas de la Fábrica IMESCO

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

DIFERENCIACIÓN	PRODUCCIÓN	INTERNA	BALDES DE VOLQUETAS (TOLVAS)	RESISTENCIA - GARANTIA	UTILIZAR PLANCHAS DE ACERO DE ALTA RESISTENCIA, MEJORANDO LA RIGIDEZ Y AUMENTADO LA GARANTIA DEL PRODUCTO
				SISTEMA DE PROTECCIÓN	INCORPORAR UN SISTEMA DE PROTECCIÓN DE TRANSPORTE FLEXIBLE SOBRE LAS TOLVAS DE LA VOLQUETA
			CARRETILLAS	DISEÑO	CUMPLIR CON LAS COMPETENCIAS DE REGLAMENTACIÓN, NORMALIZACIÓN Y METROLOGÍA, ADEMAS ELABORAR MODELOS CON MEJOR ERGONOMIA
			PALAS - PICOS	PROTECCIÓN ASTAS	ADAPTAR EMPUÑADERA EN MANGO Y ASTA CON ESPONJA DE ESPUMA DE CAUCHO
ENFOQUE	PRODUCCIÓN	INTERNA	EFICIENCIA	VARIEDAD	INCORPORACIÓN DE PRODUCCIÓN DE CARROCERIAS CON MIX MEXICANO BRASILEÑO
	MARKETING	EXTERNA	SATISFACCIÓN		

Tabla N° 32: Estrategias Competitivas de la Fábrica IMESCO

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

PRODUCTO		PRECIO		PROMOCIÓN		PLAZA	
CALIDAD	REARQUITECTURA	PRECIO	NIVELES DE CANAL, PSICOLOGICA REFERENCIA	REPRESENTACIÓN DE VENTAS	ALIANZA DISENSA ASSA HINO AUTOMECAÑO Y R. DIRECTA	CANALES	DIRECTO, CORTO, LARGO
CARACTERÍSTICAS	RESISTENCIA FUERZA RIGIDEZ	DESCUENTO	7%	PROMOCIÓN DE VENTAS	SEMANA ROJA	COBERTURA	NACIONAL
DISEÑO	INNOVACIÓN Y BENCHMARKING.	PERIODO DE PAGO	30 A 60 DIAS	PUBLICIDAD	REDES SOCIALES, REVISTAS ESPECIALIZADAS, CONVENCIONES.	LOCALIZACIÓN	MATRIZ AMBATO; SUCURSAL GUAYAQUIL
MARCA	CRECIMIENTO, PRINCIPIOS VALORES	CRÉDITOS	50% Y 25%	RELACIONES PÚBLICAS	GERENCIA	INVENTARIO	PERPETUO, MATERIA PRIMA, PROCESO, INICIAL, FINAL
SERVICIO	REPARACIÓN POSVENTA			MARKETING DIRECTO	CONVENCIONES ORGANIZADAS POR DISENSA, MAILING; WHATSAPP.	TRANSPORTE	PROPIO Y FLETE
GARANTIA	1 AÑO						

Tabla N° 33: Marketing Mix de la Fábrica IMESCO

Elaborado por: Ramos, Catherine (2016)

Fuente: FÁBRICA IMESCO

ESTRATEGIAS DE DECISIONES GERENCIALES PARA MEJORAR EL NIVEL DE COMPETIVIDAD.

- * La venta de baldes de volqueta se debería orientar a la diferenciación en la calidad del producto y servicio prestado a toda la clientela dando un servicio personalizado.
- * Cancelar las cuentas pendientes a la fecha de su vencimiento.
- * Circular el inventario el mayor número de veces.
- * Realizar gestión de cobro en el menor tiempo posible.
- * No dejar pedidos pendientes sin facturar.
- * Los cobros progresivos negociar de acuerdo al porcentaje de adelanto del trabajo.
- * Las comisiones deben ser pagadas de acuerdo a lo cobrado y no sobre lo vendido.
- * No realizar nuevos pedidos de los clientes, si existen saldos pendientes.
- * Depurar cartera, eliminando a los clientes difíciles de cobrar.
- * Realizar convenios con los proveedores, aumentando el plazo de pago.
- * Comprar materia prima necesaria.
- * Realizar pedido de materia prima a consignación.
- * No producir líneas o productos sin potencial de compra.
- * Disminuir el número de modelos, tamaños y colores.
- * Los niveles óptimos de inventarios se deben mantener.
- * Eliminar o reducir líneas no rentables.
- * Liquidar inventarios que no tienen circulación.
- * Analizar el tipo de cliente para aumentar o reducción el plazo del crédito.
- * Ofrecer descuentos por pronto pago a los clientes.

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA UTILIDAD

Cumplir con las exigencias del mercado e innovación para crear nuevos productos que cumplan todas necesidades de los clientes, para ampliar las ventas.

Fortalecer los elementos de la mezcla de marketing (producto, precio, publicidad, distribución) para incrementar las ventas.

Realzar la marca que tiene como fabricante de baldes de volquetas.

Reciclar los materiales, para aprovechar al 100% su uso.

Eliminar actividades que no aporten valor a los clientes, estas actividades son aquellas por las cuales los clientes no están dispuestos a pagar, o aquellas que se pueden eliminar sin que el cliente perciba que la calidad del producto se resiente.

Rediseñar aquellas actividades que aportan poco valor a los clientes. Se trata de actividades que cuestan más de lo que valen para ellos. Por tanto, se tienen que llevar a cabo, pero de manera que cuesten menos.

Reducir los activos para disminuir los gastos relacionados con los mismos. Por ejemplo, si se reducen las existencias puede eliminarse una parte de la bodega, con lo que se reducen los costos de almacenaje (electricidad, mano de obra, mantenimiento, etc.).

Externalizar, o sea subcontratar aquellos procesos en los que la empresa no sea competitiva.

Reducir el número de cuentas bancarias para disminuir el tiempo dedicado a la contabilización y conciliación de cuentas.

Rediseñar los procesos para que cuesten menos, sin que la calidad se resienta.

Incrementar la productividad de los empleados a través de sistemas de incentivos.

Estrategias para reducir el activo

Aumentar la rotación de los activos. Es decir, incrementar las ventas que se consiguen en los mismos.

Reducir el plazo de existencias con técnicas tales como la de justo a tiempo, reducir el ciclo de producción, producir mientras se transporta, etc.

Reducir el plazo que va desde que se adquieren las materias primas hasta que se cobra a los clientes.

Reducir los saldos de los clientes mediante técnicas de gestión del crédito, tales como:

Selección de clientes,

Selección de los medios de cobro más adecuados,

Implementación de incentivos para los vendedores en función de las ventas cobradas,

Pago de comisiones a los vendedores hasta que el cliente haya pagado,

Sistematizar la gestión del crédito a clientes, usar la venta de cartera.

Reducir los saldos de tesorería mediante técnicas de gestión de tesorería (cash management), por ejemplo:

La reducción de las cuentas bancarias o

La mejor negociación de condiciones con las entidades de crédito.

Administración

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

La empresa I.M.ESCO cuenta con el personal necesario para poder delegar responsabilidades que realizara que está a carga a cada uno de ellos, con estos antecedentes se procedió a elaborar el organigrama estructural.

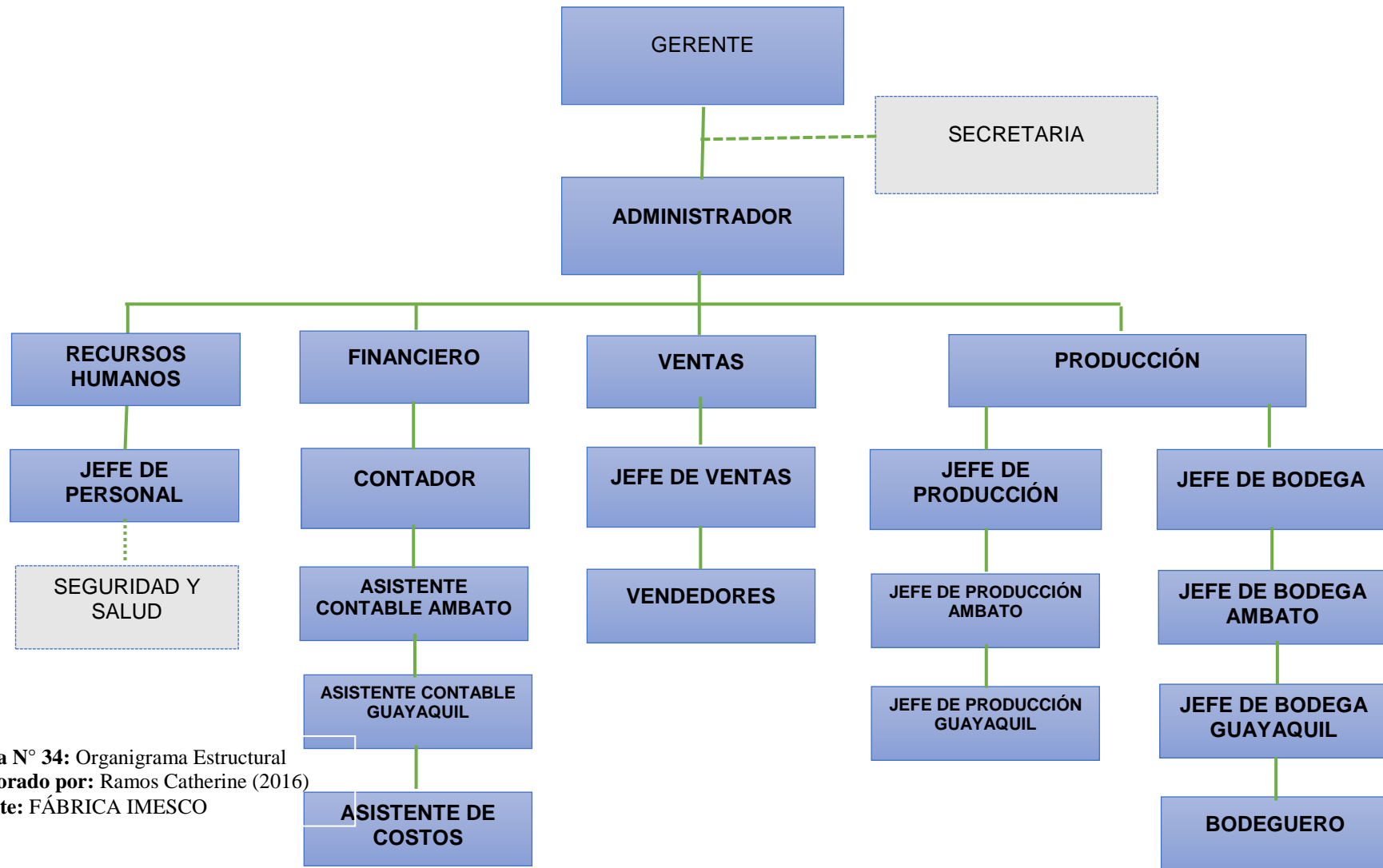


Tabla N° 34: Organigrama Estructural
Elaborado por: Ramos Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

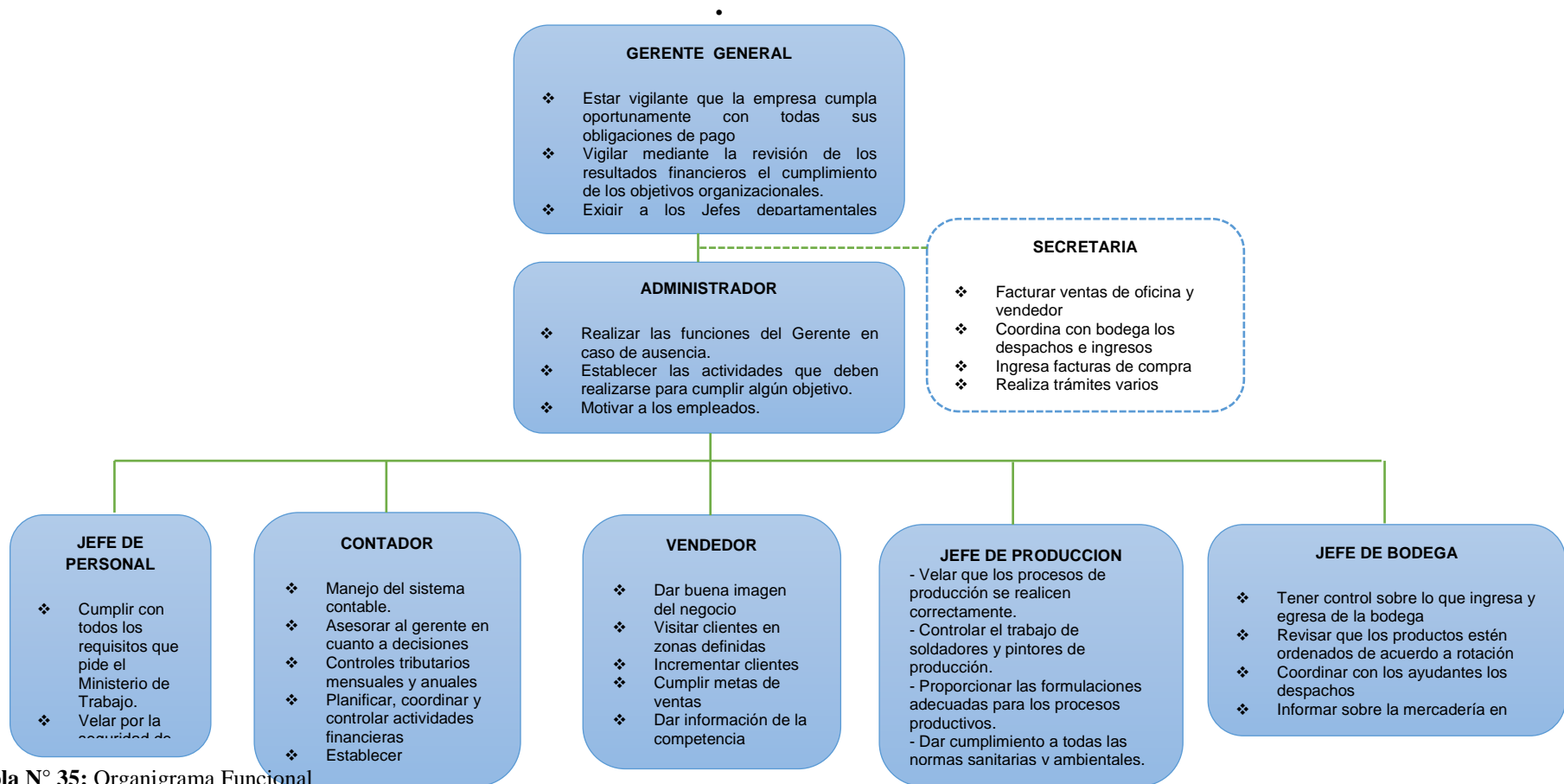


Tabla N° 35: Organigrama Funcional
Elaborado por: Ramos Catherine (2016)
Fuente: FÁBRICA IMESCO

Recursos

Institucionales:

La fábrica I.M.ESCO de la ciudad de Ambato fue el lugar donde se desarrolló la investigación, gracias a la colaboración del Gerente General fue posible efectuar el presente estudio.

Humanos: Se contó con el siguiente grupo de personas que siempre brindaron su colaboración para llevar a cabo la investigación:

- Investigador
- Asesores
- Investigados
- Personal Apoyo
- Encuestadores

Materiales y suministros: Los materiales y suministros que se utilizaron para el desarrollo de la investigación son:

- Computador
- Impresoras
- Calculadora
- Flash
- Papel Bond
- Marcadores
- Lápices

Responsables

Srta. Catherine Ramos

Investigador

Genaro Escobar

Gerente

Dr. Javier Sánchez

Contador

Ing. Xavier Salazar Velasco Mg - **Tutor**

Tiempo

La investigación tendrá un tiempo de Duración de Abril a Octubre del 2016.

Previsión de la evaluación

1.- ¿Quiénes solicitan evaluar?

El señor Genaro Escobar gerente - propietario de Industrias Metálicas Escobar (I.M.ESCO)

2.- ¿Por qué evaluar?

Para tener una herramienta gerencial que permita mejorar las ventas de Industrias Metálicas Escobar (I.M.ESCO)

3.- ¿Para qué evaluar?

Para la adecuada toma de decisiones que permite a Industrias Metálicas Escobar (I.M.ESCO) mejorar su rentabilidad.

4.- ¿Qué evaluar?

Los Estados Financieros de los años 2013, 2014 y 2015

5.- ¿Quién evalúa?

El investigador, el gerente propietario y el contador.

6.- ¿Cuándo Evaluar?

En la ejecución del proyecto que será en el segundo semestre del año 2016.

8.- ¿Con qué evaluar?

Recursos Humanos, Económicos y Materiales

BIBLIOGRAFÍA

- Aranda, A. (2007). *Planificaciòn Estratègica Educativa*. Loja: Imprenta Cosmos.
- Arguin, G. (1988). *La Planificaciòn Estratègica en la Universidad*. Canada: Quebec.
- Bernal, C. (2006). *Metodologia de la Investigaciòn*. Mexico: Pearson Educacion.
- Bernal, C. (2006). *Metodologia de la investigaciòn*. Mèxico: Pearson Educaciòn.
- Bernal, M. (2004). *Contabilidad Sistema y Gerencia*. Caracas: CEC S.A.
- Cifuentes, M. (2006). *La sistematizaciòn de las pràcticas en Trabajo Social: una vision desde los proyectos sociales*. Manizales: Universidad de Cladas.
- Chase, J. (2004). *Administracion de la produccion y operaciones*. Mexico DF: MacGarwHill.
- Chiavenato, I. (1986). *Introducciòn a a teoria deneral de la Administracion*. Bogota: McGrawHill.
- De la Hoz Suarez, B., & Ferrer, M. A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *AMINTA*, 109.
- Diaz, V. (2009). *Metodologia de la investigaciòn científica y bioestadistica*. Santiago: Ril Editores.
- Ernesto, C., & Franco, R. (2006). *Evaluacion de proyectos sociales*. Madrid: Siglo XXI editores.
- Escobar, M. (2005). Las competencias laborales: ¿La estrategia laboral para la competitividad de las organizaciones? *Estudios Gerenciales*, 96.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Adminsitraciòn Estratègica*. Mèxico: Pearson Educaciòn.
- Galán, M. (13 de Septiembre de 2011). *La investigaciòn documental*. Obtenido de http://manuelgalan.blogspot.com/2011/09/la-investgaciondocumental_1557.html
- Garcìa, V. (2015). *Analisis Financiero Un enfoque Integral*. Patria.
- Gomez, M. (2006). *Introducciòn a la Metodologia de Investigaciòn Científica*. Cordova: Brujas.




- Hernandez, Fernández y Baptista. (2010). *Metodología de la Investigación*. Chile: McGRAW-HILL INTERAMERIANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Herrera, Medina, & Naranjo. (2010). Tutoria de la Investigación. En L. M. Herrera E.. Quito: AFEFCE.
- Keller, P. I. (2012). Opciones Estratégicas de Desarrollo Organizacional hacia la Sostenibilidad. *Vision de futuro*.
- Koontz, H. (1985). *Asministración*. Mexico: McGrawHill.
- Landeau, R. (2007). *Elaboración de Trabajos de Investigación*. Caracas: Alfa.
- Maqueda, F. (1992). *Direccion Estrategica y Planificacion Estrategica de la PYME*. Madrid: Diaz de Santos S.A.
- Morelos, G. J., & Fontalvo Herrera, T. J. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 26.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 628.
- Pintado, T., & Sanchez, J. (2013). *Imagen Corporativa Influencia en la gestion empresarial*. Madrid: ESIC.
- Quesada, J. (2007). *Didactica de las ciencias experimentales*. San José: EUNED.
- Revista Líderes. (2015). El sector de la construccion esta a punto de paralizarse. *Lideres*, 3.
- Reyes, A. (2004). *Administracion Moderna*. Mexico: Limusa.
- Rios, M. (2013). *Diseño de un sistema contable en la empresa Rios Constructores del Austro Cia. Ltda*. Cuenca.
- Sáenz, R. (2000). *Manual de Gestion Financiera*. Quito.
- Sanchez, E. (2011). *CONTROL Y ANÁLISIS DE LA GESTION FINANCIERA EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA FÁBRICA I.M.ESCO*. Ambato.
- Stephen, R., & Coulter, M. (2010). *Adimnistraciòn*. Mexico: Pretince Hall.
- Strauss, A., & Corbin, J. (2002). *Bases de la investigacion cualitativa*. Antioquia: Universidad de Antioquia.
- Toro, I., & Parra, R. (2006). *Mètodo y conocimiento Metodologia de la Investigaciòn*. Medellín: Fondo Editorial.

Weffer, R. V. (2009). Formulación de estrategias en empresas de manufactura, distribución eléctrica y minería. *Revista Venezolana de Gerencia*, 46.

ANEXOS

ANEXOS

1. ANEXO 1. REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE – RUC

	REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES	 <i>...le hace bien al país!</i>	
NÚMERO RUC:	1801290949001		
APELLIDOS Y NOMBRES:	ESCOBAR ORTIZ CESAR GENARO		
NOMBRE COMERCIAL:	TALLERES IMESCO		
CONTADOR:	SANCHEZ ALTAMIRANO DIEGO JAVIER		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI	
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	SI	NÚMERO: SI	
FEC. NACIMIENTO:	24/01/1958	FEC. INICIO ACTIVIDADES:	25/10/1982
FEC. INSCRIPCIÓN:	06/01/1983	FEC. ACTUALIZACIÓN:	04/08/2016
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		FEC. FINICIO ACTIVIDADES:	
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL			
FABRICACION DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES			
DOMICILIO TRIBUTARIO			
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: ANTONIO NEUMANE Número: SI Referencia: A UNA CUADRA DE LA IGLESIA DEL BARRIO EL PROGRESO, CASA DE TRES PISOS, COLORES BLANCO Y VERDE Telefono: 032587256 Email: imesco2005@hotmail.com Celular: 0994315668			
DOMICILIO ESPECIAL			
SI			
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS			
<ul style="list-style-type: none"> * ANEXO RELACION DEPENDENCIA * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO * DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE * DECLARACION MENSUAL DE IVA * IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS 			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	8	ABERTOS	0
JURISDICCIÓN	\ ZONA 3\ TUNGURAHUA	CERRADOS	2
			
Código: R1MRUC2017000312499			
Fecha: 06/03/2017 16:54:44 PM			



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC: 1801290949001
APELLIDOS Y NOMBRES: ESCOBAR ORTIZ CESAR GENARO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

Nº ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **PEC. INICIO ACT.:** 25/10/1982
NOMBRE COMERCIAL: TALLERES IMESCO **PEC. CIERRE:** **PEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

FABRICACION DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES
FABRICACION DE CARRETIILLAS Y PALAS
FABRICACION DE EQUIPO DE REFRIGERACION O CONGELACION PARA DIVERSOS USOS
SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA EN CAMION
FABRICACION DE CARROCERIAS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES, DE TURISMO, CAMIONES, VEHICULOS DE USO ESPECIAL
FABRICACION DE REMOLQUES Y SEMIREMOLQUES.

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: JOSE PERALTA Numero: S/N Referencia: A DOS CUADRAS DEL REDONDEL DE HUACHI CHICO, GALPONES DE COLOR BLANCO Carretero: VIA A GUARANDA Kilometro: 1 Telefono Trabajo: 032585724 Telefono Trabajo: 032585833 Celular: 0994515668 Email: imesco2005@hotmail.com

Nº ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **PEC. INICIO ACT.:** 01/10/1996
NOMBRE COMERCIAL: TALLERES IMESCO **PEC. CIERRE:** 27/08/2003 **PEC. REINICIO:** 15/02/2011

ACTIVIDAD ECONOMICA:

FABRICACION DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE CARROCERIAS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES
VENTA DE CARRETIILLAS Y PALAS
FABRICACION DE CARROCERIAS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES, DE TURISMO, CAMIONES, VEHICULOS DE USO ESPECIAL
FABRICACION DE OTRAS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES; FRENOS, CAJAS DE CAMBIOS, EJES, AROS DE RUEDAS, AMORTIGUADORES, RADIADORES, SILENCIADORES, TUBOS DE ESCAPE, CATALIZADORES, EMBRAGUES, VOLANTES, COLUMNAS Y CAJAS DE DIRECCION
FABRICACION DE EQUIPO INDUSTRIAL DE REFRIGERACION O DE CONGELACION
FABRICACION DE REMOLQUES Y SEMIREMOLQUES.

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Canton: DURAN Parroquia: ELOY ALFARO (DURAN) Ciudadela: CENTRO VIAL KM 4 Calle: AUTOPISTA DURAN BOLICHE Numero: S/N Interseccion: ENTRADA A LA CDLA CENTRO VIAL Referencia: JUNTO A LAS ANTENAS DE CLARO Manzana: A SOLAR 1 Piso: 0 Telefono Trabajo: 042802323 Telefono Trabajo: 042801033 Telefono Trabajo: 042802816

Nº ESTABLECIMIENTO: 003 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **PEC. INICIO ACT.:** 04/08/2016
NOMBRE COMERCIAL: TALLERES IMESCO **PEC. CIERRE:** **PEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS: CAMIONES, REMOLQUES Y SEMIREMOLQUES
VENTA DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS: VEHICULOS DE PASAJEROS
MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES: CARROCERIAS, PARTES DE VEHICULOS AUTOMOTORES
VENTA AL POR MENOR DE OTROS EQUIPOS
MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES: REPARACION MECANICA, ELÉCTRICA, SISTEMAS DE INYECCIÓN ELÉCTRICOS,
VENTA AL POR MAYOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: JOSE PERALTA Numero: S/N Referencia: A DOS CUADRAS DEL REDONDEL DE HUACHI CHICO, GALPONES DE COLOR BLANCO Carretero: VIA A GUARANDA Kilometro: 1 Celular: 0994515668 Email: imesco2005@hotmail.com Telefono Trabajo: 032585833 Telefono Trabajo: 032585724

Nº ESTABLECIMIENTO: 005 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **PEC. INICIO ACT.:** 04/08/2016
NOMBRE COMERCIAL: TALLERES IMESCO **PEC. CIERRE:** **PEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

FABRICACION DE MÁQUINAS COMPACTADORAS
FABRICACION DE OTRAS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES: FRENOS, CAJAS DE CAMBIOS, EJES, AROS DE RUEDAS, AMORTIGUADORES, RADIADORES, SILENCIADORES, TUBOS DE ESCAPE, CATALIZADORES, EMBRAGUES, VOLANTES, COLUMNAS Y CAJAS DE DIRECCION.

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: JOSE PERALTA Numero: S/N Referencia: A DOS CUADRAS DEL REDONDEL DE HUACHI CHICO, GALPONES DE COLOR BLANCO Carretero: VIA A GUARANDA Kilometro: 1 Celular: 0994515668 Telefono Trabajo: 032585724 Email: imesco2005@hotmail.com Telefono Trabajo: 032585833



Código: R1MRUC2017000312499

Fecha: 06/03/2017 16:54:44 PM



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC: 1801290949001
APELLIDOS Y NOMBRES: ESCOBAR ORTIZ CESAR GENARD

No. ESTABLECIMIENTO: 007 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **PEC. INICIO ACT.:** 04/08/2016
NOMBRE COMERCIAL: TALLERES IMESCO **PEC. CIERRE:** **PEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

FABRICACIÓN DE MÁQUINAS COMPACTADORAS
VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS Y USADOS: CAMIONES, REMOLQUES Y SEMIREMOLQUES
VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS Y USADOS: VEHÍCULOS DE PASAJEROS
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES: CARROCERIAS, PARTES DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES: REPARACIÓN MECÁNICA, ELÉCTRICA, SISTEMAS DE INYECCIÓN ELÉCTRICOS
VENTA AL POR MAYOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: DURAN Parroquia: ELOY ALFARO (DURAN) Ciudadela: CENTRO VIAL KM 4 Calle: AUTOPISTA DURAN BOLICHE Numero: S/N Interseccion: ENTRADA A LA CDLA CENTRO VIAL Referencia: JUNTO A LAS ANTENAS DE CLARO Manzana: A SOLAR 1 Telefono Trabajo: 042802816 Telefono Trabajo: 042802323 Telefono Trabajo: 042801033

No. ESTABLECIMIENTO: 008 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **PEC. INICIO ACT.:** 04/08/2016
NOMBRE COMERCIAL: TALLERES IMESCO **PEC. CIERRE:** **PEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

VENTA AL POR MENOR DE OTROS EQUIPOS

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: DURAN Parroquia: ELOY ALFARO (DURAN) Ciudadela: CENTRO VIAL KM 4 Calle: AUTOPISTA DURAN BOLICHE Numero: S/N Interseccion: ENTRADA A LA CDLA CENTRO VIAL Referencia: JUNTO A LAS ANTENAS DE CLARO Manzana: A SOLAR 1 Telefono Trabajo: 042802816 Telefono Trabajo: 042802323 Telefono Trabajo: 042801033

No. ESTABLECIMIENTO: 003 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **PEC. INICIO ACT.:** 01/04/1997
NOMBRE COMERCIAL: HOTEL ACAPULCO **PEC. CIERRE:** 11/01/2010 **PEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

SERVICIO DE HOSPEDAJE EN HOTELES

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Ciudadela: SAN ANTONIO Calle: AV. QUIZ QUIZ Numero: 15-195 Interseccion: AV. ATAHUALPA Referencia: A UNA CUADRA DE LA POLICIA Telefono Trabajo: 032842316 Celular: 0994515668

No. ESTABLECIMIENTO: 004 **Estado:** CERRADO - ADMINISTRACION **PEC. INICIO ACT.:** 04/08/2003
NOMBRE COMERCIAL: UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR SUIZO **PEC. CIERRE:** 05/01/2009 **PEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONOMICA:

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA PRIMARIA
ENSEÑANZA GENERAL DE NIVEL SECUNDARIO ELEMENTAL
VENTA DE COMIDAS Y BEBIDAS EN BARES PARA SU CONSUMO INMEDIATO.
CURSOS VACACIONALES

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Barrio: EL PROGRESO Calle: ENRIQUE AGUIAYO Numero: S/N Referencia: A UNA CUADRA DE LA IGLESIA Carretero: VIA A RIOBAMBA Kilometro: 1 Telefono Trabajo: 032442215 Telefono Trabajo: 032442257



Código: RIMRUC2017000312499

Fecha: 06/03/2017 16:54:44 PM

2. ANEXO 2.- CUESTIONARIO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

DIRIGIDO A: Personal de Talleres IMESCO.

OBJETIVO: Evaluar el control administrativo para mejorar las estrategias organizacionales.

MOTIVACIÓN: Saludos cordiales, le invitamos a contestar el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad.

INSTRUCCIONES:

Marque con una X la respuesta que a su parecer sea la más conveniente.

1. ¿Al tener un diseño adecuado de estrategias organizacionales cree que aumentaría el crecimiento económico y financiero?

- | | |
|------------------|--------------------------|
| Muy bueno o Alto | <input type="checkbox"/> |
| Bueno o Medio | <input type="checkbox"/> |
| Regular o Bajo | <input type="checkbox"/> |
| Malo o Nada | <input type="checkbox"/> |

2. ¿Cree usted que la imagen corporativa y administrativa mejoraría si la empresa logra un crecimiento económico?

- | | |
|------------------|--------------------------|
| Muy bueno o Alto | <input type="checkbox"/> |
| Bueno o Medio | <input type="checkbox"/> |
| Regular o Bajo | <input type="checkbox"/> |
| Malo o Nada | <input type="checkbox"/> |

3. ¿Las herramientas administrativas ayudarían a su empresa a ser competitiva en el mercado?

Muy bueno o Alto	<input type="checkbox"/>
Bueno o Medio	<input type="checkbox"/>
Regular o Bajo	<input type="checkbox"/>
Malo o Nada	<input type="checkbox"/>

4. ¿Mejoraría el desempeño gerencial y directivo de la empresa con la información financiera oportuna?

Muy bueno o Alto	<input type="checkbox"/>
Bueno o Medio	<input type="checkbox"/>
Regular o Bajo	<input type="checkbox"/>
Malo o Nada	<input type="checkbox"/>

5. ¿Piensa que al establecer funciones y rangos específicos al personal puede mejorar al ambiente laboral y productivo de la empresa?

Muy bueno o Alto	<input type="checkbox"/>
Bueno o Medio	<input type="checkbox"/>
Regular o Bajo	<input type="checkbox"/>
Malo o Nada	<input type="checkbox"/>

6. ¿Cómo piensa que las estrategias organizacionales pueden mejorar las fortalezas y eliminarán las debilidades de la fábrica?

Muy bueno o Alto	<input type="checkbox"/>
Bueno o Medio	<input type="checkbox"/>
Regular o Bajo	<input type="checkbox"/>
Malo o Nada	<input type="checkbox"/>

7. ¿Piensa usted que al mejorar la rentabilidad de su empresa, también mejoraría su estilo de vida y salario?

Muy bueno o Alto

Bueno o Medio

Regular o Bajo

Malo o Nada

8. ¿Cree que es importante saber cuál es la capacidad económica que la empresa tiene para cancelar las obligaciones a corto plazo y largo plazo?

Muy bueno o Alto

Bueno o Medio

Regular o Bajo

Malo o Nada

9. ¿Considera importante que el personal administrativo de la empresa conozca con que periodicidad recupera la cartera de IMESCO?

Muy bueno o Alto

Bueno o Medio

Regular o Bajo

Malo o Nada

10. ¿Qué tan importante es para usted que la empresa tenga una metodología adecuada de análisis financiero para la toma de decisiones?

Muy bueno o Alto

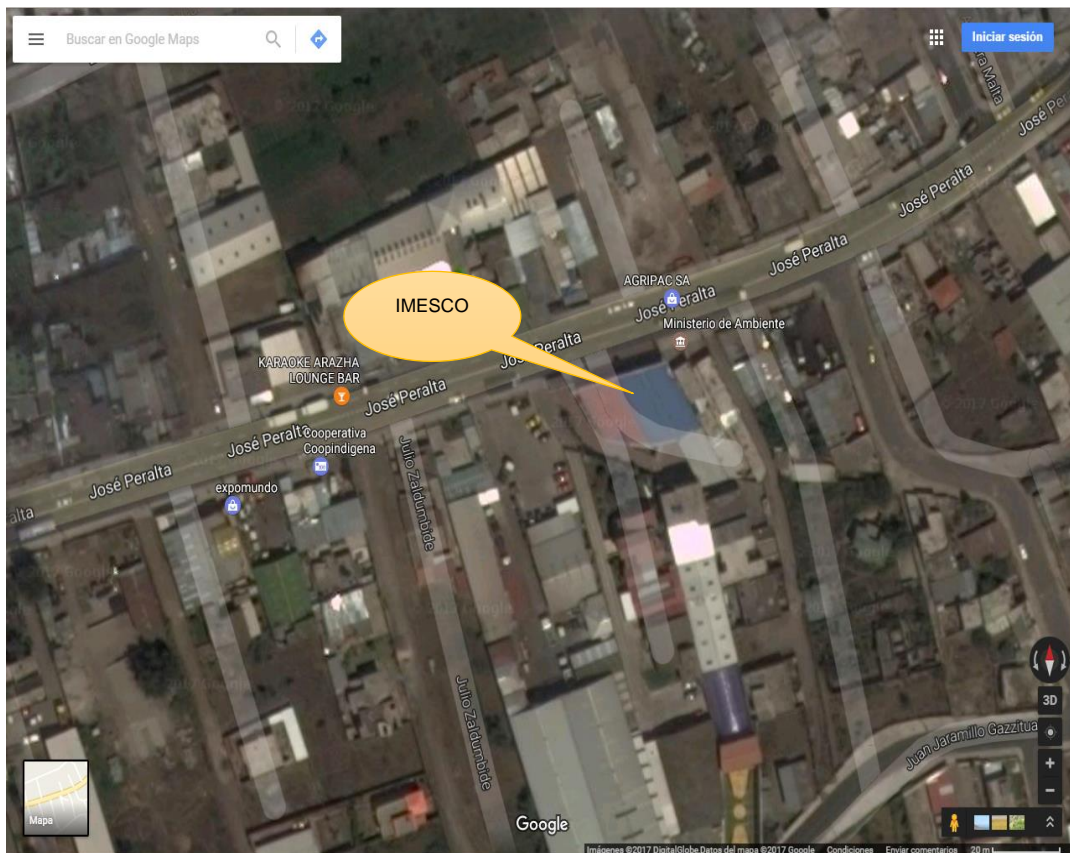
Bueno o Medio

Regular o Bajo

Malo o Nada

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3. ANEXO 3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA



Dirección:

Ambato: Vía a Guaranda Km 1 José Peralta S/N.