



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

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**TEMA:**

**“LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU IMPACTO EN EL  
POSICIONAMIENTO DE “BAYAS-FREIRE” CONSTRUCCIONES CÍA.  
LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO”**

**AUTORA: Alejandra Lorena Amancha Vaca**

**TUTOR: Eco. Daniel Izquierdo**

**AMBATO – ECUADOR**

**2015**

## AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Alejandra Lorena Amancha Vaca, con C.I. 180455137-0, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: **“LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU IMPACTO EN EL POSICIONAMIENTO DE “BAYAS-FREIRE” CONSTRUCCIONES CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, es original, auténtico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de este trabajo de graduación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad de la autora y el patrimonio intelectual de la misma Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 25 de Agosto de Septiembre de 2014

AUTORA



.....  
Alejandra Lorena Amancha Vaca

C.I. 180455137-0

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Eco. Daniel Izquierdo, con C.I. 175357181-7 en mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación sobre el Tema **“LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU IMPACTO EN EL POSICIONAMIENTO DE “BAYAS-FREIRE” CONSTRUCCIONES CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, desarrollado por la Srta. Alejandra Lorena Amancha Vaca, estudiante de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Trabajo Estructurado de manera Independiente 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 la Comisión de Calificación designado por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 25 de Agosto de 2014

EL TUTOR  
  
.....  
Eco. Daniel Izquierdo

C.I. 175357181-7

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

El tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación sobre el tema **“LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU IMPACTO EN EL POSICIONAMIENTO DE “BAYAS-FREIRE” CONSTRUCCIONES CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, elaborado por la Srta. Alejandra Lorena Amancha Vaca, 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, Mayo de 2015

Para constancia firman



Eco. Julio Villa

**PROFESOR CALIFICADOR**



Mg. Jorge Ramos

**PROFESOR CALIFICADOR**



Eco. Mg. Diego Proaño

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis en mi primer lugar a las personas más importantes de mi vida mis padres, porque gracias a ellos soy una persona que ha podido cumplir con sus sueños y metas ya que siempre han sabido guiarme por el mejor camino y educarme de la mejor manera hasta llegar a ser la persona que ahora soy, a ustedes por siempre mi agradecimiento y gratitud.

También la dedico a toda mi familia que han sabido apoyarme de una u otra forma a lo largo de mi vida y solo espero con esto retribuir a todos lo que han hecho por mí.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por darme esa fuerza y sabiduría necesaria para ser una persona de bien y un gran profesional.

En especial agradezco al Eco. Daniel Izquierdo por la paciencia, ayuda y guía dedicada en todo este transcurso de graduación.

También agradezco a "BAYAS FREIRE CONSTRUCCIONES CIA. LTDA." por su colaboración para el desarrollo de la presente investigación.

De igual forma agradezco a la Universidad Técnica de Ambato, en especial a la Facultad de Contabilidad y Auditoría y a todos sus profesores que brindaron toda su amistad y fueron parte de mi vida universitaria.

**Muchas Gracias.**

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PORTADA.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN.....	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	xv
INTRODUCCIÓN .....	1

### CAPÍTULO I

#### PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN .....	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1 Contextualización.....	3
1.2.1.1 Macro .....	3
1.2.1.2 Meso.....	5
1.2.1.3 Micro .....	6
1.2.2 Análisis Crítico .....	7
1.2.3 Prognosis .....	9
1.2.4 Formulación del problema .....	9
1.2.5 Interrogantes (Subproblemas).....	9
1.2.6 Delimitación del objeto de investigación.....	9
1.2.6.2 Delimitación Espacial .....	10
1.2.6.3 Delimitación Temporal .....	10
1.3 Justificación .....	10
1.4 Objetivos .....	11
1.4.1 Objetivo General .....	11
1.4.2 Objetivos Específicos.....	11

## CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos.....	12
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	14
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	14
2.4. Categorías fundamentales .....	16
2.4.1 Supraordinación Variable Independiente y Variable Dependiente.....	16
2.3.2 Subordinación .....	17
Variable Independiente: decisiones de inversión.....	17
Variable dependiente: Posicionamiento.....	18
Marco teórico .....	19
Gestión Financiera .....	19
Plan de inversión.....	19
Decisiones de inversión .....	19
La Decisión de Inversión .....	20
Decisiones de Financiamiento .....	20
Decisiones de Administración .....	21
El modelo de vehículo de inversión.....	21
Modelo Contable de la Empresa .....	22
El Modelo de la Empresa vista como una Serie de Contratos .....	22
El Modelo de la Empresa vista como una Serie de Contratos .....	22
Identificación de las Decisiones de Inversión.....	23
Decisiones de Inversión y Creación de Valor.....	23
Administración del capital de trabajo .....	24
Presupuesto de Capital .....	24
Estructura de Capital .....	25
Capital de Trabajo y la Decisión Financiera.....	25
Capital de trabajo .....	26
Determinación de costos .....	27
Costos contables.....	28
Gastos.....	29
Flujo de Caja .....	30



Evaluación Financiera.....	31
Análisis financiero .....	32
Mercado .....	33
Demanda .....	33
Posicionamiento .....	33
Tipos de posicionamiento .....	34
Las metas del posicionamiento .....	35
Actividades del posicionamiento .....	35
Grupo de interés .....	36
Consumidor final.....	36
Ventaja competitiva .....	36
Cuota de mercado.....	37
Mercado consumidor.....	37
Evaluación de segmentos de mercado .....	37
Selección de segmentos de mercados meta.....	38
El análisis de las necesidades a través de la segmentación.....	38
Macro Segmentación.....	39
Desarrollo y comunicación de la estrategia de posicionamiento .....	39
Estrategia de posicionamiento en torno a disciplinas de valor .....	39
Marco de referencia competitivo .....	40
2.5 Hipótesis.....	40
2.6 Señalamiento de variables.....	40

### CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Enfoque .....	41
3.2 Modalidad básica de la investigación .....	41
3.2.1 Investigación de campo.....	41
3.2.2 Investigación documental - bibliográfica.....	42
3.3 Nivel o tipo de investigación .....	42
3.3.1 Investigación Exploratoria .....	42
3.3.2 Investigación Descriptiva.....	42

3.3.3 Asociación de variables .....	43
3.4 Población y muestra .....	43
3.4.1 Población.....	43
3.4.2 Muestra.....	43
3.5. Operacionalización de Variables. ....	44
3.5.1. Variable Independiente: Decisiones de Inversión.....	44
3.5.2. Variable Dependiente: Posicionamiento .....	45
3.6. Plan de recolección de la información .....	46
3.7. Plan de procesamiento de la información .....	46

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1- Análisis .....	48
4.2.- Interpretación .....	48
4.3 Verificación de la hipótesis.....	74
Modelo lógico .....	74

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones .....	77
5.2 Recomendaciones.....	78

## CAPÍTULO VI

### LA PROPUESTA

6.1 Datos informativos.....	79
Título.....	79
Equipo Responsable:.....	80
Costo .....	80
Costo:.....	81
6.2 Antecedentes de la propuesta.....	81
6.3 Justificación .....	82

6.4 Objetivos .....	82
6.5 Análisis de factibilidad.....	83
6.6 Fundamentación .....	83
Inversión.....	84
Clasificación de las inversiones .....	84
Clasificación según objetivos.....	84
Presupuestos.....	85
Elementos clave del presupuesto base cero .....	85
El presupuesto y el proceso de dirección .....	85
Determinación de las características empresariales .....	86
Dinámica del modelo económico.....	87
Planificación Financiera en la inversión .....	88
La Planeación Financiera para inversiones .....	88
Punto de Equilibrio .....	89
Evaluación financiera.....	89
Tasa Interna de Retorno (TIRF).....	90
Organización del trabajo presupuestal .....	90
Etapas de la presentación del presupuesto .....	91
Áreas críticas del presupuesto.....	91
Marco conceptual presupuestal .....	92
Control con de la empresa. Sistema mecanizado.....	94
6.7 Modelo operativo .....	94
ESTUDIO DE MERCADO .....	95
PLAN DE INVERSIÓN .....	98
Generar una imagen corporativa basada en: .....	112
Los ejes claves son los siguientes: .....	113
6.8 Administración.....	117
6.9 Previsión de la Evaluación.....	118
BIBLIOGRAFÍA .....	119

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01 Árbol de problemas .....	9
Gráfico N° 02 Categorías fundamentales.....	18
Gráfico N° 03 Variable Independiente Decisiones de Inversión .....	19
Gráfico N° 04 Variable Dependiente Posicionamiento.....	20
Gráfico N° 05 La decisión de la inversión.....	22
Gráfico N° 06 El modelo de la empresa vista como una serie de contratos.....	23
Gráfico N° 07 Sistema de inversión.....	49
Gráfico N° 08 Alta rentabilidad.....	50
Gráfico N° 09 Proyección de la oferta.....	96
Gráfico N° 10 Proyección de la demanda.....	97
Gráfico N° 11 Punto de equilibrio.....	104
Gráfico N° 12 Análisis FODA.....	109
Gráfico N° 13 Organigrama.....	111
Gráfico N° 14 Posicionamiento.....	117

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 Aguirre Constructores.....	49
Tabla N° 02 Paredes Construcciones.....	51
Tabla N° 03 Empresa Batallas .....	53
Tabla N° 04 Bayas construcciones Cía. Ltda.....	55
Tabla N° 05 Ingeniero Nicolás.....	57
Tabla N° 06 INMISHADAI.....	59
Tabla N° 07 Luis Soria.....	61
Tabla N° 08 PLADECO.....	63
Tabla N° 09 PROYINGSA.....	66
Tabla N° 10 PYANACONSTRUC Cía. Ltda.....	68
Tabla N° 11 Rohabit.....	70
Tabla N° 12 Villamarin.....	72
Tabla N° 13 Tabla de verificación.....	74
Tabla N° 14 Costo.....	81
Tabla N° 15 Estudio de mercado.....	95
Tabla N° 16 Oferta proyectada.....	96
Tabla N° 17 Demanda habitacional.....	96
Tabla N° 18 Demanda proyectada .....	97
Tabla N° 19 Plan de inversión.....	98
Tabla N° 20 Capital de trabajo.....	99
Tabla N° 21 Financiamiento.....	100
Tabla N° 22 Costos y gastos .....	100
Tabla N° 23 Ingreso por ventas.....	101
Tabla N° 24 Estado de resultado.....	101
Tabla N° 25 Flujo de Caja.....	102
Tabla N° 26 Costo Beneficio.....	105
Tabla N° 27 Periodo de recuperación.....	106
Tabla N° 28 Proyección presupuestaria.....	108

## INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01 Variable Independiente Decisiones de Inversión.....	44
Cuadro N° 02 Variable Dependiente Posicionamiento.....	45
Cuadro N° 03 Modelo operativo.....	95
Cuadro N° 04 Estrategias de posicionamiento.....	114
Cuadro N° 05 Temas estratégicos.....	115
Cuadro N° 06 Actividades de posicionamiento.....	116

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el mercado está determinado el manejo empresarial desde varias actividades una de ellas es la gestión financiera, de tal manera que las decisiones de inversión se convierten en el instrumento dinamizador de dicha gestión, lo cual permitirá generar una alta eficiencia en el desarrollo organizacional posicionando una imagen de competitividad y eficiencia en el entorno, en este sentido en la investigación de campo se determinó que se carece de un modelo de manejo de la inversión, lo cual conlleva un alto riesgo generando así limitantes de operatividad que afectan al servicio al cliente, por tanto no se proyecta una imagen de eficiencia, de tal manera que la propuesta está enmarcada en generar un modelo y estructura financiera para la inversión, la misma que posea sistematización de recursos para el logro de los objetivos y por ende posicionar a la Constructora BAYAS-FREIRE, como referente de cumplimiento, calidad y diferenciación.

## INTRODUCCIÓN

La inversión está determinada por factores como la decisión de comprar o no un producto o servicio, recibe un fuerte impacto de los factores sociales, psicológicos y personales que se encuentran en su medio ambiente; pero con una adecuada estrategia financiera se puede generar decisiones de inversión que promuevan un mejor posicionamiento en el mercado de la empresa. En este contexto establecer una sistematización de la inversión promoverá un cambio direccional, en el cual se alineen los recursos hacia el cumplimiento de las metas y entonces poder generar no solo demanda, sino también fidelización en el entorno.

Por tanto la administración de la inversión debe ser delineada técnicamente en un manejo organizacional de costos gastos y financiamiento para así maximizar la inversión y minimizar el riesgo.

En el proceso de la investigación se determina la siguiente estructura:

En el Capítulo I, se puntualiza el tema de la investigación a través del nivel macro, meso y micro, así mismo se delimita, justifica y se plantea los objetivos de la investigación.

En el Capítulo II, se detalla el marco teórico, es decir se describe los antecedentes de la investigación, se fundamenta la parte filosófica y legal, así como la categorización y respectivas definiciones que componen a cada variable en estudio.

En el Capítulo III, se presenta la metodología, la modalidad, el nivel o tipo de investigación, la población o muestra a ser estudiada, la operacionalización y los planes y técnicas que se emplearan en la recolección y procesamiento de la información que se manejará en la investigación.



En el Capítulo IV, se tabulará, analizará e interpretará los resultados arrojados gráficamente de la recolección de la información, al mismo tiempo se comprobará el planteamiento de la hipótesis cotejando con los resultados obtenidos de la información.

En el Capítulo V, se desprenden las conclusiones y recomendaciones que se obtienen del análisis del capítulo anterior, para mejorar las actividades que realiza diariamente la empresa.

En el Capítulo VI, finalmente se plantea la propuesta que es sin alguna duda el centro primordial de la investigación, ya que esta se presenta la alternativa de solución al problema planteado, la misma está estructurada con datos informativos de la empresa, antecedentes, así mismo se justifica, y plantea objetivos, se realiza un análisis de factibilidad, se fundamenta científicamente la parte teórica a la que se basa la propuesta y posteriormente se realiza el desarrollo neto de la propuesta, se detalla la administración y la previsión de la evaluación

## **CAPÍTULO I**

### **PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN**

“LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU IMPACTO EN EL POSICIONAMIENTO DE BAYAS-FREIRE CONSTRUCCIONES CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO”.

#### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

##### **1.2.1 Contextualización**

###### **1.2.1.1 Macro**

Para Rivadeneira, Carlos (2014, pág. 56). El Gobierno de Ecuador, aplica una serie de políticas para dinamizar al sector inmobiliario mediante incentivos, con la intención de solidificar el mercado y aportar grandes beneficios económicos y sociales. A esto podemos sumar las inversiones realizadas por el Gobierno, principalmente en construcción vial, que en conjunto con el crecimiento del mercado inmobiliario lograron generar altas tasas de crecimiento. La construcción en Ecuador aporta con un 10% al PIB, según cifras al 2012, convirtiéndose en la cuarta industria que mayores ingresos genera. Le superan petróleo y minas con un 13%; manufactura con el 12%; y comercio con el 11%. Este aporte del sector de la construcción se ha incrementado gradualmente en los últimos 12 años.

Se evidencia que el sector de la construcción acorde a las nuevas tendencias del mercado ha crecido, lo cual ha permitido generar nuevas fuentes de empleo, las mismas que se reflejan en un desarrollo económico sostenible, de tal manera que la política económica generada por el actual gobierno permitió generar una mínima brecha financiera, por tanto se generó una inversión privada para el sector

de la construcción evidenciando una mejor condición de vida y de tal manera que la transformación productiva promovió la inversión.

Indica Travéz, Carlos (2014, pág. 69). Las principales actividades generadoras de empleo en este sector son infraestructuras (incluye la construcción de obras sanitarias estatales o municipales), viviendas, edificaciones comerciales y, finalmente, un grupo “informal”, integrado por pequeñas construcciones en lugares periféricos. El sector de la construcción, uno de los sectores más dinamizadores de la economía y como tal es considerado como motor activo de la misma, genera encadenamientos con gran parte de las ramas industriales, comerciales y de servicios de un país. La construcción es, además, un indicador clave de la evolución y crecimiento de la economía; así, cuando la economía está en recesión, el sector de la construcción es uno de los más afectados y, por el contrario, en épocas de bonanza económica, la construcción se constituye en uno de los sectores más dinámicos y activos.

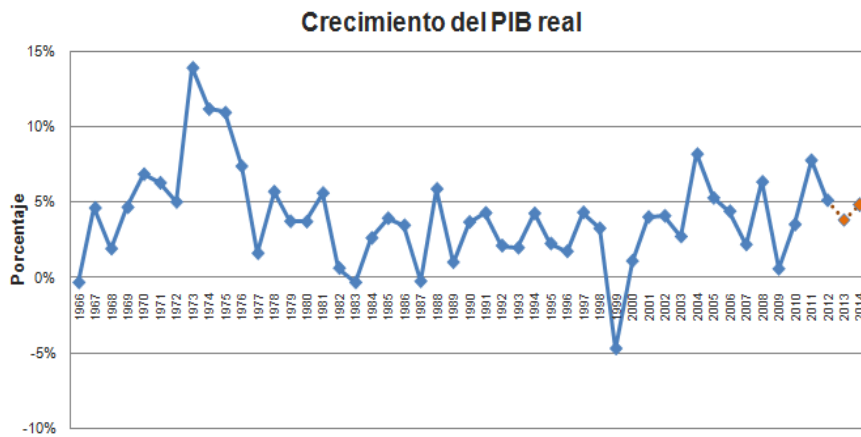
De tal manera que el sector de la construcción promovió una inversión en constante crecimiento, de tal manera que los empresarios mediante el cambio de la matriz productiva establezcan un pilar de desarrollo enfocado en una transformación industrial en la cual el impacto económico y social permita satisfacer la demanda insatisfecha y entonces colocar productos accesibles al usuario y cliente.

Se evidencia entonces que debido a los cambios estatales en la matriz productiva se ha generado un alto crecimiento del sector, pero no existe un sistema de decisiones de inversión equilibrada, que promueva un análisis situación del riesgo que enfrenta al generar dicha inversión, lo que afecta en muchos de los casos al posicionamiento de la imagen empresarial, debido a que no contar con los recursos económicos suficientes en ocasiones se debe genera un alto poniendo en peligro al inversión efectuada y por ende al desarrollo organizacional en el mercado está estancado.

### 1.2.1.2 Meso

Indica Naveda, Valeria, (2013, pág. 47). En la economía ecuatoriana, de acuerdo a estimaciones realizadas por el Banco Central del Ecuador y el Ministerio Coordinador de la Política Económica, se espera para este año un crecimiento real entre 3,7% y 4%, lo que significa un crecimiento moderado en relación con años anteriores. Para el 2014, el crecimiento se estima entre 4,5% y 5,1%. Es por eso que la industria de la construcción es conformada de dos actividades económicas que, a pesar de tener como denominador común la construcción y la materia prima utilizada, sus productos finales son destinados a áreas distintas. La primera abarca la construcción de obras de infraestructura básica, vial y edificación pública; y la segunda, a la cual se denomina el sector inmobiliario, engloba a la construcción de vivienda y edificaciones.

Gráfico N° 01  
CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: Naveda, Valeria

A pesar de la reciente crisis internacional que ha afectado a las diferentes potencias mundiales, en Ecuador el crecimiento sostenido que ha obtenido esta industria en los últimos años, la ha convertido en un dinamizador del crecimiento del PIB.

Analizando el Producto Interno Bruto (PIB) por división de actividad económica encontramos al PIB Construcción, que describe el desempeño de la industria y es

considerado un indicador clave, porque su comportamiento está altamente relacionado con la evolución de la economía del país.

Para Ministerio de la Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (2014, pág. 39). En la provincia de Tungurahua el sector en los últimos años ha tenido un crecimiento importante debido a la decisión política del Gobierno Nacional de ejecutar obras de infraestructura y programas de vivienda, esfuerzo que es reconocido por el Foro Económico Mundial que ubica a Ecuador en un mejor puesto en el ranking internacional. El titular de la Cámara está convencido de que ese ascenso se debe a la infraestructura iniciada hace cinco años “de manera ascendente”, y tiene la seguridad de que el Gobierno seguirá aportando a la construcción, como uno de los elementos importantes que dinamizan la economía nacional. Sin embargo, Flores destacó la necesidad de mejorar la infraestructura y conectividad entre las ciudades, que “todavía es insuficiente”. Puso como ejemplo a Quito, que cuando se produce un derrumbe en una de sus carreteras la vida de los habitantes se complica. El sector representa en el PIB el 10.7%.

De tal manera que se evidencia que el problema de no generar decisiones de inversión altamente calificadas conlleva a poner en riesgo la calidad de las mismas, lo cual determina en el medio un deficiente posicionamiento y por ende la imagen de las empresas constructoras no se consolidan con la credibilidad necesaria para ampliar su cobertura en el medio.

### **1.2.1.3 Micro**

La Constructora Bayas Freire se inició el 28 de Junio en el año 2005 en la ciudad de Ambato y la constituyeron los señores Jorge Hernán Bayas Parra, Jorge Hildauro Bayas Ulloa y Elizabeth del Roció Bayas Parra. Se constituye como compañía limitada "BAYAS FREIRE CONSTRUCCIONES CIA LTDA."

El objeto social es de realizar todo tipo de trabajos de ingeniería civil, eléctrica y arquitectura, así como también podrá dedicarse al diseño, planificación, montaje,

fabricación, construcción de obras de ingeniería civil, eléctrica y arquitectura ya sean de interés privado o público.

Particularmente, en BAYAS-FREIRE” Construcciones Cía. Ltda. ha tenido que enfrentar los cambios del entorno debido a la inexistencia de un sistema de decisiones de inversión, lo cual limita su participación en el mercado y por tanto no se proyecta ni posiciona una imagen de competitividad empresarial en el entorno afectando a su desarrollo organizacional, de tal manera que no se da cumplimiento a los objetivos y es evidente el estancamiento empresarial en el sector.

### **1.2.2 Análisis Crítico**

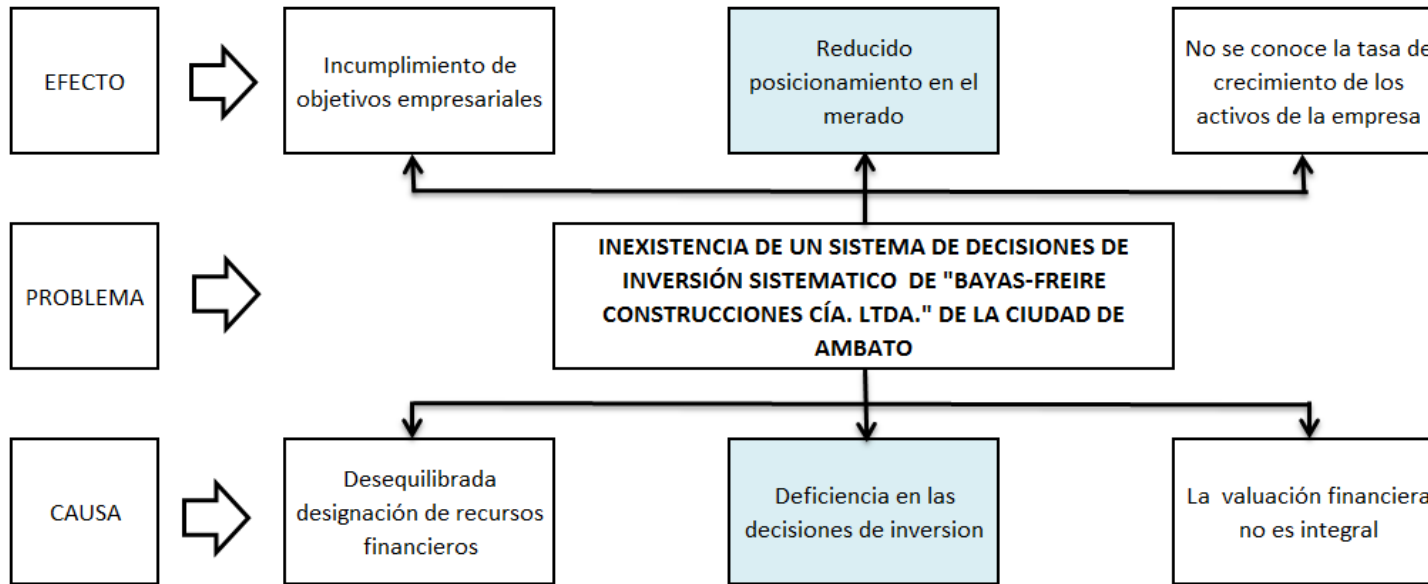
En este contexto, se determina que la problemática ha sido ocasionada por que existe una desequilibrada asignación de recursos financieros, es decir no se genera una distribución equitativa del capital de trabajo, lo cual da lugar al incumplimiento de los objetivos empresariales.

Otro factor importante, es que la deficiencia de las decisiones de inversión es ocasionada por que no se cuenta con información de las necesidades del mercado de tal manera que esto genera un reducido posicionamiento en el mercado, es decir no cuenta con la preferencia del consumidor.

Finalmente se determina que, al no contar con una evaluación financiera a la inversión que se efectúa, da lugar al desconocimiento de la tasa de crecimiento de los activos poniendo en riesgo la inversión.

Gráfico N.02

Árbol de Problemas



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

### **1.2.3 Prognosis**

Por tanto de no establecer un cambio y manejar en forma eficiente las decisiones de inversión, no solo que se perderá el posicionamiento que se ha generado en el mercado, sino que la deficiente utilización de los recursos financieros conllevará a un estancamiento empresarial, el mismo que puede desencadenar desconfianza en el cliente, perdiendo la cobertura ganada y la disminución de las ventas y la rentabilidad de la inversión.

### **1.2.4 Formulación del problema**

¿Cómo la inexistencia de un sistema de Decisiones de Inversión limita el Posicionamiento de BAYAS-FREIRE” Construcciones Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato?

### **1.2.5 Interrogantes (Subproblemas)**

- ¿El actual modelo de inversión genera a la empresa desarrollo organizacional?
- ¿Cuáles son los factores que limitan el posicionamiento de la empresa en el mercado?
- ¿Cuenta la empresa con un modelo de inversión para mejorar el posicionamiento de “Bayas-Freire Construcciones Cía. Ltda.” en la ciudad de Ambato?

### **1.2.6 Delimitación del objeto de investigación**

#### **1.2.6.1 Delimitación Campo**

Campo. Contabilidad y Auditoría

Área: Auditoría Financiera y de Gestión

Aspecto: Decisiones de Inversiones, Posicionamiento



### **1.2.6.2 Delimitación Espacial**

El desarrollo de la investigación se efectuara en “Bayas - Freire Construcciones Cía. Ltda.” ubicada en las calles Ernesto Albán y Marcos Montalvo de la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua.

### **1.2.6.3 Delimitación Temporal**

El tiempo de desarrollo del proceso investigativo, será desde el 15 de abril hasta el 15 de septiembre del 2014.

## **1.3 Justificación**

La presente investigación es importante porque promoverá de manera sistematizada el sistema de inversión en la empresa y para poder posicionarla como referente de eficiencia empresarial en el mercado. De tal manera que se pretende generar un cambio paradigmático orientado a una estrategia dinámica que promueva un marco de desarrollo sostenible.

Por tanto el interés se fundamenta en generar un instrumento metodológico en el área financiera de tal manera que se promueva alineamiento de recursos y entonces satisfacer los requerimientos del cliente y proyectar una imagen de competitividad en el sector de la construcción.

Al generar una decisión de inversión de forma integral permitirá que las decisiones sean altamente participativas y sirva de marco referencial para un análisis económico competitivo, el cual proyecte una imagen de calidad y eficiencia generando esto un posicionamiento y una cobertura proactiva y no reactiva al mercado.

Es novedosa por que se pretende generar un cambio en el manejo de la gestión financiera, de tal manera que se sistematice la inversión y se promueva un alto posicionamiento de la empresa potencializando sus recursos.

Es factible porque existe la apertura de los inversionistas a proporcionar la información necesaria al desarrollo de la misma, de tal manera que la factibilidad administrativa y organizacional está encaminada en generar un cambio de dirección al manejo empresarial en el cual se alineen cada uno de los recursos para generar servicios competitivos y así satisfacer la demanda en el entorno.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Analizar las decisiones de inversión y su impacto en el posicionamiento de BAYAS-FREIRE” Construcciones Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Determinar el sistema de inversión para potencializar el desarrollo organizacional de la empresa.
- Establecer los elementos que generan mayor posicionamiento de la imagen empresarial.
- Proponer un modelo de inversión para mejorar el posicionamiento organizacional en el mercado.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes Investigativos**

Para el desarrollo de la investigación se tomará en consideración las siguientes tesis de investigación:

Según Freire, Jaime, 2012 (2012, pág. 92), quien concluye:

- Los procesos de calidad aplicados correctamente permiten a las instituciones el logro de objetivos a través de una mejor organización y aprovechamiento de recursos.
- Para que los procesos de calidad sean efectivos deben ser aplicados de manera directa y difundidos dentro de todo el personal que conforma la empresa y sobre todo de aquellos 92 que se verán involucrados dentro de los procesos, de la investigación se concluye que los procesos en la empresa son aplicados de acuerdo a las necesidades inmediatas que se van generando por parte de los clientes.
- El más importante indicador del nivel de rendimiento que se está alcanzando dentro de una empresa es el grado de posicionamiento, a través de lo cual se estabilizará la situación en el mercado, en la empresa se pudo determinar a través de las encuestas realizadas que las necesidades de los clientes no están siendo cubiertas en su totalidad.

También Ojeda, María (2013, pág. 16) quien llego a la conclusión:

- Mediante la pregunta uno y cinco entabladas en la encuesta, se determinó que la gestión de tesorería requiere un mejoramiento en el manejo de recursos económicos, lo cual es indispensable para tomar decisiones de inversión acertadas.
- Conforme a la pregunta cuatro de la entrevista y las interrogantes números seis y siete establecidas en la encuesta, se pudo deducir que los funcionarios del departamento de Tesorería desconocen el excedente de liquidez, permitiéndose la toma de decisiones de una manera empírica y no apegada a la realidad y a los requerimientos de la institución.
- Se concluye mediante la pregunta dos establecida en la encuesta, que en la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario Ltda. no se utiliza indicadores financieros que permitan evaluar y conocer el grado de eficiencia de la gestión de tesorería.

Finalmente López, Mery (2011, pág. 16), quien concluye:

- De acuerdo a la descripción del lugar donde funciona la Fábrica de calzado Dacris, los equipos y maquinaria con los que cuenta, la localización está en un 78 lugar con disponibilidad de servicios básicos, vías de principal comunicación y facilidad para el acceso de los clientes, y personal para desarrollar las actividades con normalidad, proporciona la facilidad para cubrir la demanda de los mismos, es por ello que los clientes han preferido visitar directamente la empresa, pero ha generado que las ventas sean menores a las que el agente vendedor las realiza.
- Varios clientes buscan el beneficio para sus almacenes, los cuales esperan de cada agente vendedor que sus propuestas sean las mejores tanto en promociones, descuentos, créditos, precios, los mismos que van adquiriendo mercadería de acuerdo a su conveniencia tanto en calidad y en marca.

- La Fábrica de calzado Dacris, produce de acuerdo al monto establecido por cada cliente, pero al analizar la demanda de pedidos imprevistos que la empresa posee, nos damos cuenta que no posee suficiente stock para satisfacer dicha necesidad, por lo que debe mejorar ostensiblemente los inventarios, es decir manejar una propuesta comercial financiera que vayan de la mano.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

La presente investigación se basa en el paradigma crítico propositivo que determina la necesidad de realizar una crítica a los problemas que afectan a la empresa y a partir de ellos construir alternativas, basándose en las causas para comprenderlas e identificar cambios para a partir de eso construir una solución por medio de una propuesta que contribuya la solución de la problemática presentada.

## **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

Todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes y/o normas legales que dictaminan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país. Por lo tanto la presente investigación se sustenta en lo siguiente:

### **NIIF 10 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS**

El objetivo de esta NIIF es establecer los principios para la presentación y preparación de estados financieros consolidados cuando una entidad controla una o más entidades distintas. Para cumplir el objetivo, esta NIIF:

- (a) requiere que una entidad (la controladora) que controla una o más entidades distintas (subsidiarias) presente estados financieros consolidados;

- (b) define el principio de control, y establece el control como la base de la consolidación;
- (c) establece la forma en que se aplica el principio de control para identificar si un inversor controla una entidad participada y por ello debe consolidar dicha entidad; y
- (d) establece los requerimientos contables para la preparación de los estados financieros consolidados

El Alcance es el siguiente:

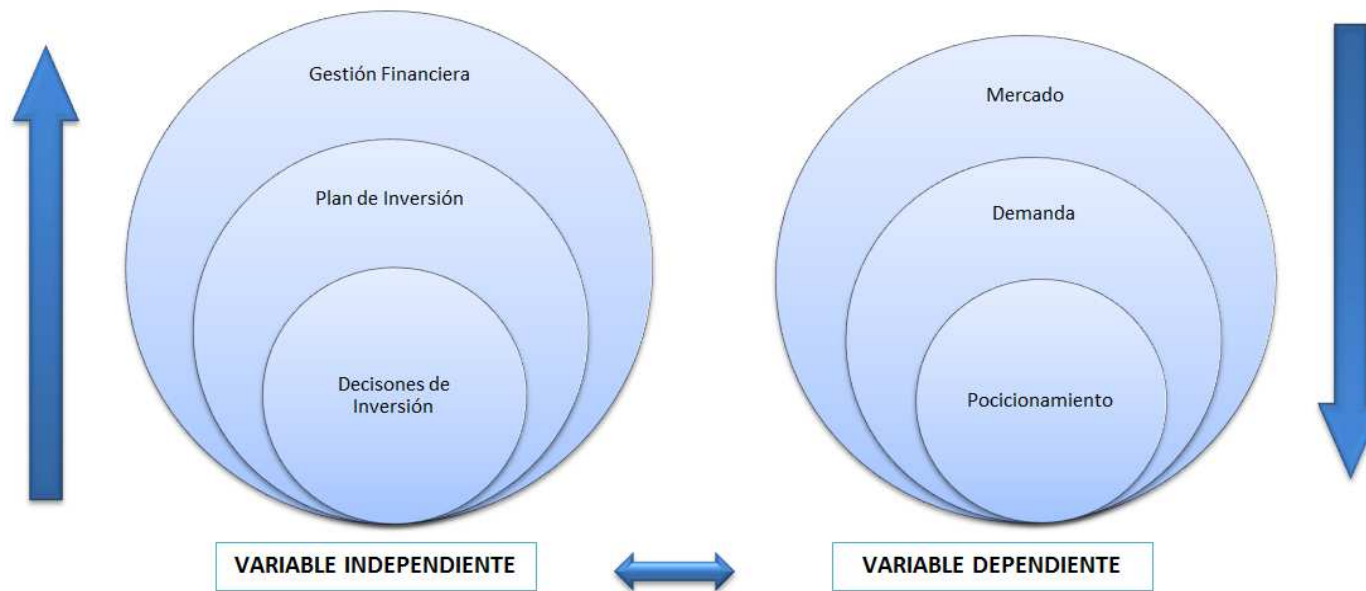
Una entidad que es una controladora presentará estados financieros consolidados. Esta NIIF se aplica a todas las entidades excepto a las siguientes:

- (a) Una controladora no necesita presentar estados financieros consolidados si cumple todas las condiciones siguientes:
  - (i) es una subsidiaria total o parcialmente participada por otra entidad y todos sus otros propietarios, incluyendo los titulares de acciones sin derecho a voto, han sido informados de que la controladora no presentará estados financieros consolidados y no han manifestado objeciones a ello;
  - (ii) sus instrumentos de deuda o de patrimonio no se negocian en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado no organizado, incluyendo mercados locales o regionales);
  - (iii) no registra, ni está en proceso de hacerlo, sus estados financieros en una comisión de valores u otra organización reguladora, con el propósito de emitir algún tipo de instrumentos en un mercado público; y
  - (iv) su controladora última, o alguna de las controladoras intermedias elabora estados financieros consolidados que se encuentran disponibles para uso público y cumplen con las NIIF.
- (b) Los planes de beneficios post-empleo u otros planes de beneficios a largo plazo a los empleados a los que se aplica la NIC 19 Beneficios a los Empleados.

## 2.4. Categorías fundamentales

### 2.4.1 Supraordinación Variable Independiente y Variable Dependiente

Gráfico N° 03

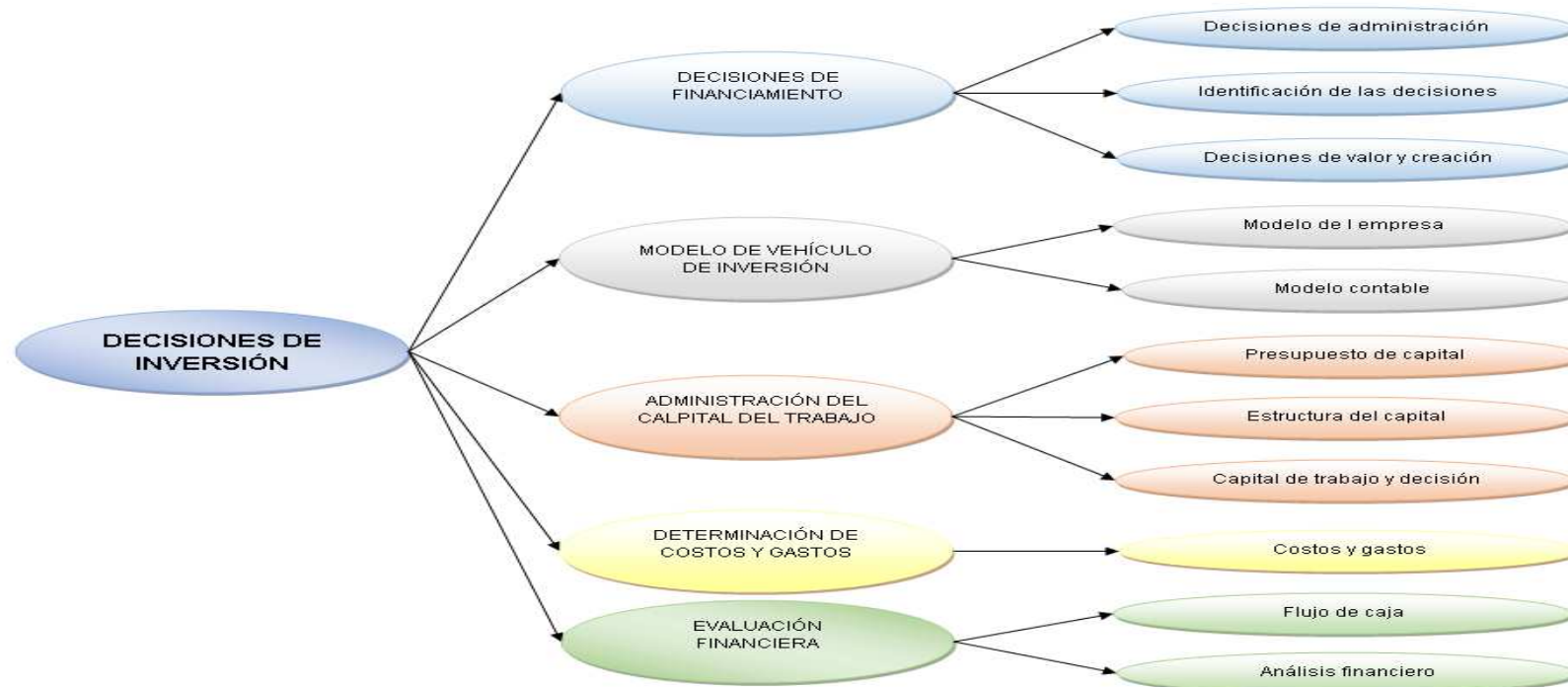


Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

### 2.3.2 Subordinación

Variable Independiente: decisiones de inversión

Gráfico N° 04

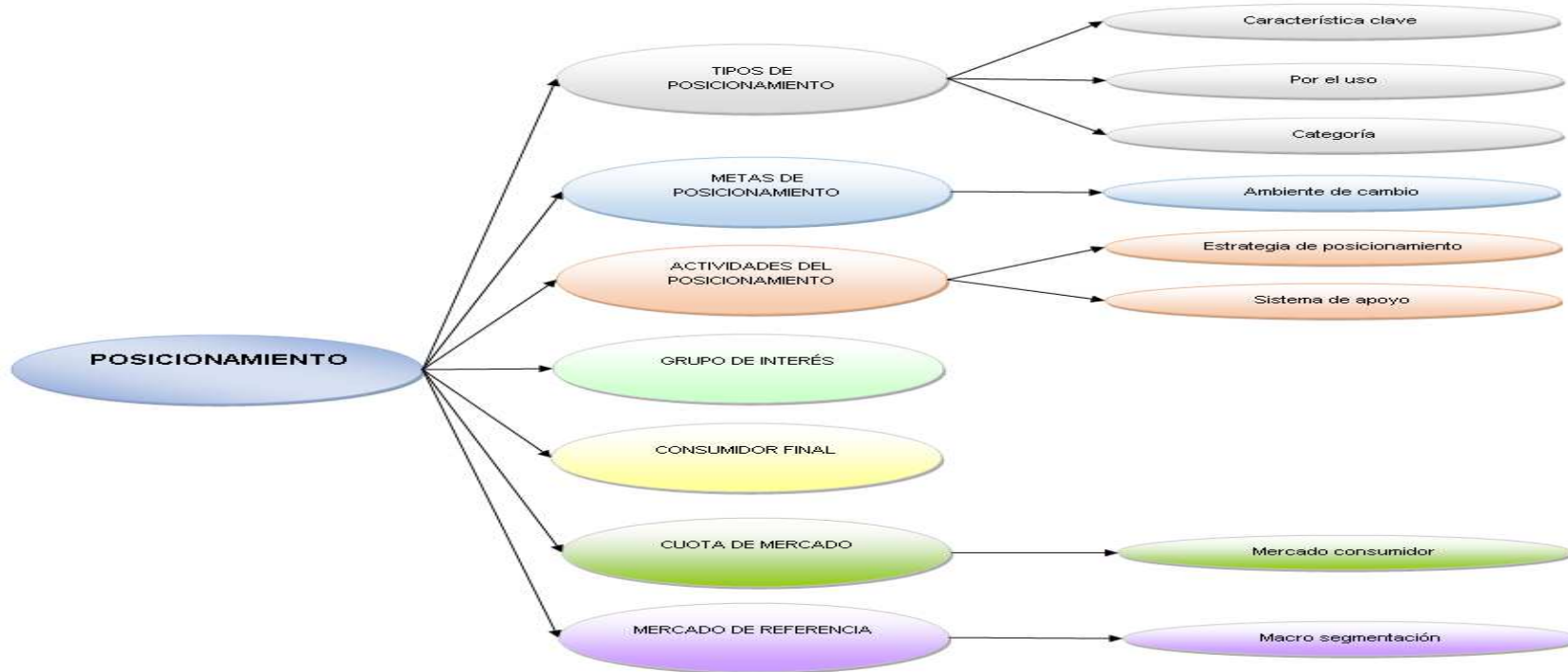


Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Luís Herrera



**Variable dependiente: Posicionamiento**

**Gráfico N° 05**



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Luís Herrera

## **Marco teórico**

### **Gestión Financiera**

Según Laurence, J, (2010, pág. 50). “La gestión generadora de liquidez se la hace a través de una serie de documentos especialmente concebidos, abarca todas las fases de gestión y control y se les agrupan en una gestión previa, control y análisis posterior”.

En este sentido la gestión financiera pretende generar un cambio económico para optimizar recursos empresariales y así obtener un alto rendimiento en el mercado.

### **Plan de inversión**

Dice Ocampo E (2002, pág. 95)“Es la unidad estratégica de la planeación a la que se asigna parte de los recursos financieros del capital de una organización y se invierten insumos de varias clases que se consideran en las condiciones de mercado, los aspectos técnicos, los financieros y los económicos, así como los ecológicos, con el propósito de generar productos o servicios útiles a la sociedad.”

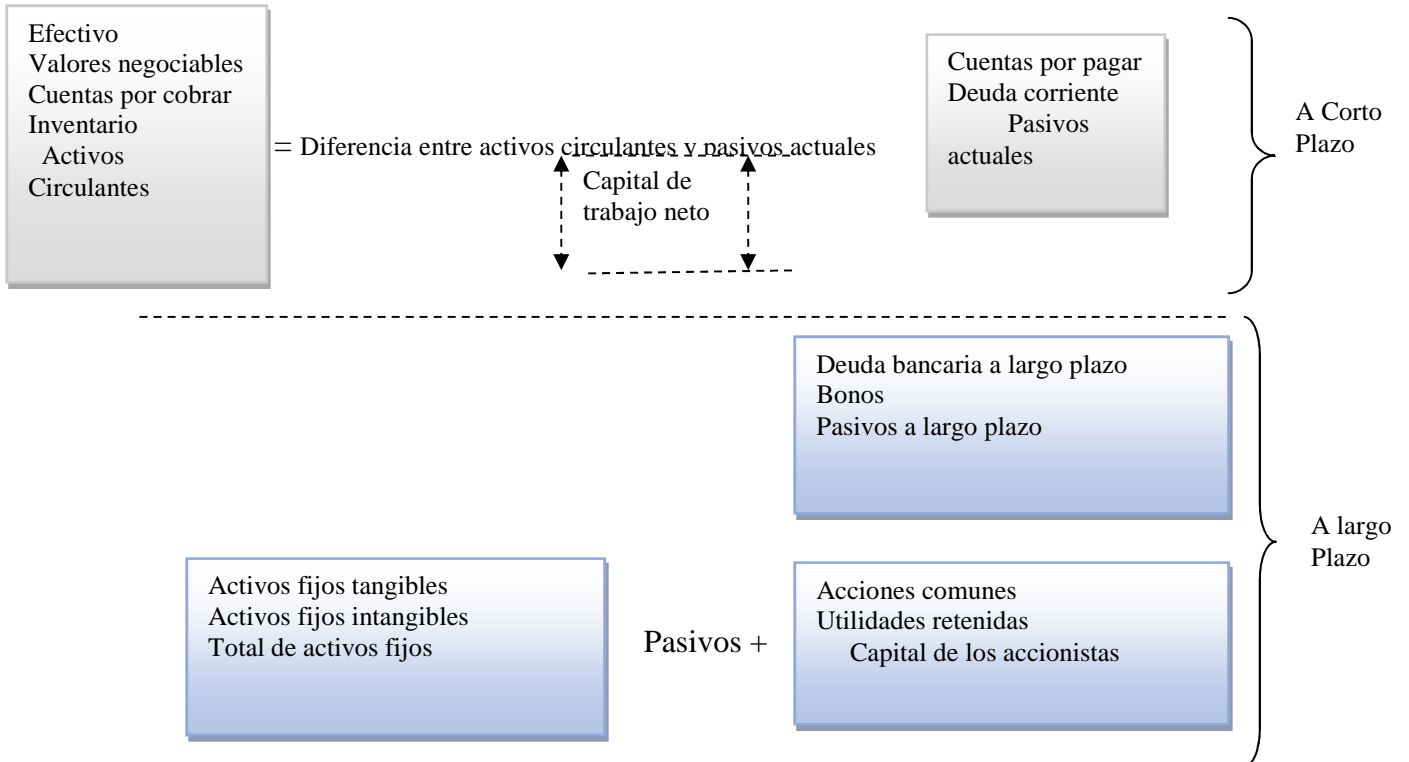
Está encaminado a la estructura administrativa y financiera con la finalidad de generar condiciones de mercado y económicos para una diversidad de servicios y productos.

### **Decisiones de inversión**

Según Van Horne, James, (2002, pág. 2)“La decisión de inversión es la más importante, las decisiones principales de las empresas cuando se trata de crear valor. Comienza con la determinación del total de activos que necesitan poseer las empresas. Es necesario reducir, eliminar o sustituir aquellos activos que dejen de ser viables en términos económicos”.

## La Decisión de Inversión

Gráfico N° 06



Fuente: Douglas R  
Elaborado por: La autora

Las decisiones de inversión por tanto están generadas en base a una estructura la cual permite generar una división del capital de trabajo como fuente de financiamiento para la ejecución de los proyectos en el mercado.

### Decisiones de Financiamiento

Para Van Horne, James, (2002, pág. 2) “La segunda decisiones importantes de las firmas es la de financiamiento. Aquí, los administradores financieros se centran en la integración de la parte derecha del balance general. Si analiza la mezcla de financiamiento de las empresas en distintas industrias, observará marcadas diferencias”.

Está centrada en el financiamiento de la estructura del capital de trabajo, lo cual promueve una integración financiera.

## Decisiones de Administración

Para Wachowicz, John (2002, pág. 3) “La tercera administración importante es la administración de activos. Cuando se adquieren activos y se obtiene el financiamiento adecuado, también es necesario administrarlos con eficiencia”.

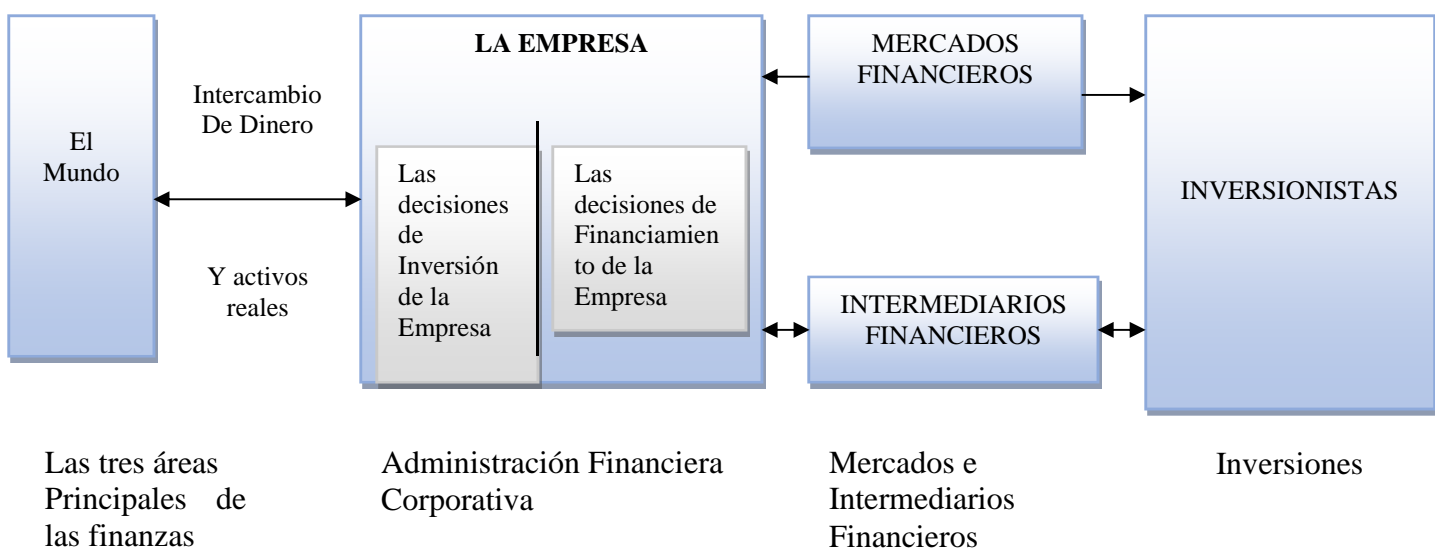
Hace referencia al manejo de los activos en base a un financiamiento generado en la base económica, lo cual permite generar eficiencia organizacional.

## El modelo de vehículo de inversión

Según Douglas, Emery, (2002, pág. 13) El modelo de vehículo de inversión de la compañía está incluido en una meta frecuentemente establecida: los gerentes deben maximizar u optimizar la riqueza de los accionistas. En un mundo “perfecto” (unos sin conflictos propietario – gerente), el maximizar la riqueza del accionista es en teoría la meta gerencial correcta.

### Modelo de vehículo de inversión

Gráfico N° 07



Fuente: Douglas E  
Elaborado por: La autora

## Modelo Contable de la Empresa

Para Douglas, Emery, (2002, pág. 14) En cierto sentido, una subdivisión del modelo del vehículo de inversión. En Estados Unidos, es una forma de hacer operable y aproximar el modelo de vehículo de inversión. Las decisiones de inversión de la empresa se ocupan del lado de los activos y las decisiones de financiamiento del lado de los pasivos y el capital de los accionistas.

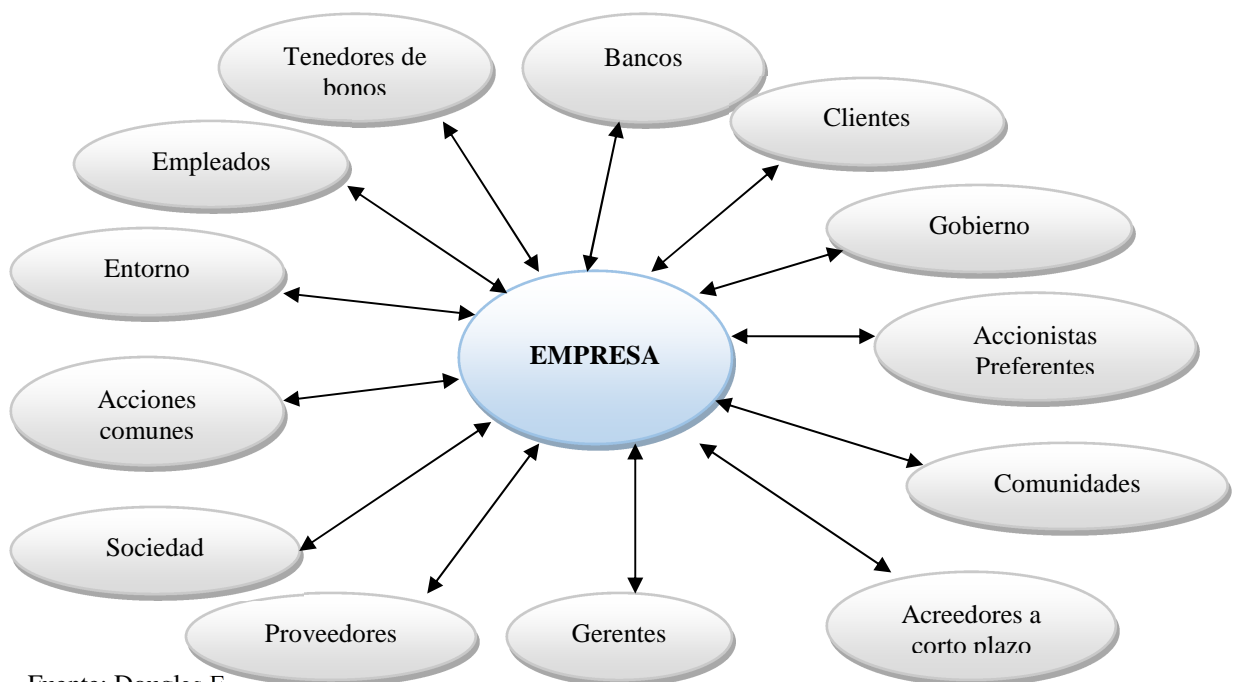
El modelo genera un proceso contable sustentado en la información financiera del ciclo económico.

## El Modelo de la Empresa vista como una Serie de Contratos

Declara Douglas, Emery, (2002, pág. 14) “El modelo es un refinanciamiento del modelo del vehículo de inversión. Empieza con este último pero reconoce imperfecciones que pueden surgir en las relaciones dentro del modelo.”

### El Modelo de la Empresa vista como una Serie de Contratos

Gráfico N° 08



Fuente: Douglas E  
Elaborado por: La autora

## **Identificación de las Decisiones de Inversión**

Para Pascale, Ricardo, (2000, pág. 38) la identificación es en abse a:

- a. “Son decisiones a medio y largo plazo, lo que supone un horizonte temporal plurianual.
- b. Suponen una cuantía elevada en términos de compromiso monetario.
- c. Tienen un carácter singular; es decir, deben ser objeto de análisis individual. Este es un punto que suele olvidarse con facilidad: el hecho de que hace algún tiempo se tomara una decisión de inversión semejante y que se implantara con éxito no es motivo para que no se analice esta decisión cuando se plantee de nuevo, ya que las circunstancias han podido cambiar.
- d. Suele recogerse en los presupuestos de inversión, si estos existen.
- e. Las decisiones de inversión se refieren fundamentalmente a los nuevos activos a largo plazo que la empresa necesita para llevar a cabo su labor, tanto de tipo material como inmaterial, o de naturaleza física o financiera”.

La identificación de la inversión genera un compromiso en el cual se delinear presupuestos en base al manejo de la inversión como parte del ciclo económico.

## **Decisiones de Inversión y Creación de Valor**

Para Van Horne, James , (2002, pág. 3). “El objetivo adecuado de las firmas es la maximización de ganancias. Sin embargo, considerando este propósito, los administradores podrían seguir registrando ganancias con el simple hecho de emitir acciones y utilizar las ganancias para invertir en bonos gubernamentales”.

Es una acción de los administradores, los cuales permiten acceder al logro de los objetivos para generar acciones de ganancia financiera.

## **Administración del capital de trabajo**

Para Joaquín, Moreno, (2005, pág. 39). El término capital de trabajo se refiere a los activos a corto plazo de una empresa, como inventario, y los pasivos a corto plazo, como dinero adeudo a los proveedores. Es una actividad cotidiana que asegura que la empresa cuente con suficientes recursos para seguir adelante con sus operaciones y evitar costosas interrupciones.

Es importante la administración de los recursos de la empresa para su progreso porque este mide en su mayoría el nivel de solvencia y asegura un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes y administradores y se puede concluir que la Administración del Capital de trabajo es el grado en que las empresas están protegidas contra problemas de liquidez.

## **Presupuesto de Capital**

Para Jordán Robert, (2006, pág. 2). Conciernen a las inversiones a largo plazo de la empresa. El proceso de planear y administrar las inversiones a largo plazo de una empresa se llama presupuesto de capital, mientras que se trata de identificar las oportunidades de inversión que para la empresa tiene un valor mayor que el costo de adquisición.

Esto se refiere a las inversiones que se realizan en activos fijos que nos ayudaran a producir o vender un bien y el beneficio que se obtengan va hacer a largo plazo. Al realizar este presupuesto de capital es recomendable una evaluación técnica, económica y financiera de todas las variables que integran un proyecto de inversión para que no resulten los activos fijos improductivos, poco rentables u obsoletos.

## **Estructura de Capital**

Según Cuatrecasas, Lluís, (2002, pág. 56). Administra el financiamiento a largo plazo que necesita para respaldar las inversiones a largo plazo. La estructura de capital (o estructura financiera) de una empresa es la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones.

Para realizar financiar sus operaciones en una empresa se puede utilizar el capital que tiene o realizar una préstamo con terceras personas y la proporción que existe entre deuda a largo plazo y de capital es lo que mencionamos como estructura de capital. El administrador financiero con esto debe analizar dos perspectivas una de ellas es la cantidad de fondos que deberá solicitar la empresa en un préstamo y la otra las fuentes de fondos menos costosas para la empresa.

## **Capital de Trabajo y la Decisión Financiera**

Para Werner Ketelhohn y Marin, Nicolas, (2004, pág. 45)(2004, Pág. 45)

- Patrones de Financiamiento.- El axioma de que todos los activos corrientes deben financiarse con el pasivo corriente (cuentas por pagar, préstamos bancarios, papeles comerciales) se puede rebatir cuando se ve el aumento o excedente permanente que se puede presentar en los activos corrientes.
- Planes Alternativos.- Sólo un gerente financiero con una perspicacia poco común y que cuente con poco tiempo suficiente puede construir un plan financiero para el capital de trabajo que se adhiera perfectamente al diseño. La dificultad reside en determinar con precisión qué parte del activo corriente es temporal y cuál es permanente.
- Financiación a largo Plazo.- Para protegerse contra el peligro de no ser capaz de proporcionar una financiación adecuada a corto plazo en



períodos de escasez de dinero, el gerente financiero puede basarse en fondos a largo plazo para cubrir algunas necesidades a corto plazo.

- **Financiación a Corto Plazo (método opuesto).** Esto no quiere decir que todos los gerentes financieros utilizan la financiación a largo plazo en gran escala. Por lo general, para conseguir fondos a largo plazo la empresa tiene que ir a los mercados de capital con una oferta de bonos o acciones.

Las decisiones del gerente financiero deben proyectarse en un adecuado manejo del efectivo, para poder evaluar políticas de crédito y un correcto manejo de los inventarios de la firma, para tener el cálculo del punto de equilibrio de una actividad, elaborar los estados financieros básicos proforma o estimados: Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, Flujo de Efectivo y Flujo de Caja de un proyecto. Estará también en capacidad de definir la estructura óptima de endeudamiento y una política de dividendos.

### **Capital de trabajo**

Para Corporación Financiera Nacional, (2012, pág. 12) El capital de trabajo (requerimiento de caja) es el “combustible” que permite funcionar el aparato productivo de la compañía, si no se disponen de los recursos necesarios para movilizar los insumos, transformándolos en productos terminados y “financiar” a los clientes otorgándoles crédito (de acuerdo a las condiciones de comercialización que imperen en el mercado), el proyecto no podrá operar, restringiéndole completamente su capacidad de competir en el mercado.

Una vez que se ha obtenido el factor caja se procede a determinar el valor del capital de trabajo, el mismo que tiene dos componentes (similar a la clasificación de los activos fijos):

- ✓ **Capital de trabajo operativo.** Comprende los recursos necesarios para financiar los desembolsos vinculados al proceso de producción

durante su fase inicial: materia prima, materiales indirectos, suministros y servicios, mano de obra directa, mano de obra indirecta, mantenimiento y seguros de los activos fijos operativos.

- ✓ **Capital de trabajo de administración y ventas.** Corresponde a los recursos destinados a cubrir los requerimientos de administración y ventas en el principio de las operaciones.

En este sentido el capital de trabajo administrativo y operativo permitirá la ejecución de la inversión enmarcados en procesos financieros coordinados que permitan solvencia organizacional.

### **Determinación de costos**

Dice Baca, Gabriel, (2010, pág. 112). Los costos son el desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente o en futuro sea tangible o en forma virtual y dentro de los cuales existen varios tipos de costos, dentro de los cuales están:

Costos de producción, están formados por los siguientes elementos: materias primas, mano de obra directa, mano de obra indirecta, materiales indirectos, costos de los insumos, costos de mantenimiento, y finalmente cargos por depreciación y amortización:

Costos de Administración, son los costos provenientes de realizar la función de administración dentro de la empresa, incluye direcciones o gerencias de planeación, investigación y desarrollo, recursos humanos y selección de personal, relaciones públicas, finanzas o ingeniería, así como los correspondiente de depreciación y amortización que en su actuar estos produzcan.

Costos de Venta, son los generados en el área de ventas, lo que incluye ventas, el de hacer llegar el producto al intermediario o consumidor,

actividades de investigación y el desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos adaptados a los gustos y necesidades de los consumidores, el estudio de estratificación del mercado, las cuotas y el porcentaje de participación de la competencia en el mercado, la adecuación de la publicidad que realiza la empresa y el estudio de tendencia de las ventas entre otros

Costos financieros, son aquellos generados por créditos documentados para la ejecución del proyecto, parte del mismo o su operación y cuyos los intereses que se deben de pagar en relación con capitales obtenidos del citado crédito, actualmente la ley permite deducir del diferencial entre el costo financiero y la inflación sucedida en el mismo periodo”.

Los costos son los valores que se generar para poner en marcha el proyecto de inversión generando acciones de coordinación y vinculación con la inversión efectuada.

### **Costos contables**

Dice Corporación Financiera Nacional, (2012, pág. 113), los costos son:

- **Depreciación de activos fijos operativos**

Cuando un inversionista emprende un nuevo proyecto se percibe un divorcio entre el monto de recursos comprometidos en la inversión inicial y los resultados en el estado de pérdidas y ganancias. No se vislumbra con claridad cómo disminuye la utilidad o incrementa la pérdida cuando se adquiere un activo de mayor o menor valor, sin embargo disponer de una inversión afectará los costos a través de la depreciación, que es la forma como los activos fijos se insertan en el estado de pérdidas y ganancias.

Generalmente se establece que al calcular la depreciación y considerarla en el estado de pérdidas y ganancias (disminuye la utilidad) la compañía se encuentra generando un “fondo de reposición” de los activos fijos que

sufren desgaste, no obstante, al no ser la depreciación un movimiento de efectivo dicho fondo es solo una apreciación contable, no existe en realidad, lo que si se ha logrado es reflejar el costo total de producción, que es dato referencial al momento de determinar los precios de venta.

- **Amortización de activos diferidos**

El concepto amortización tiene la misma connotación que la depreciación, no porque los activos fijos sufran desgaste con el tiempo, cabe recordar que los activos diferidos son intangibles, sino que corresponde al cargo que se realiza con el fin de recuperar el valor de la inversión diferida. La amortización de los activos diferidos que son costos constituyen aquellos asociados a la producción: franquicias, patentes, licencias, marcas, investigación y desarrollo, capacitación pre operacional, calibración y pruebas.

Los costos contables a pesar de no afectar directamente al flujo de caja, tienen una connotación tributaria que permite disminuir el monto del impuesto a la renta. Al ser deducibles, disminuyen la base imponible del impuesto, lo que los convierte en un escudo fiscal.

## **Gastos**

Dice Corporación Financiera Nacional, (2012, pág. 114). Son los valores reales o contables en los que se debe incurrir en el proyecto para apoyar el plan de producción, sin que formen parte integrante del mismo. La clasificación de gastos es la siguiente:

- **Gastos de administración.-** Representan los desembolsos reales comprende las remuneraciones del personal administrativo, gastos de oficina, auditoría externa, movilizaciones y viáticos, honorarios profesionales, arriendos de oficinas, y los rubros contables son las

depreciaciones de los activos fijos administrativos y las amortizaciones de los activos diferidos relacionados con la administración como gastos de constitución, gastos pre operacionales.

- **Gastos de Venta.-** Comprende los rubros del área de mercadeo, movilización y viáticos, comisiones en ventas, investigaciones de mercado, actividades promocionales y mercado, transporte y los gastos contables son las depreciaciones de los activos fijos de ventas.
- **Gastos financieros.-** Son los intereses y comisiones de los créditos vigentes, el precio del dinero, no es correcto incluir el pago del capital, ya que éste no es sino devolución de los recursos entregados por la institución financiera.

Tanto los costos como los gastos son considerados fungibles, ya han formado parte del costo de producción o han apoyado el mismo y se encuentran reflejados en el estado de pérdidas y ganancias.

### **Flujo de Caja**

Para Baca, Gabriel, (2010, pág. 148). El flujo de caja es la herramienta más utilizada y de mayor importancia en la evaluación de proyectos financieros.

Representa el movimiento en efectivo de las actividades operacionales y no operacionales del proyecto, no se incluye los costos y gastos contables como depreciaciones y amortizaciones; comprende los siguientes elementos:

- La inversión inicial o los egresos necesarios para iniciar las actividades.
- Los ingresos y egresos generados durante el funcionamiento del proyecto, tanto operacional como no operacional.
- El valor del salvamento de las inversiones, que representa el monto de recuperación o venta de las inversiones realizadas.

Si no se dispone formalmente de un flujo de caja para evaluar un proyecto se debe estructurarlo, sobre todo para empresas en marcha que tengan la intención de ampliar, crecer o diversificarse.

**Flujo de caja de efectivo:** Es aquel que se proyecta en un número determinado de períodos futuros y que registra exclusivamente los movimientos de efectivo sin considerar depreciaciones y amortizaciones, con cuatro componentes principales:

- ✓ **Ingresos operacionales**  
Constituye la recuperación por ventas
- ✓ **Egresos operacionales**  
Está conformado por los desembolsos que se comprometen para cubrir las obligaciones vinculadas directa e indirectamente al proceso productivo.
- ✓ **Ingresos no operacionales**  
Representan los ingresos no vinculados al proceso productivo
- ✓ **Egresos no operacionales**  
Constituyen los desembolsos no vinculados al proceso productivo.

En este sentido el flujo de caja es el que permite la generación de efectivo para el cumplimiento de los requerimientos en la inversión.

### **Evaluación Financiera**

Para Corporación Financiera Nacional, (2012, pág. 34). Determinar si un proyecto es o no viable, no es suficiente obtener, los cuadros de resultados y haber culminado el proceso de restructuración financiera, el análisis se sustenta en obtener razones (indicadores) para comparar al proyecto con parámetros predefinidos o con alternativas excluyentes, que en calidad de prueba permitan

determinar si la inversión debe ejecutarse y cuál es el nivel de riesgo que asumirá el potencial inversionista.

El proceso de la evaluación financiera permitirá genera una decisión equitativa en la inversión efectuada y su colocación en el mercado.

### **Análisis financiero**

Dice Ocampo Eliseo, (2002, pág. 167). Es determinar la sustentabilidad financiera de la inversión, que debe entenderse como la capacidad que tiene un proyecto de generar liquidez y retorno, bajo un nivel de riesgo aceptable, a través de la evaluación de la inversión y sus resultados.

- La liquidez corresponde a la disponibilidad de efectivo que el proyecto mantiene para cubrir todos los egresos operacionales y no operacionales, de tal forma que no presente déficit en el saldo final de caja que afecten su capacidad de producción en un período determinado.
- El concepto retorno comprende los excedentes de la operación del proyecto, en términos de valor actual, comparados con el monto de recursos comprometidos en la inversión necesaria para su ejecución y, finalmente,
- El riesgo representa la pérdida potencial de valor de una inversión (valor patrimonial reflejado en pérdidas fruto de la operación), considerando la volatilidad (variabilidad) que tienen los resultados esperados del proyecto, bajo un análisis probabilístico y de sensibilidad.

En el análisis financiero existe la utilización de ratios, los mismos que permiten acceder a la viabilidad de la inversión efectuada.

## **Mercado**

Manifiesta Kotler, Philip, (2006, pág. 147). Un sistema de información de mercadotecnia es una estructura permanente e interactiva compuesta, por personas, equipos y procedimientos, cuya finalidad es recabar, clasificar y analizar, evaluar y distribuir información pertinente y precisa a quienes toman la decisión de mercadotecnia.

El mercado es un sistema en el cual confluye la demanda y la oferta para la satisfacción de las necesidades, el cual genera decisiones en base a la gestión de mercadotecnia.

## **Demanda**

Para Baca Gabriel, (2010, pág. 17). Se entiende como demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Son las necesidades a ser satisfechas en el mercado para la satisfacción de las necesidades a un

## **Posicionamiento**

Para Kotler, Philip, (2006, pág. 207) “La posición es la forma de que los consumidores definen del producto con base en sus atributos importantes, es decir, el lugar que ocupa en la mente de los consumidores, en relación a los productos de la competencia.”

Es la idea que se coloca en el mercado para que se satisfagan las necesidades de los clientes ya si acceder a su fidelización.



## **Tipos de posicionamiento**

Según Hernández Cesáreo, (2008, pág. 76). “Es posible destacar las diferencias que tenga el producto para alcanzar una posición distinta a la de la competencia. Las diferencias en el producto pueden copiarse fácilmente, aunque si el posicionamiento se basa en algo intrínseco al producto ya no es tan sencillo.

- *Mediante una característica clave.-* No se trata de construir nuevas características al producto sino más bien resaltar alguna que no esté explotada. *A través de los consumidores del producto.-* Se puede posicionar un producto ofreciendo un lugar, un producto o un servicio especial para un determinado grupo de consumidores.
- *Mediante el uso.-* Se puede posicionar teniendo en cuenta cómo y dónde se usa el producto; es decir, prestando atención al uso que se le da al producto.
- *Contra una categoría.-* Se trata de crear un concepto enfrentado a una categoría de productos ya establecida.
- *Contra un competidor.-* Ahora se pretende colocar el producto como enfrentado al de uno o de varios competidores. Este método puede resultar satisfactorio a largo plazo. *Mediante asociación.-* Suele ser muy efectivo cuando no se dispone de un producto claramente diferente a los de la competencia. Se trata de asociar a algo que tenga ya una posición bien definida. Este método se lo realiza con bajo coste.
- *Con un problema.-* El posicionamiento de este tipo pretende presentar al producto como una solución a un problema existente; no hay que cambiar el producto, sino enfocarlo de tal modo que se descubra su utilidad ante un problema actual.

Existe elementos de posicionamiento que permiten generar un cambio de imagen organizacional enmarcado en factores diferenciadores que permiten acceder a la lealtad comercial en el entorno.

## **Las metas del posicionamiento**

Dice Morris, Daniel, (2004, pág. 103). Las metas del posicionamiento incluyen el establecimiento de estrategias de mercado, el ambiente para el cambio y la definición de los detalles de la operación actual de la empresa. Las actividades necesarias para implementar el posicionamiento son diversas pero están interrelacionadas con metas y plazos comunes, mediante la vinculación de los directivos más experimentados de la organización.

La meta principal es generar una estrategia orientada a generar actividades de mercado que promuevan inter relación mercado-cliente.

## **Actividades del posicionamiento**

Dice Morris, Daniel, (2004, pág. 104). “*Recopilación de información acerca de las metas.*”- El establecimiento de la estrategia de mercado, parte integral del posicionamiento, se basa en la revisión corporativa de sus mercados y sus capacidades, fortalezas y debilidades para competir. Las oportunidades y las acciones necesarias para eliminar las debilidades internas y capitalizar las de la competencia se analizan frente a la información básica de los modelos de posicionamiento para determinar esfuerzos impacto. Es un proceso detallado que requiere tiempo en especial cuando las operaciones son muy grandes y antiguas.

- *El ambiente de cambio.*- El aspecto más importante es tener una actitud hacia adelante, no existe un plan para único para modificar las actitudes además de poseer componentes físicos.
- *Sistema de apoyo.*- Es necesario para mantener la información y permitir el acceso a los modelos de los procesos de negocios, dichos modelos se emplearan para simular los cambios propuestos y evaluar su efecto sobre la operación.

Las actividades del mercado están determinadas por la información recabada acerca de los requerimientos y así poder genera satisfacción de las necesidades y permitir el acceso a una mejor cobertura comercial.

### **Grupo de interés**

Declra Kotler, Philip, (2006, pág. 200)La segmentación de marketing revela los segmentos en que la empresa podría tener oportunidades. Luego debe evaluar los diversos segmentos, y decidir a cuantos y a cuales atendería mejor. Veremos cómo las empresas evalúan y eligen los segmentos meta.

Está referenciado con una segmentación, la cual permite el aprovechamiento de nuevas oportunidades y así poder atender nuevos segmentos.

### **Consumidor final**

Para Picazo, Luis, (2004, pág. 150). Ellos son los que deben estar plenamente convencidos de que el producto contienen un valor agregado o beneficio superior al que proporciona la competencia, además de cómo se ofrezcan o se sea el servicio de apoyo. En última instancia, del consumidor final es de quien depende la lealtad al producto y a la empresa.

El generar una idea en el consumidor dependerá de la diferenciación con la que coloca sus servicios, de tal manera que se genera valor agregado en el servicio.

### **Ventaja competitiva**

Declara Porter, Michael, (2003, pág. 10). El ámbito de las actividades en que las empresas intentan obtenerlas, dan origen a tres estrategias genéricas para lograr un desempeño superior al promedio de la industria:

- Liderazgo en costos
- Concentración en los costos

- Concentración en la diferenciación.

La ventaja competitiva será el elemento importante que orienta las estrategias comerciales y empresariales de tal manera que se establezca diferenciación.

### **Cuota de mercado**

Indica Kotler, Philip, (2006, pág. 455). La cuota de mercado es la división y la segmentación del mercado consumidor, de negocios para llegar a colocar de manera eficiente los productos.

La cuota de mercado será la división a la que la empresa se direccionara con el servicio para acceder a su preferencia mediante una gestión integral.

### **Mercado consumidor**

Manifiesta Kotler, Philip, (2006, pág. 128)El mercado consumidor es la forma de compra de los consumidores, individuos y hogares que requieren bienes y servicios para el consumo personal.

El mercado consumidor es el que requiere bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades ya si poder generar una alta demanda.

### **Evaluación de segmentos de mercado**

Indica Kotler, Philip, (2006, pág. 135). Para evaluar distintos segmentos de mercado, una empresa tiene que considerar tres factores: el tamaño y el crecimiento del segmento, el atractivo estructural del segmento, y los objetivos y recursos de la empresa. La compañía primero debe reunir y analizar datos sobre las ventas actuales a los segmentos, sus tasas de crecimiento y la rentabilidad esperada de varios segmentos. Se interesara por los segmentos que tengan el tamaño y las características de crecimiento correctos.

La evaluación consiste en establecer una división del mercado mediante tamaño, necesidad y logro de objetivos, para así acceder a una alta rentabilidad mediante características de servicio distintivas.

### **Selección de segmentos de mercados meta**

Para Kotler, Philip, (2006, pág. 201). Después de evaluar diferentes elementos, la empresa debe decidir a cuales y a cuantos segmentos dirigirse. Un mercado meta consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades o características comunes, a los cuales la compañía decide atender. El marketing meta puede realizarse en varios niveles diferentes.

La segmentación está orientada en la división equilibrada del mercado en base a varios niveles de necesidades y así poder generar grupos referenciales de compradores.

### **El análisis de las necesidades a través de la segmentación**

Según Jean, Luis, (2003, pág. 180). La empresa debe, posteriormente, identificar el mercado sobre el que desea competir y, en dicho mercado, definir una estrategia de presencia. Esta elección del mercado de referencia implica la partición del mercado total en subconjuntos homogéneos en términos de necesidades y motivaciones de compra, susceptibles de constituir mercados potenciales distintos. Una empresa puede escoger entre dirigirse a la totalidad del mercado, o concentrarse en uno o varios segmentos que forman parte del mercado de referencia. Esta partición se realiza generalmente en dos etapas.

El conocer las necesidades mediante una segmentación permitirá a la empresa la minimización de recursos y estos a su vez generar una orientación financiera que permita que la inversión mantenga la rentabilidad deseada en base a segmento y clase de servicio.

## **Macro Segmentación**

Dice Jean, Luis, (2003, pág. 182). En la mayor parte de los mercados es prácticamente imposible satisfacer a todos los compradores con un solo producto o servicio. Los diferentes compradores tienen intereses y deseos variados. Diversidad que resulta del hecho de que los compradores tienen, no solamente diferentes costumbres de compra, sino sobre todo necesidades y expectativas diferentes en relación a los productos y servicios ofrecidos. Frente a esta expectativa, las empresas son atraídas al abandono de las estrategias de marketing de masas para evolucionar hacia las estrategias del marketing por objetivos.

La macro segmentación está determinada acorde al macro entorno y sus intereses y deseos, lo cual hace más homogénea el requerimiento estableciendo esto estrategias comerciales diferentes que permitan acceder a nuevos mercados.

## **Desarrollo y comunicación de la estrategia de posicionamiento**

Indica Morris, Daniel, (2004, pág. 320). Todas las estrategias de marketing se basan en la segmentación del mercado, la definición del mercado meta y el posicionamiento en el mercado. Las empresas identifican diversas necesidades y grupos en el mercado, se dirigen a las necesidades o grupos que puedan atender mejor, y a continuación, posicionan su producto de modo que el mercado meta reconozca la oferta y la imagen distintiva de la empresa. Si una compañía no logra posicionarse adecuadamente, confundirá al mercado.

El genera una base de comunicación en el sistema comercial mediante un posicionamiento eficiente permitirá direccionar recursos financieros de forma equilibrada para satisfacer necesidades del mercado meta.

## **Estrategia de posicionamiento en torno a disciplinas de valor**

Manifiesta Kotler, Philip, (2006, pág. 325). Dos consultores, Michael Treacy y Fred Wiersema, propusieron un modelo de posicionamiento denominado

disciplinas de valor. Dentro de un sector, una empresa puede aspirar a ser la empresa líder de producto, la empresa líder en operatividad, o la empresa líder en relaciones con los consumidores. Este modelo se basa en la idea de que en todos los mercados existe una combinación de tres tipos de consumidores.

El generar estrategias de integración del cliente del mercado en la empresa permitirá participación conjunta para satisfacer requerimientos mediante un modelo diferente de consumidores.

### **Marco de referencia competitivo**

Según Kotler, Philip, (2006, pág. 327). Para definir el marco de referencia competitivo para el posicionamiento de una marca hay que empezar por determinar la categoría de pertenencia, es decir, los productos o conjuntos de productos con los que compite una marca, e identificar cuáles de ellos son sustitutos adecuados.

Es importante generar un posicionamiento en base a la pertenecía y compromiso para poder identificar requerimientos y satisfacerlos en base a una identidad propia.

### **2.5 Hipótesis**

El establecimiento de un modelo de decisiones de inversión permitirá mejorar el posicionamiento de BAYAS-FREIRE” Construcciones Cia. Ltda. de la ciudad de Ambato.

### **2.6 Señalamiento de variables**

**Variable independiente:** Decisiones de inversión

**Variable dependiente:** Posicionamiento

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Enfoque**

Para Muñoz, Carlos, (2011, pág. 107)<sup>2</sup>. El enfoque “Es el desarrollo de información válida mediante un direccionamiento y procedimientos científicos con concepción acerca de lo que se investiga, como se lo investiga y para qué”.

En el desarrollo de la investigación por la naturaleza de las variables del problema formulado se utilizará el enfoque cualitativo es decir se basará en cualidades o característica que nos será un apoyo en el objeto de estudio.

#### **3.2 Modalidad básica de la investigación**

El diseño de la investigación estará de acuerdo con las modalidades de la investigación: de campo y bibliográfica.

##### **3.2.1 Investigación de campo**

Menciona Valderrama, Santiago, (2011, pág. 36). “Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos.”

Se determina entonces que se acudirá a la empresa para conocer la problemática que se presenta ya si generar un cambio en el entorno.



### **3.2.2 Investigación documental - bibliográfica**

Indica Valderrama, Santiago., (2011, pág. 56). “Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos.”

Por tantos e recurre al respaldo bibliográfico de las variables en estudio para conocimiento científico.

### **3.3 Nivel o tipo de investigación**

#### **3.3.1 Investigación Exploratoria**

Para Valderrama, Santiago, (2011, pág. 25). “Esta clase de estudios es común de la investigación del comportamiento, sobre todo en situaciones donde hay poca información.”

En este tipo de investigación se conoce con precisión las variables que se manejan que son decisiones de inversión y el posicionamiento de “Bayas-Freire Construcciones Cía. Ltda.” en la ciudad de Ambato por lo tanto se obtiene una delimitación de la variable dependiente e independiente y así se logró alcanzar en este nivel la hipótesis.

#### **3.3.2 Investigación Descriptiva**

Para Hernández, Roberto (2011, pág. 80). “Consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos, esto es detallar como son y se manifiestan.”

Este nivel se tuvo que comparar las situaciones o eventos que se han presentado en determinados eventos. De esta manera en “Bayas-Freire Construcciones Cía. Ltda.” en la ciudad de Ambato se pretende describir la deficiencia en las decisiones de inversión y su incidencia en el posicionamiento.

### **3.3.3 Asociación de variables**

Para Bernal, César, (2006, pág. 59). “Este tipo de estudios tienen como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables.”

## **3.4 Población y muestra**

### **3.4.1 Población**

Manifiesta Hernández, Roberto, (2011, pág. 54). “El universo poblacional es el conjunto de individuos y objetos de los que se desea conocer algo en una investigación”

Por tanto en la investigación, la población está constituida por las 12 empresas que presentan la problemática de la inexistencia de decisiones de inversión y su impacto en el posicionamiento.

### **3.4.2 Muestra**

Para Hernández, Roberto, (2011, pág. 74).“De modo más científico se puede definir las muestras como parte de un conjunto o población debidamente elegida, que se somete a observaciones científica en representación del conjunto, con el propósito de obtener resultado valido.”

De tal manera que en el proceso investigativo se determina un muestreo probabilístico regulado, en el cual la misma población se convierte en la muestra, es decir las 12 empresas fueron las investigadas, ya que son las únicas que conocen de la problemática presentada.

El muestreo probabilístico es una técnica de muestreo que se aplicó, en virtud de la cual la muestra es recogida en un proceso que brinda a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser seleccionados.

### 3.5. Operacionalización de Variables.

#### 3.5.1. Variable Independiente: Decisiones de Inversión

**Cuadro N°1**

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS
Las decisiones de inversión, es la maximización del patrimonio neto, se hace necesario hacerlo operativo de forma de orientar las decisiones conforme a ese objetivo.	Maximización del patrimonio neto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de valor</li> <li>• Rentabilidad</li> <li>•</li> </ul>	<p>¿Cómo califica el sistema de inversión que se efectúa en la empresa?</p> <p>¿La actual inversión que se realiza genera una alta rentabilidad?</p>	Ficha de observación Anexo N° 01
	Orientación de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora de ingresos</li> <li>• Ampliación de la capacidad en el negocio</li> </ul>	¿Según su criterio es importante generar una ampliación de la inversión?	
	Asignación de recursos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Decisiones de financiamiento</li> <li>• Control presupuestario</li> </ul>	¿Cree que el control a la gestión promoverá una mejor inversión?	

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación

**3.5.2. Variable Dependiente: Posicionamiento**

**Cuadro N° 02**

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e Instrumentos
El posicionamiento aparece como la manera por la cual los usuarios de un producto perciben marcas competidoras y categorías de productos.	Servicio	Beneficio	¿Cómo califica el actual posicionamiento de la empresa en el mercado?  ¿Cuál es el elemento que genera posicionamiento en el entorno?	Ficha de observación Anexo N° 01
	Categorías	Calidad Garantía	¿El actual beneficio que se genera al cliente establece un alto posicionamiento?  ¿De qué depende el posicionamiento de la empresa?	
	Productos	Valor agregado Confianza	¿Para generar lealtad en el cliente se proporciona valor agregado?	

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

### **3.6. Plan de recolección de la información**

En la correlación de la información del presente trabajo se utilizará la técnica de la observación directa

Según Muñoz, Carlos, (2011, pág. 242). “es la inspección que se hace directamente dentro del ambiente donde se presenta el hecho o fenómeno observado, con intención de contemplar todos los aspectos inherentes al comportamiento, conductas y características dentro de ese ambiente.

Como se puede dar cuenta la observación directa es una técnica o una manera de obtener información de la realidad, a través de la observación del comportamiento financiero de las empresas.

### **3.7. Plan de procesamiento de la información**

Para el procesamiento de la información se seguirá los siguientes pasos:

- Procesar los datos que significa describir operaciones a los que serán sometidos los datos recogidos en la investigación.
- Proceso a seguir.
  - Revisión de los instrumentos aplicados
  - Tabulación de datos con relación a cada uno de los ítems.
  - Determinación de las frecuencias absolutas simples de cada Ítem y de cada alternativa de respuesta.
  - Cálculo de las frecuencias relativas simples, con relación a las frecuencias absolutas simples.
  - Diseño y elaboración de cuadros estadísticos con los resultados anteriores.
  - Elaboración de gráficos.

- Analizar los resultados, describir, interpretar y discutir los datos numéricos y gráficos que se disponen en los cuadros estadísticos resultantes del procesamiento de datos.
- El análisis e interpretación debe realizarse considerando los contenidos del marco teórico y en relación con los objetivos, las variables e indicadores y frecuencias directrices de la investigación.
- El producto del análisis constituirá las conclusiones parciales que servirán de insumo para elaborar las conclusiones finales y las recomendaciones.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1- Análisis**

Para, Bernal, César (2006, pág. 181), Es la parte del proceso de investigación en la que se procesan los datos obtenidos en la población objeto de estudio durante el trabajo de campo.

El análisis de la información se lo ha efectuado mediante la utilización de las fichas de observación en el cual se recabo el movimiento de las inversiones de las empresas analizadas.

#### **4.2.- Interpretación**

Para Hernández, Roberto, (2011, pág. 23). La interpretación de la información recolectada está determinada en base a la utilización de los datos y el marco teórico en su aspecto pertinente.

La interpretación se lo realizó en base a la información organizada en el análisis, en el cual mediante la utilización del marco teórico permite interpretar los resultados recolectados.

## Ficha de Campo N° 01

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión y posicionamiento

### AGUIRRE CONSTRUCTORES

**Tabla N° 01**

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	Valor
1	ACTIVO	470.19
101	ACTIVO CORRIENTE	470.19
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	470.19
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	0.00
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
10103	INVENTARIOS	0.00
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	0.00
102	ACTIVO NO CORRIENTE	0.00
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	0.00
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	862.72
201	PASIVO CORRIENTE	862.72
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	60.47
2010703	CON EL IESS	60.47
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES	802.25
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
3	PATRIMONIO NETO	-392.53
301	CAPITAL	600.00



30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	600.00
304	RESERVAS	0.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	0.00
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-992.53
30702	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	-99

### **Análisis e interpretación**

Se observa entonces que no existe un movimiento de la inversión en la empresa, debido que su imagen no está colocada como referente de eficiencia en el sector de la construcción afectando esto su desarrollo organizacional, en este contexto al no generar un manejo sinérgico de cada una de sus cuentas no se evidencia una utilidad que permita un proceso de re inversión, lo cual afecta la cobertura en el mercado.

Se concluye entonces que no se genera un sistema de inversión correctamente direccionado de manera la dirección empresarial no cuenta con los recursos necesarios para enfocarlos hacia el cumplimiento de los objetivos y entonces se afecta la imagen en el mercado.

Ficha de Campo N° 2

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

PAREDES CONSTRUCCIONES

Tabla N° 02

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	Valor
1	ACTIVO	622,313.42
101	ACTIVO CORRIENTE	443,915.21
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	7,141.51
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	27,513.51
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	27,513.51
10103	INVENTARIOS	389,316.32
1010308	OBRAS EN CONSTRUCCION	389,316.32
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	19,551.01
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	11,380.30
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)	8,170.71
10108	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	392.86
102	ACTIVO NO CORRIENTE	178,398.21
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	178,398.21
1020105	MUEBLES Y ENSERES	1,612.69
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	287,213.65
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3,711.20
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-114,139.33
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	546,161.09
201	PASIVO CORRIENTE	191,487.54
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	82,100.12
2010301	LOCALES	82,100.12
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00

20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	29,387.42
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	5,647.55
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	8,233.76
2010703	CON EL IESS	1,633.94
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	5,086.15
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	8,786.02
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES	80,000.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	354,673.55
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	185,381.70
2020301	LOCALES	185,381.70
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
20210	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	169,291.85
3	PATRIMONIO NETO	76,152.33
301	CAPITAL	400.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	400.00
304	RESERVAS	5,057.05
30401	RESERVA LEGAL	5,057.05
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	31,219.30
30601	GANACIAS ACUMULADAS	56,607.98
30602	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	-25,388.68
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	39,475.98
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	39,475.98

### **Análisis e interpretación**

Se evidencia que esta empresa genera un movimiento de activos corriente y no corrientes de alta rotación, lo cual permite observar que la inversión que se efectúa para efectuar sus operaciones productivas y comerciales es alta ya que eso le permite posicionar una imagen de competitividad en el entorno lo cual maximiza la cobertura en el medio.

También se determina que existen obligaciones financieras y no financieras que le permiten a la empresa generar un equilibrio de su gestión económica el cual está reflejado en las utilidades que se han generado en el ciclo operativo.

Ficha de Campo N° 3

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

EMPRESA BATALLAS

Tabla N° 03

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	
1	ACTIVO	69,333.89
101	ACTIVO CORRIENTE	55,360.11
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	0.00
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	0.00
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
10103	INVENTARIOS	48,400.53
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	48,400.53
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	6,959.58
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	6,959.58
102	ACTIVO NO CORRIENTE	13,973.78
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	13,973.78
1020105	MUEBLES Y ENSERES	3,645.44
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	16,045.64
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	190.00
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-5,907.30
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	67,385.22
201	PASIVO CORRIENTE	67,385.22
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	0.00
20108	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	51,644.62
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	15,740.60
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00

3	PATRIMONIO NETO	1,948.67
301	CAPITAL	400.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	400.00
304	RESERVAS	0.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	1,577.64
30601	GANACIAS ACUMULADAS	1,577.64
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-28.97
30702	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	-28.97

### **Análisis e interpretación**

El manejo financiero de esta empresa permite observar que la cuenta activos corriente existe un movimiento de efectivo que le genera liquidez para efectuar su proceso operativo en el mercado de tal manera que se cumpla con satisfacer las necesidades del mercado colocando una imagen de eficiencia empresarial, en tanto que el pasivo no es elevado y el capital de trabajo que está orientado a establecer un mejor nivel de la inversión el mismo que permita a la empresa mejorar su cobertura.

En el proceso financiero se genera resultados de perdidas bajos, debido al ciclo operativo de la construcción a fuerzas externas del mercado, de tal manera que la rotación de ingresos y egreso permite obtener un equilibrio financiero.

Ficha de Campo N° 4

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

BAYAS CONSTRUCCIONES CIA. LTDA

**Tabla N° 04**

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	
1	ACTIVO	558,870.00
101	ACTIVO CORRIENTE	501,282.28
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	18,076.16
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	254.43
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	254.43
101020502	ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	254.43
10103	INVENTARIOS	480,419.97
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	480,419.97
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	2,531.72
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)	234.12
1010503	ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	2,297.60
102	ACTIVO NO CORRIENTE	57,587.72
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	57,587.72
1020105	MUEBLES Y ENSERES	12,174.59
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	28,471.46
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2,792.00
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	58,957.47
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-44,807.80
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	430,125.68
201	PASIVO CORRIENTE	136,916.28
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	3,268.22
2010301	LOCALES	3,268.22
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES	0.00

	FINANCIERAS	
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	31,389.36
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	578.17
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	10,459.61
2010703	CON EL IEISS	1,508.57
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	8,390.06
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	1,987.44
2011202	OTROS BENEFICIOS A LARGO PLAZO PARA LOS EMPLEADOS	1,987.44
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES	100,271.26
202	PASIVO NO CORRIENTE	293,209.40
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	14,966.49
2020301	LOCALES	14,966.49
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20206	ANTICIPOS DE CLIENTES	172,614.60
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	5,628.31
2020701	JUBILACIÓN PATRONAL	5,628.31
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
20210	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	100,000.00
3	PATRIMONIO NETO	128,744.32
301	CAPITAL	10,000.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	10,000.00
302	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	80,000.00
304	RESERVAS	2,000.00
30401	RESERVA LEGAL	2,000.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	0.00
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	36,744.32
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	36,744.3

### **Análisis e interpretación**

Los activos de la empresa son altos, el manejo de los inventarios es frecuente, es decir existe movimiento de los materiales para la construcción generando esto proceso operativo que permita colocar los proyectos habitacionales como referente de calidad en el medio.

En el aspecto de financiación es bajo no se genera dependencia financiera de alta envergadura, en tanto que caja es un factor de rotación alta, lo que indica que la liquidez empresarial permite ejecutar los proyectos de trabajo.

Ficha de Campo N° 5

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

Ingeniero Nicolás

**Tabla N° 05**

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	Valor
1	ACTIVO	307,583.45
101	ACTIVO CORRIENTE	290,140.27
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1,400.69
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	271,269.69
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
1010206	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	24,772.08
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	247,887.51
1010209	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-1,389.90
10103	INVENTARIOS	2,274.23
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	2,274.23
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	7,756.61
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	7,756.61
10108	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	7,439.05
102	ACTIVO NO CORRIENTE	17,443.18
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	17,443.18
1020105	MUEBLES Y ENSERES	732.68
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	35,422.43
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	8,503.21
1020111	REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	233.00
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-27,448.14
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	351,641.71
201	PASIVO CORRIENTE	106,835.46
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	44,282.43
2010301	LOCALES	44,282.43



20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	26,196.66
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2,433.87
2010703	CON EL IESS	3,187.49
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	20,575.30
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	24,000.00
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES	12,356.37
202	PASIVO NO CORRIENTE	244,806.25
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
20210	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	244,806.25
3	PATRIMONIO NETO	-44,058.26
301	CAPITAL	30,000.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30,000.00
304	RESERVAS	2,996.96
30401	RESERVA LEGAL	2,996.96
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	5,294.88
30601	GANACIAS ACUMULADAS	5,294.88
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-82,350.10
30702	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	

### **Análisis e interpretación**

En el proceso comercial y financiero de esta empresa permite generar una visualización de su inversión, la cual está distribuida en activos corriente, la cual permite generar solvencia para ejecutar los proyectos promoviendo eficiencia organizacional, el capital de trabajo permite mantener su sostenibilidad en el medio, se evidencia que debido a las fuerzas del entorno han generado pérdidas, su constante fluctuación no ha permitido un equilibrio financiero poniendo en riesgo la inversión, en este contexto no existe un direccionamiento estratégico de la inversión afectando la situación empresarial.

Ficha de Campo N° 6

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

INMISHADAI

Tabla N° 06

<b>Código de la Cuenta Contable</b>	<b>Nombre de la Cuenta Contable</b>	
1	ACTIVO	543,228.29
101	ACTIVO CORRIENTE	541,202.84
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	107,551.92
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	11,316.24
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	11,316.24
10103	INVENTARIOS	412,708.57
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	124,487.07
1010305	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	288,221.50
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	9,626.11
1010403	ANTICIPOS A PROVEEDORES	9,626.11
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	0.00
102	ACTIVO NO CORRIENTE	2,025.45
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	2,025.45
1020105	MUEBLES Y ENSERES	2,250.50
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-225.05
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	543,115.05
201	PASIVO CORRIENTE	543,115.05
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	543,020.53
2010301	LOCALES	543,020.53
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00

20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	94.52
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	94.52
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
3	PATRIMONIO NETO	113.24
301	CAPITAL	400.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	400.00
304	RESERVAS	0.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	-78.53
30602	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	-78.53
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-208.23
30702	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	

### **Análisis e interpretación**

La gestión financiera de la empresa permite determinar que existe una gestión de inventarios altamente rotativa, la misma que promoverá el cumplimiento de los proyectos en el cliente, lo cual genera satisfacción de los requerimientos, en el cual tanto inventarios como las cuentas por cobrar permiten generar un manejo operativo permanente, los pasivos no generan un plan de financiamiento altamente dependiente, pero debido a que existe un sistema político y financiero poco estable en el mercado ha generado unas limitadas ganancias, las mismas que no promueven desarrollo organizacional.

Ficha de Campo N° 7

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

LUIS SORIA

**Tabla N° 07**

<b>Código de la Cuenta Contable</b>	<b>Nombre de la Cuenta Contable</b>	
1	ACTIVO	415.40
101	ACTIVO CORRIENTE	415.40
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	415.28
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	0.00
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
10103	INVENTARIOS	0.00
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	0.12
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	0.12
102	ACTIVO NO CORRIENTE	0.00
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	0.00
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	0.00
201	PASIVO CORRIENTE	0.00
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	0.00
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00

3	PATRIMONIO NETO	415.40
301	CAPITAL	400.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	800.00
30102	(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	- 400.00
304	RESERVAS	0.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	15.40
30601	GANACIAS ACUMULADAS	15.40
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	

### **Análisis e interpretación**

Al no ser una empresa de reconocimiento en el mercado no se evidencia en el medio un manejo operativo alto que permita acceder a nuevos nichos de mercado, lo cual limita su inversión, como se observa en la información financiera, no existe un incremento de la inversión debido a que no se satisfacen los requerimientos del mercado afectando su imagen y su entorno, de tal manera que el manejo financiero es limitado.

Ficha de Campo N° 8

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

PLADECO  
Tabla N° 08

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	Valor
1	ACTIVO	8,408,924.63
101	ACTIVO CORRIENTE	7,280,604.56
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	293,396.59
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	901,339.37
1010203	ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	400,000.00
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	227,413.40
101020502	ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	227,413.40
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	273,925.97
10103	INVENTARIOS	5,553,411.26
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	5,553,411.26
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	532,457.34
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	422,481.54
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)	109,975.80
102	ACTIVO NO CORRIENTE	1,128,320.07
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1,128,320.07
1020101	TERRENOS	684,814.84
1020102	EDIFICIOS	215,525.25
1020105	MUEBLES Y ENSERES	16,938.51
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	76,747.90
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	86,789.60
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	180,676.74
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-133,172.77
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
1020402	MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	1,500.00

1020404	(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	-1,500.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	5,038,915.56
201	PASIVO CORRIENTE	3,946,664.10
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	451,337.67
2010301	LOCALES	451,337.67
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	42,798.36
2010401	LOCALES	42,798.36
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	277,258.58
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	151,133.81
2010703	CON EL IESS	28,257.43
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	11,794.31
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	86,073.03
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	3,015,227.73
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES	160,041.76
202	PASIVO NO CORRIENTE	1,092,251.46
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	1,092,251.46
2020301	LOCALES	460,959.59
2020302	DEL EXTERIOR	631,291.87
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
3	PATRIMONIO NETO	3,370,009.07
301	CAPITAL	581,847.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	581,847.00
302	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	1,464,983.40
304	RESERVAS	25,410.87
30401	RESERVA LEGAL	25,410.87
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	930,925.21
30601	GANACIAS ACUMULADAS	196,830.04
30603	RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	734,095.17
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	366,842.59
30701	GANANCIA NET	

### **Análisis e interpretación**

PLADECO, es una empresa con experiencia en el mercado, el cual le permite generar un manejo de cuentas financieras altamente rotativo, en este contexto tanto activo como pasivo promueve una frecuencia de movimiento alto, los inventarios y las cuentas por cobrar le generan liquidez y un flujo de efectivo en

cada una de sus etapas, de tal manera que esto promueve un posicionamiento en la mente del usuario de calidad de referencia de cumplimiento, el cual le permite generar en el entorno una amplia cobertura. Se evidencia entonces que la inversión es maximizada, existe un manejo sinérgico de sus recursos lo cual permite satisfacer la demanda.



Ficha de Campo N° 9

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

PROYINGSA  
Tabla N° 09

Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	
1	ACTIVO	1,811.69
101	ACTIVO CORRIENTE	1,811.69
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1,554.23
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	257.46
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	257.46
10103	INVENTARIOS	0.00
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	0.00
102	ACTIVO NO CORRIENTE	0.00
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	0.00
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	559.35
201	PASIVO CORRIENTE	559.35
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	390.00
2010301	LOCALES	390.00
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	169.35
2010703	CON EL IESS	86.00
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	83.35
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00

20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
3	PATRIMONIO NETO	1,252.34
301	CAPITAL	800.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	800.00
304	RESERVAS	0.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	5,345.71
30601	GANACIAS ACUMULADAS	5,345.71
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-
		4,893.37
30702	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	-4,893

### **Análisis e interpretación**

La empresa PROYINGSA, en su estructura financiera no genera un alto desarrollo, es decir la gestión es limitada no existe la apertura a oportunidades de negocio que conlleve a posicionar una imagen referencial limitando el acceso del potencial cliente y por ende se afecta al desarrollo social. Se observa que no existe utilidad que le permita mantenerse proactivamente en el mercado se reacciona a las fluctuaciones del entorno sin generar innovación financiera y empresarial.

Ficha de Campo N° 10

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

PYANACONSTRUC CIA. LTDA

**Tabla N° 10**

<b>Código de la Cuenta Contable</b>	<b>Nombre de la Cuenta Contable</b>	<b>Valor</b>
1	ACTIVO	848,053.85
101	ACTIVO CORRIENTE	770,653.85
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1,100.00
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	289,363.06
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
1010206	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	86,362.01
1010207	OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	200,000.00
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	3,001.05
10103	INVENTARIOS	457,998.50
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	457,998.50
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	22,192.29
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	14,850.11
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)	7,342.18
102	ACTIVO NO CORRIENTE	77,400.00
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	77,400.00
1020103	CONTRUCCIONES EN CURSO	67,000.00
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	12,000.00
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-1,600.00
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	824,331.42
201	PASIVO CORRIENTE	824,331.42
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	612,053.29
2010301	LOCALES	612,053.29
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	5,234.42
2010401	LOCALES	5,234.42

20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	18,273.13
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2,257.95
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	6,387.74
2010703	CON EL IESS	4,007.99
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2,362.24
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	3,257.21
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	188,770.58
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
3	PATRIMONIO NETO	23,722.43
301	CAPITAL	12,000.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	13,000.00
30102	(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	-1,000.00
304	RESERVAS	0.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	-347.37
30601	GANACIAS ACUMULADAS	163.11
30602	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	-510.48
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	12,069.80
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	12,069.8

### **Análisis e interpretación**

En el mercado se encuentra PYANACONSTRUC CIA. LTDA, la cual permite observar en sus actividades financieras que existe una alta inversión en los inventarios, lo cual genera una alta demanda en el entorno, es decir existe una cobertura considerable de los servicios y productos estableciendo esto un manejo financiero equilibrado, ya que tanto obligaciones como requerimientos son de rotación permanente satisfaciendo las necesidades y posicionándose como una empresa de cumplimiento, la misma que luego de su gestión económica permite obtener una ganancia la misma que es reinvertida como capital de trabajo para continuar en el contexto.

Ficha de Campo N° 11

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

**ROHABIT**

**Tabla N° 11**

<b>Código de la Cuenta Contable</b>	<b>Nombre de la Cuenta Contable</b>	<b>Valor</b>
1	ACTIVO	885,789.60
101	ACTIVO CORRIENTE	881,125.01
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	2,542.15
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	172,692.15
1010203	ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	30,000.00
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	1,526.46
101020502	ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	1,526.46
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	141,165.69
10103	INVENTARIOS	685,799.44
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	271,338.99
1010305	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	414,460.45
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	20,091.27
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R. )	20,091.27
102	ACTIVO NO CORRIENTE	4,664.59
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	4,664.59
1020105	MUEBLES Y ENSERES	329.94
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	4,455.35
1020110	OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	2,243.52
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-2,364.22
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	648,353.78
201	PASIVO CORRIENTE	648,353.78
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	213,860.62

2010301	LOCALES	213,860.62
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	79,802.31
2010401	LOCALES	79,802.31
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	32,089.93
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	8,800.22
2010703	CON EL IESS	12,594.40
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	10,695.31
20108	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	322,600.92
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
3	PATRIMONIO NETO	237,435.82
301	CAPITAL	256,000.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	256,000.00
304	RESERVAS	152,736.18
30401	RESERVA LEGAL	21,667.97
30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	131,068.21
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	-
		251,702.86
30601	GANACIAS ACUMULADAS	13,138.12
30602	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	-
		264,840.98
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	80,402.50
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	80,402.5

### **Análisis e interpretación**

ROHABIT, es una empresa considerada como competitiva debido a factores de cumplimiento empresariales, de esta manera se observa que en su contexto financiero existe un manejo económico direccionado a la adquisición de inventarios, los mismos que permiten cumplir con proyectos establecidos, en tanto que las cuentas por pagar giran acorde al proceso productivo, de esta manera los resultados financieros permiten observar que existe una ganancia la misma que es reinvertida en el ciclo operativo permitiendo una comercialización de sus servicios mediante un valor agregado para el cliente.

Ficha de Campo N° 12

Lugar: Ambato

Fecha: julio diciembre 2014

Investigador: Alejandra Amancha

Objeto de estudio: Inversión

**VILLAMARIN**

**Tabla N° 12**

<b>Código de la Cuenta Contable</b>	<b>Nombre de la Cuenta Contable</b>	
1	ACTIVO	175.35
101	ACTIVO CORRIENTE	175.35
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	175.35
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	0.00
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00
10103	INVENTARIOS	0.00
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	0.00
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	0.00
102	ACTIVO NO CORRIENTE	0.00
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	0.00
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0.00
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0.00
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0.00
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0.00
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0.00
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0.00
2	PASIVO	0.00
201	PASIVO CORRIENTE	0.00
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20105	PROVISIONES	0.00
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	0.00
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0.00
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0.00
20209	PASIVO DIFERIDO	0.00
3	PATRIMONIO NETO	175.35

301	CAPITAL	800.00
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	800.00
304	RESERVAS	0.00
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	- 578.00
30602	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	- 578.00
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-46.65
30702	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	

### **Análisis e interpretación**

La empresa VILLAMARIN, no ha generado un manejo empresarial dinamizador en el sector, el cual se evidencia en su manejo financiero, se observa que los activos no son incrementados mediante ventas, debido a que no existe reconocimiento de marca empresarial en el mercado afectando su desarrollo organizacional, debido a esto no existe un crecimiento afectando su inversión que al no tener un proceso productivo altamente participativo en el mercado genera desconocimiento y afecta a los resultados financieros.



### 4.3 Verificación de la hipótesis

Para (Murray, Spiegel, 2011, pág. 322). La verificación de la hipótesis se utilizó la prueba correlación de Pearson r, que es una medida de la relación lineal entre dos variables.

En el método entonces se determinó las siguientes hipótesis:

#### Modelo lógico

**Ho:** La estructura de un modelo de decisiones de inversión no permitirá mejorar el posicionamiento de BAYAS-FREIRE” Construcciones Cia.Ltda. De la ciudad de Ambato.

**Hi:** La estructura de un modelo de decisiones de inversión si permitirá mejorar el posicionamiento de BAYAS-FREIRE” Construcciones Cia.Ltda. de la ciudad de Ambato.

#### Variables de investigación

**Variable independiente:** Decisiones de Inversión

**Variable dependiente:** Posicionamiento

**Tabla N° 13**

No.	EMPRESA	RUC	INVERSIÓN	POSICIONAMIENTO
			xi	yi
1	PLANIFICACION DECORACION , CONSTRUCCION SA (PLADECO S.A.	1890048532001	7.280.604,56	366.842,59
2	PRO HABITAT SOCIEDAD ANONIMA	1890073227001	881.125,01	80.402,50
3	PYANACONSTRUC CIA. LTDA.	1891744427001	770.653,85	12.069,80
4	INMOSHADDAI CIA. LTDA.	1891734596001	541.202,84	-208,23
5	BAYAS-FREIRE CONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	1891717381001	501.282,28	36.744,32
6	PAREDES COBO CIA. LTDA.	1891721508001	443.915,21	39.475,98
7	INGENIERO NICOLAS AZANZA T. Y ASOCIADOS	1891721435001	290.140,27	-82.350,10

	CONSTRUCTORES CIA. LTDA.			
8	BATALLAS & DURAN B&D CIA. LTDA.	1891722695001	55.360,11	-28,97
9	INGENIERIA Y PROYECTOS S.A. PROYINGSA	1891747906001	1.811,69	-4.893,37
10	AGUIRRE & ASOCIADOS CONSTRUCTORA CIA. LTDA.	1891749046001	470,19	-992,53
11	LUIS SORIA P. Y ASOCIADOS CONSTRUCTORES S.A.	1891746977001	415,40	-
12	CONSTRUCTORA VILLAMAR S.A.	1891736254001	175,35	-46,65
	<b>TOTAL</b>		<b>10.767.156,76</b>	<b>447.015,34</b>

No.	EMPRESA			
		xi <sup>2</sup>	yi <sup>2</sup>	xi*yi
1	PLANIFICACION DECORACION , CONSTRUCCION SA (PLADECO S.A.	53.007.202.759.092,80	134.573.485.837,91	2.670.835.833.556,21
2	PRO HABITAT SOCIEDAD ANONIMA	776.381.283.247,50	6.464.562.006,25	70.844.653.616,53
3	PYANACONSTRUC CIA. LTDA.	593.907.356.519,82	145.680.072,04	9.301.637.838,73
4	INMOSHADDAI CIA. LTDA.	292.900.514.024,07	43.359,73	-112.694.667,37
5	BAYAS-FREIRE CONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	251.283.924.242,00	1.350.145.052,26	18.419.276.506,65
6	PAREDES COBO CIA. LTDA.	197.060.713.669,34	1.558.352.996,96	17.523.987.951,66
7	INGENIERO NICOLAS AZANZA T. Y ASOCIADOS CONSTRUCTORES CIA. LTDA.	84.181.376.275,67	6.781.538.970,01	-23.893.080.248,53
8	BATALLAS & DURAN B&D CIA. LTDA.	3.064.741.779,21	839,26	-1.603.782,39
9	INGENIERIA Y PROYECTOS S.A. PROYINGSA	3.282.220,66	23.945.069,96	-8.865.269,50
10	AGUIRRE & ASOCIADOS CONSTRUCTORA CIA. LTDA.	221.078,64	985.115,80	-466.677,68
11	LUIS SORIA P. Y ASOCIADOS CONSTRUCTORES S.A.	172.557,16	-	-
12	CONSTRUCTORA VILLAMAR S.A.	30.747,62	2.176,22	-8.180,08
	<b>TOTAL</b>	<b>55.205.986.375.454,50</b>	<b>150.898.741.496,41</b>	<b>2.762.908.670.644,23</b>

## CORRELACIÓN DE PEARSON r

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

$$r = \frac{11 ( 2762908670644,23 ) - ( 10767156,76 ) (447015,34)}{\sqrt{11 ( 55205986375454,5 ) - (10767156,76)^2} \sqrt{11 (150898741496,41 ) - (447015,34)^2}}$$

$$r = \frac{25.578.911.137.181,80}{26.783.933.282.653,70}$$

$$r = 0,96$$

- Se observa que la Correlación de Pearson es positiva.
- Como se puede verificar la Correlación de Pearson de la variable de inversión y la variable del posicionamiento es 0,95, entonces mientras más se acerca a 1(positivo) la correlación es directa.
- Se verifica que al aumentar la inversión aumentará el posicionamiento de la constructora Bayas Freire y esto se puede evidenciar en 11 constructoras de la ciudad de Ambato

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 Conclusiones**

- Se califica por los datos observados, que el sistema actual de inversión no está correctamente estructurado, existe falencias en la distribución de los recursos.
- La rentabilidad que se obtienen con los proyectos no está correctamente encaminada a fortalecer la inversión lo cual afecta al desarrollo organizacional.
- En la empresa no existe un sistema de inversión que permita generar un alto desarrollo organizacional, ya que el capital de trabajo tanto en efectivo como en financiamiento en ocasiones no permite cumplir con la ejecución de los proyectos.
- La empresa no tiene eficientemente posicionada la imagen empresarial en el mercado, lo cual limita la cobertura en el entorno afectando a la gestión financiera que se efectúa.
- No se cuenta con un modelo de sistema de inversión, el cual permita una equitativa distribución del capital de trabajo afectando no solo al posicionamiento, sino a la rentabilidad organizacional.

## 5.2 Recomendaciones

- Es importante establecer una estructura sistemática a la inversión que se efectúa con la finalidad de cumplir con los requerimientos y objetivos empresariales.
- Se debe promover una estructura participativa el modelo financiero, con la finalidad de generar una asignación equilibrada de los recursos y promover el cumplimiento de los objetivos.
- Es importante que la empresa establezca un análisis sistemático a su sistema de inversión con la finalidad de generar una mejora gestión tanto administrativa como financiera, la cual se refleje en los objetivos cumplidos.
- Es importante que se establezcan estrategias administrativas y financieras para mejorar el posicionamiento de la imagen comercial, lo cual se refleje en el incremento de las ventas.
- Se debe estructurar un modelo de inversión sistemático, en el cual la empresa canalice eficientemente los recursos para la ejecución de los proyectos ya si mejorar el posicionamiento de la imagen en el mercado.

## **CAPÍTULO VI**

### **LA PROPUESTA**

#### **6.1 Datos informativos**

##### **Título**

Modelo de decisiones de inversión para mejorar el posicionamiento de BAYAS-FREIRE” Construcciones Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato.

##### **Institución Ejecutora:**

BAYAS-FREIRE” Construcciones Cía. Ltda.

##### **Beneficiarios:**

Gerencia (Propietario), personal administrativo y contable de “BAYAS-FREIRE” Construcciones Cía. Ltda.”

Las personas directamente beneficiarias serán el gerente propietario personal operativo y clientes.

**Ubicación geográfica:** Ciudad de Ambato Sector Sur

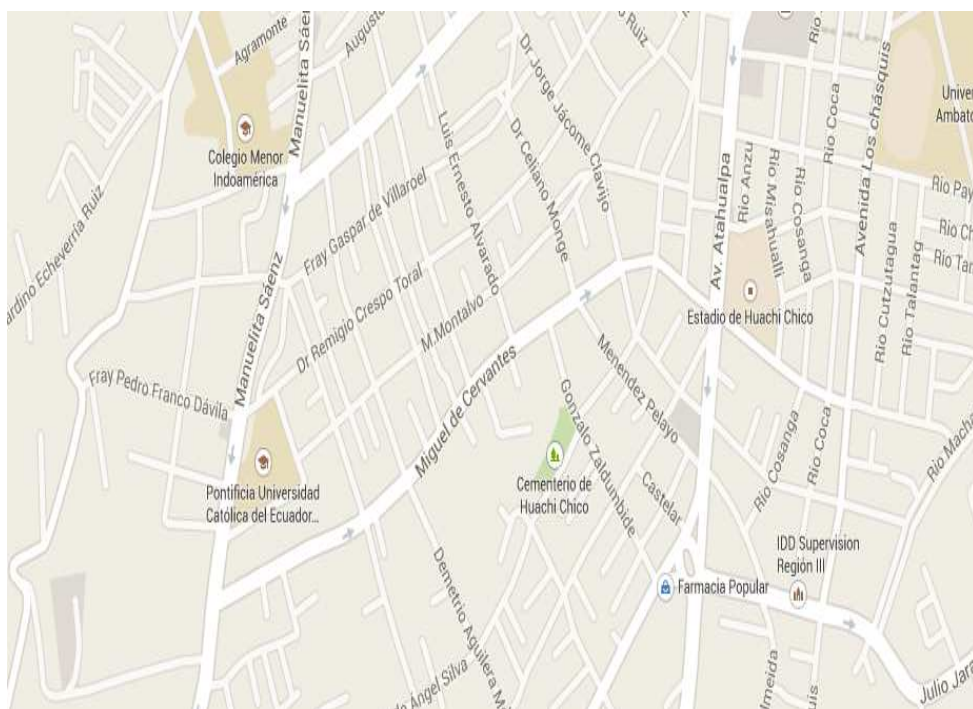
**Provincia:** Tungurahua

**Ciudad:** Ambato

**Dirección:** Ernesto Albán y Marcos Montalvo

## DIRECCION Y UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Gráfico N° 9



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

### **Tiempo estimado para la ejecución:**

Se efectuara durante el segundo semestre del año 2014.

### **Equipo Responsable:**

El equipo responsable será la plana administrativa compuesta por el gerente y la contadora de la empresa.

### **Costo**

El costo está determinado en base el siguiente presupuesto:

**Costo:**  
**Tabla N° 14**

<b>RUBRO DE GASTOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>I ETAPA</b>	
Análisis situacional	450,00
Sub total	<b>450,00</b>
<b>II ETAPA</b>	
Estructura financiera	1.200,00
Sub total	1.200,00
<b>III ETAPA</b>	
Informe final	890,00
<b>Sub total</b>	<b>2.540,00</b>
Imprevistos 10%	254,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.794,00</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

## 6.2 Antecedentes de la propuesta

Se evidencia que en la empresa, no existe un modelo de inversión direccionado a mejorar la estructura financiera, lo cual limita la comercialización y por ende el posicionamiento en la mente de los consumidores es bajo, ya que no se proyecta una imagen de eficiencia organizacional perdiendo oportunidades de negocio.

Para el desarrollo de la investigación se tomará en consideración el siguiente trabajo:

Según Hurtado, Jaqueline, (2008, pág. 69) quien concluye:

- La inversión no es maximizada, lo cual limita el campo de acción en el entorno comercial de la empresa en el mercado.
- Las ventas se ven limitadas ya que no existe una distribución equitativa que promueva cambio y una fuerza de ventas competitiva limitando la cobertura.



### **6.3 Justificación**

El generar un manejo financiero integral y participativo permitirá a la empresa no solo mejorar su estructura económica, sino proyectar una imagen y eficiencia empresarial al servicio de la colectividad y así se posicionará como referente de desarrollo, de allí la importancia de generar un modelo de inversión sustentado en la apertura de nuevos mercados, de tal manera que se fortalecerá el manejo financiero mediante un cambio y una estructura sistematizada que conlleva a un mejoramiento permanente de la gestión.

El interés de la propuesta se enfoca en delinear estrategias financiera para que la inversión sea maximizada, y que de ello dependa la cobertura en el mercado, por tanto se podrá satisfacer los requerimientos del entorno, por tanto se promoverá un manejo sinérgico a la base financiera en el cual la información sea integrada y las decisiones sean tomadas en base a referentes de eficiencia administrativa.

Es novedosa la propuesta por cuanto se pretende establecer en el medio un modelo de inversión enfocado en el control de gestión y entonces poder generar una dirección estratégica altamente competitiva y entonces fortalecer la imagen empresarial, la cual se fundamente en calidad de servicio al cliente para acceder a su lealtad.

De tal manera que el alineamiento de los recursos en la empresa, su correcta distribución permitirá acceder a una mejor cobertura en el mercado generado esto una ventaja competitiva para entonces establecer dinamismo organizacional y sostenibilidad en el sector de la y dinamizar la inversión efectuada.

### **6.4 Objetivos**

#### **6.4.1 Objetivo general**

Estructurar un modelo de decisiones de inversión para mejorar el posicionamiento de BAYAS-FREIRE” Construcciones Cia. Ltda. de la ciudad de Ambato.

#### **6.4.2 Objetivos específicos**

- Determinar un estudio de mercado que permita conocer los requerimientos del entorno en el sector de la construcción.
- Establecer un estudio técnico de los requerimientos organizacionales para generar una mejor distribución del servicio.
- Determinar el plan de inversión para maximizar el posicionamiento en el mercado.

#### **6.5 Análisis de factibilidad**

La presente propuesta es factible por cuanto existe la apertura del propietario para generar un lineamiento de los recursos financieros para poder acceder a una estructura económica altamente participativa y entonces generar un mejor posicionamiento y la preferencia del cliente en el mercado.

La factibilidad socio cultural, está establecida en el momento que el modelo permitirá generar una cultura empresarial orientada a generar una sinergia informativa de manera que las decisiones sean basadas en datos reales para el crecimiento financiero y organizacional.

En tanto que la factibilidad legal permite el cumplimiento del proceso financiero interno apegadas a la normativa estatal en cada uno de sus procesos contables para entonces promover crecimiento en el medio.

#### **6.6 Fundamentación**

En el desarrollo de la propuesta se sustenta bibliográficamente la base del modelo y la estructura para generar un modelo operativo integral.

## Inversión

Dice Baca, Gabriel, (2010, pág. 122). El objetivo de éste estudio, es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación financiera. Las bases del estudio económico son los costos totales y de la inversión inicial cuyo origen son los estudios de mercado y el de ingeniería, ya que costos e inversión inicial, dependen de la producción planteada y la tecnología seleccionada.

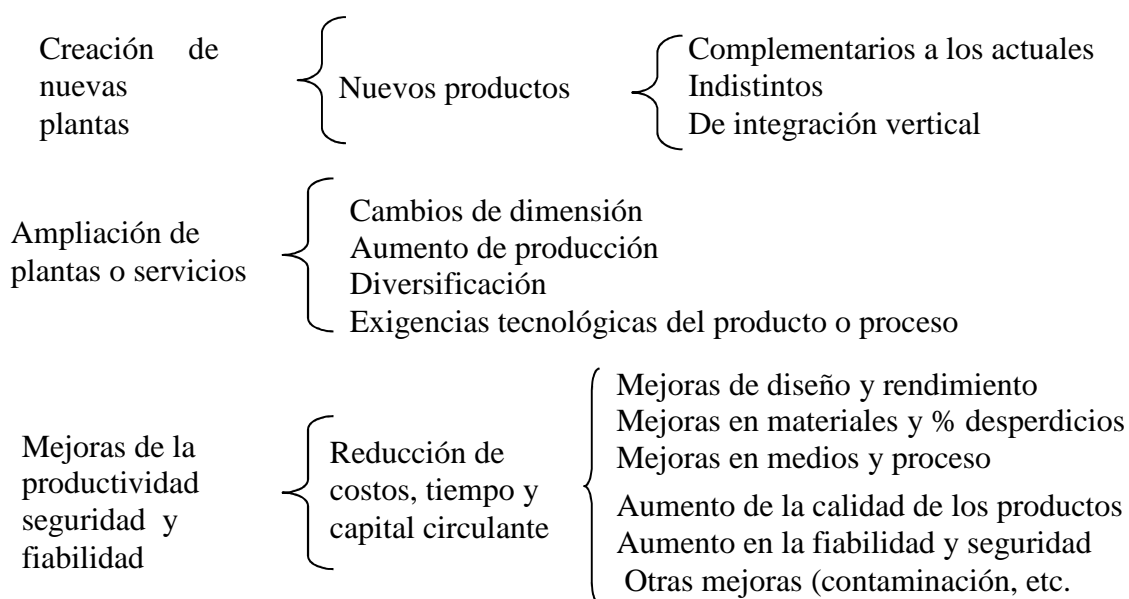
La inversión está determinada por un conjunto de pasos que promueven información para la toma de decisiones y así encaminarlos hacia el cumplimiento de las metas.

## Clasificación de las inversiones

La clasificación de la inversión se da por los siguientes puntos:

### Clasificación según objetivos

Gráfico N° 10



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

## **Presupuestos**

Para Hernández, Abraham (2004, pág. 156).“Ya que se tiene el sistema de costos, los presupuestos, son los planes formales escritos en términos monetarios, con lo cual se determinan la trayectoria futura del proyecto en aspectos como ventas, costos de producción, los gastos de administración y ventas, así como de costos financieros.”

El presupuesto entonces permite generar un sistema de manejo de recursos financieros para distribuirlo equitativamente a cada una de las áreas empresariales minimizando costo y mejorando ingresos.

### **Elementos clave del presupuesto base cero**

Declara Burbano, Jorge, (2011, pág. 375). Identificación de los objetivos:

- Evaluación de los medios alternativos para llevar a cabo una actividad
- Evaluación de los niveles alternativos de fondos
- Evaluación de desempeño
- Establecimiento de prioridades.”

El presupuesto concreta acciones de evaluación de las actividades económicas para acceder a fondos y distribuirlos acorde a las prioridades empresariales.

### **El presupuesto y el proceso de dirección**

Para Burbano, Jorge (2011, pág. 13). La planeación y el control como funciones de la gestión administrativa, se concretan en el proceso de elaboración de un presupuesto. Además, la organización, la coordinación y la dirección, permiten asignar recursos y poner en marcha los planes con el fin de alcanzar los objetivos”.

## **Determinación de las características empresariales**

Para Burbano, Jorge, (2011, pág. 36). Por esto, es necesario tener en cuenta las variables que se analizan a continuación, las cuales garantizaran que los planes tengan dimensiones cuantitativas y monetarias como:

**Situación financiera:** El estado financiero de las empresas con respecto al endeudamiento, la liquidez, la valoración de las propiedades y los índices de rentabilidad, repercuten sobre las posibilidades de captar capitales, conseguir créditos o gestionar la concesión de plazos por parte de los proveedores de bienes raíces o servicios. La imagen consolidada ante las entidades financieras, los inversionistas y los proveedores, contribuyen a la obtención de fondos, que sumados a la generación interna de recursos, condicionan las decisiones a tomar en áreas como la investigación, el acontecimiento de los proyectos y el estudio de las oportunidades de crecimiento.

**Eficiencia y productividad:** La eficiencia comprende las acciones puestas en práctica para minimizar el tiempo invertido entre la adquisición de insumos y la comercialización de productos, en tanto que la productividad se expresa como la producción por hora- hombre u hora-maquina. Estos resultados dependen de elementos como la actualización tecnológica, la distribución funcional de la planta y la destreza de la mano de obra. Los índices de eficiencia que guardan estrecha relación con el sistema lógico, la naturaleza de los procedimientos administrativos y los coeficientes de productividad, tienen influencia notable sobre los costos y, por ende, sobre la fijación de los precios. Como consecuencia estas variables influyen en los presupuestos empresariales.

**Actualización tecnológica:** La influencia ejercida por el desarrollo tecnológico industrial sobre los costos, la intensidad del reproceso y la calidad de los productos afecta los presupuestos comerciales, sujetos a la competitividad en precios y calidades.

**Políticas gerenciales:** En el financiamiento, el camino seleccionado para respaldar la operación normal o la expansión de actividades se basara en el presupuesto, dada la influencia de los diversos canales de financiación sobre la amortización de capitales, el reconocimiento de dividendos y la cancelación de intereses. De la misma manera, la política de inventarios se reflejara en los presupuestos de compras y producción y las políticas de salarios y de crédito se expresaran presupuestalmente en los valores de a nomina, la comercialización y los flujos monetarios.

El manejo empresarial debe garantizar los factores de desarrollo organizacional, como lo es el financiero, la eficacia la innovación tecnológica y las políticas gerenciales para poder cumplir objetivos y satisfacer requerimientos.

### **Dinámica del modelo económico**

Para Laurence, Joan (2010, pág. 310). Se puede observar que la utilidad de la empresa mejora en la medida en que:

- Aumenta el índice de rentabilidad comercial.
- Disminuye el índice de estructura.
- Disminuye el punto de equilibrio.

Existen influencias positivas y negativas, así como también de decisiones acertadas o erróneas, en la medida en que mejoren o deterioren el modelo.

- **INFLUENCIAS POSITIVAS.** Son aquellas que estimulan al personal a trabajar en forma eficiente; las que introducen mejores procesos y equipos, elevan la calidad y diseño de los productos que desarrollan nuevos mercados, es decir, las que hacen que la empresa de más al cliente y sea más rentable
- **INFLUENCIAS NEGATIVAS.** Son las que impiden el desarrollo del personal, las que lo desaniman, corrompen y se oponen a la

introducción de toda clase de mejoras, todo lo que hace que la empresa produzca menos a mayor costo.

La utilidad de un modelo económico está orientado por su flexibilidad debido a los cambios del entorno y así poder acceder a un incremento en las tasas de rentabilidad financiera, el cual promueva una influencia de aprovechamiento de oportunidades en el medio.

### **Planificación Financiera en la inversión**

Según Brigham, Eugene (2009, pág. 36). “La planificación financiera puede ser de dos tipos a largo plazo y a corto plazo:

- La planificación financiera a corto plazo se ocupa directamente de los activos y pasivos a corto plazo o circulantes en una empresa.
- Correspondiente al ciclo largo o de renovación del inmovilizado. Sus variables instrumentales son las inversiones a realizar y la financiación necesaria”.

La planificación financiera es el esquema financiero a corto plazo que promueve circulante para cumplir con los requerimientos empresariales en el entorno productivo y comercial.

### **La Planeación Financiera para inversiones**

Según Oriol, Amat (2000, pág. 165). “Las Fases del proceso de planeación financiera son tres:

- 1.- Formular el plan.
- 2.- Implementar el plan.
- 3.- Evaluar el desempeño.”

En la fase de implementación se usan presupuestos con objetivos, asignaciones de recursos y políticas operativas específicas para aclarar las responsabilidades de cada gerente y su contribución a las meta de la compañía. Durante la implementación, las circunstancias cambian y surgen oportunidades. Las compañías deben alterar sus planes para adaptarse a esos cambios, y aprovecharlos. Por consiguiente, un buen sistema de presupuestar debe ser flexible. Un presupuesto es solo una parte de un plan financiero, y los planes deben adaptarse a las oportunidades y circunstancias nuevas.

### **Punto de Equilibrio**

Para Baca, Gabriel (2010, pág. 132). “Es una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos o semi variables.”

El punto de equilibrio permite evaluar el nivel de ingresos y egresos en el manejo operacional permitiendo establecer un punto de referencia en el mercado.

### **Evaluación financiera**

Indica Corporación Financiera Nacional, (2012, pág. 169). El Valor actual neto también conocido como valor actualizado neto (en inglés Net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.



En la evaluación financiera se determina el comportamiento financiero y organizacional de la inversión efectuada mediante procedimientos estructurados para la eficiente toma de decisiones.

### **Tasa Interna de Retorno (TIRF)**

Para Corporación Financiera Nacional (2012, pág. 175). La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples en tanto, diversos autores la conceptualizan como la tasa de interés (o la tasa de descuento) con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad.

La TIR es la medición y el rendimiento de la inversión efectuada, el cual permite generar su operatividad para satisfacer requerimientos de los clientes y entonces poder acceder a un mejor posicionamiento comercial.

### **Organización del trabajo presupuestal**

Indica Burbano, Jorge, (2011, pág. 85). En la organización del trabajo presupuestal se deben definir las actividades que se asignan a los participantes en la elaboración del presupuesto y precisar normas referentes al flujo de información, la secuencia a seguir y la coordinación, para garantizar su elaboración en el tiempo establecido y asegurar la intervención de los diferentes niveles organizacionales en la labor presupuestal.

La coordinación de las actividades financieras permitirán genera un flujo de información validad de tal manera que se atiendan los requerimientos empresariales mediante una secuencia sistemática de las acciones de presupuesto.

## **Etapas de la presentación del presupuesto**

Para Burbano, Jorge, (2011, pág. 89). Bien sea en el caso en que la empresa ya tenga implantado el sistema del presupuesto como herramienta del planteamiento y control, o que se trate de implementar, se debe considerar las etapas siguientes en su preparación:

1. Pre iniciación
2. Elaboración del presupuesto
3. Ejecución
4. Control
5. Evaluación

El presupuesto debe establecer etapas sistemáticamente ordenadas para cumplir con su cometido de generar una distribución financiera equitativa y se convierta en la herramienta económica de trabajo debidamente planificada.

## **Áreas críticas del presupuesto**

Indica Burbano, Jorge, (2011, pág. 95). A partir de la definición de la misión, visión, el diagnóstico, las estrategias y los objetivos de la organización, apoyan en el estudio y análisis de los mercados, se procede a hacer un pronóstico de ventas que sirve para elaborar el presupuesto de ingresos operacionales. Con base en el pronóstico de unidades a vender, se calculan las unidades a vender, se calculan las unidades a producir y el pronóstico de inventarios lo cual a su vez se utiliza para elaborar el presupuesto de producción. Este tiene aspectos fundamentales como el presupuesto de compra y consumo de materiales el presupuesto de utilización de mano de obra y el de costo de producción y de costo de los productos. De otra parte, el presupuesto de ventas e ingresos operacionales permite hacer el presupuesto de gastos de comercialización, administración y gastos operacionales.

El generar un presupuesto conlleva a determinar aspectos claves críticos como los gastos y los ingresos para entonces poder acceder a un presupuesto delineado al cumplimiento de objetivos.

### **Marco conceptual presupuestal**

Según Burbano, Jorge, (2011, pág. 98). Se puede plantear cuatro interrogantes que constituyen la brújula de la gestión financiera:

1. ¿Cuál es el monto de recursos requeridos para el funcionamiento normal de la organización y los recursos que necesitan para atender el crecimiento de las operaciones?
2. ¿A qué fuentes de financiación se debe acudir?
3. ¿Qué campos de inversión se debe respaldar con base en la problemática del racionamiento de capitales?
4. ¿Qué hacer para lograr la movilización plena de los fondos invertidos?

Las respuestas a estos interrogantes contribuirán a la solidificación financiera de las empresas lo cual se refleja en los resultados de liquidez y rentabilidad.

Las metas enunciadas son complementarias y auspician la conquista de una imagen empresarial positiva ante los diversos públicos con quienes se intercambian bienes y servicios. En efecto una sincronización adecuada de los flujos de efectivo evitara la tenencia de fondos excesivos, los cuales se pueden orientar hacia alternativas de inversión temporal que reporten beneficios financieros adicionales. Además el planteamiento apropiado de las entradas y salidas de efectivo minimizara las posibilidades de incurrir en saldos negativos o en disponibilidades monetarias inferiores al mínimo fijado ya que esto compromete la capacidad de pago, propicia la perdida de descuentos ofrecidos por los proveedores, estimula el pago de intereses de mora a las entidades prestamistas y afecta negativamente la estructura de costos y por ende las márgenes de utilidad. En consecuencia la posesión de fondos innecesarios afecta la rotación de la inversión la escasez de fondos influencia los márgenes de utilidad

y en los dos casos el rendimiento experimenta deterioro. Control de la gestión, documentos de control presupuestario, de la tesorería y del riesgo.

Independientemente de la contabilidad, proponemos que se controle el desarrollo de la actividad de la empresa en lo económico y financiero a través de un documento-cuadro que permitirá ver hasta qué punto su evolución se desarrolla de acuerdo con las previsiones del presupuesto. Así, el documento de control económico-financiero contiene para el de control mensual, los mismos bloques que aquel:

- Ingresos por productos o líneas de productos.
- Costes y márgenes de la explotación.
- Financiación a realizar.
- Balance generado por variación de masas patrimoniales agrupadas.

Para llevar a cabo el control, el documento tiene, a su vez, cuatro bloques de datos:

1. Presupuesto de explotación en importe y en porcentaje de facturación.
2. Presupuesto flexible que transforma el anterior al auténtico, al tomar como base de comparación el mes, según la facturación real habida. De dicho presupuesto se obtiene también el acumulado hasta el mes de control para el ejercicio en curso.
3. Valores reales habidos para cada partida a controlar y su % sobre la facturación. También ambas magnitudes para el acumulado real-año hasta el mes actual.
4. Desviaciones apreciadas en el acumulado año para sus valores reales obtenidos de la contabilidad, resultantes por diferencia de:
  - Para los ingresos: partidas de ingresos reales por producto, o línea de producto, deducidas de las del presupuesto de explotación.

- Para las cifras de costes o gastos o gastos correspondientes a la misma partida del presupuesto flexible acumulado del año, deducidos los valores reales correspondientes

### **Control con de la empresa. Sistema mecanizado.**

Declara Brigham, Eugene (2009, pág. 136). En este grupo de documentos presentamos una sencilla forma de llevar a cabo la contabilidad de una empresa de tipo medio, con la obtención del balance y la cuenta de resultados, basada en determinar sólo los movimientos de:

- Compras.
- Ingresos.
- Ventas.
- Pagos.

En concreto, deberán rellenarse los siguientes documentos:

- Ingresos.
- Pagos.
- Compras.
- Ventas.
- Gastos (sólo de forma original).
- Varios (solo de forma opcional).

Según se produzca, se otorgara un número de referencia a cada asiento contable y se iniciara la(s) cuenta(s) afectada(s), mediante su código, poniendo las cifras de cargos y abonos en las columnas de las cuentas correspondientes.

### **6.7 Modelo operativo**

El modelo operativo de la propuesta está encaminado en un plan de inversión destinado a generar un plan habitacional de forma sistemática en base a una estructura financiera enfocada a generar eficientes resultados en base a las siguientes etapas:

## Modelo operativo

### Cuadro N° 03

I ETAPA Estudio de mercado	Análisis de la oferta Análisis de la demanda
II ETAPA Plan de inversión	Capital de trabajo operativo Financiamiento Costos y gastos Ingresos Estado de resultados Evaluación financiera
III ETAPA Acciones de posicionamiento	Estudio administrativo Imagen corporativa Estrategias para el posicionamiento

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

## I ETAPA

### ESTUDIO DE MERCADO

#### Tabla N° 15

### OFERTA

AÑOS	Yi	Xi Yi	Xi <sup>2</sup>
1	3.500	3.500	1
2	3.549	7.099	4
3	3.599	10.798	9
4	3.650	14.601	16
<b>Σ</b>	14.299	35.997	30

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación INEC 2010

$$a = \frac{\sum Y_i}{n}$$

$$b = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2}$$

a = 2859,78

b = 1199,92

$$Y = a + b.x$$

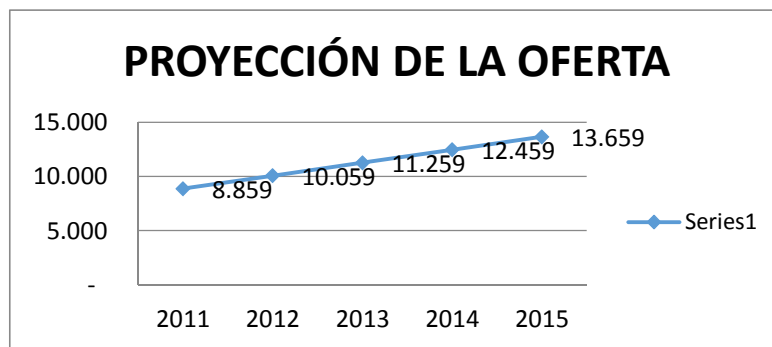
### OFERTA PROYECTADA

Tabla N° 16

Y <sub>2015</sub> =	8.859
Y <sub>2016</sub> =	10.059
Y <sub>2017</sub> =	11.259
Y <sub>2018</sub> =	12.459
Y <sub>2019</sub> =	13.659

### PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Gráfico N° 11



### DEMANDA HABITACIONAL

Tabla N° 17

AÑOS	Yi	Xi Yi	Xi <sup>2</sup>
1	140.536	140.536	1
2	143.403	286.806	4
3	146.328	438.985	9
4	149.313	597.254	16
<b>Σ</b>	579.581	1.463.581	30

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación INEC 2010

$$a = \frac{\sum Y_i}{n}$$

$$b = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2}$$

$$a = 115916,15$$

$$b = 48786,02$$

$$Y = a + b.x$$

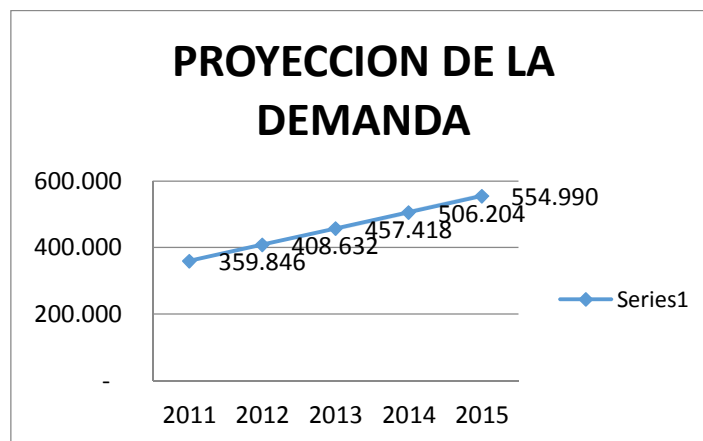
## DEMANDA PROYECTADA

Tabla N° 18

$Y_{2015} =$	<b>359.846</b>
$Y_{2016} =$	<b>408.632</b>
$Y_{2017} =$	<b>457.418</b>
$Y_{2018} =$	<b>506.204</b>
$Y_{2019} =$	<b>554.990</b>

## PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Gráfico N° 12



Se determina que la demanda proyectada para planes habitacionales es alta lo cual genera un amplio posicionamiento en el mercado. De tal manera que el objetivo de este modelo de inversiones es generar una estructura financiera en la empresa, el cual permita establecer un modelo integral del manejo económico para las nuevas inversiones.



Como dato de partida, se establece que las ventas anteriores han permitido generar un punto referencial para el proyecto de inversión propuesto, en el cual se pretende generar una nueva estructura financiera:

## II ETAPA PLAN DE INVERSIÓN

El plan de inversión como se observa está contemplando la adquisición de activos fijos y diferidos para el desarrollo del proyecto en el mercado, lo cual permitirá la operatividad final.

### PLAN DE INVERSIÓN

**Tabla N° 19**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL (USD)
	<b>ACTIVO FIJO</b>		
<b>1</b>	INFRAESTRUCTURA	65.388,66	65.388,66
	TOTAL ACTIVO FIJO		65.388,66
	<b>ACTIVO DIFERIDO</b>		
	Gastos Pre operativos	50,00	50,00
	Gastos de instalación	300,00	300,00
	Imprevistos 5%(de los activos diferidos)	65,00	65,00
	Total Activo diferido		415,00
	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
	Capital de trabajo administrativo	2.486,41	2.486,41
	Total capital de trabajo		2.486,41
	<b>TOTAL</b>		<b>68.290,07</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Se determina entonces que el plan de inversión para efectuar una infraestructura en el mercado es de 68290.07, lo cual permite generar la colocación del producto habitacional en el mercado.

### **CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO**

**Tabla N° 20**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL (USD)</b>
Costo por obra	1	65.388,66	65.388,66
<b>TOTAL</b>			<b>65.388,66</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

El desarrollo del capital de trabajo operativo contempla las fases de la ejecución de la infraestructura inicial para el proyecto, también se determina el ciclo de construcción operativa en los dos primeros meses en el mercado.

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL (USD)</b>
SUELDOS	876,16	1.752,33
SERVICIOS BÁSICOS	62,00	124,00
UTILES DE OFICINA	15,00	30,00
UTILES DE LIMPIEZA	10,00	20,00
MANTENIMIENTO	200,00	400,00
SEGURO	80,00	160,00
<b>TOTAL</b>		<b>2.486,41</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

En tanto que el capital de trabajo administrativo promoverá el cumplimiento del proyecto, el cual está sustentado en requerimientos administrativos como pagos de sueldos, servicios básicos para generar cumplimiento en el entorno.

## FINANCIAMIENTO

Tabla N° 21

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	TOTAL (%)
<b>Recursos Propios</b>	68.290,07	100%
Efectivo	68.290,07	100%
<b>TOTAL</b>	<b>68.290,07</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

El financiamiento del proyecto será por la ejecución de los recursos propios, para no generar el pago de intereses que establezcan la elevación de los costos en el mercado.

## COSTOS Y GASTOS

Los costos y gastos que interviene en la determinación de la nueva estructura será:

## COSTOS Y GASTOS

Tabla N° 22

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Infraestructura	63.019,98	65.358,02	67.782,80	70.297,55	72.905,58
<b>TOTALES</b>	<b>63.019,98</b>	<b>65.358,02</b>	<b>67.782,80</b>	<b>70.297,55</b>	<b>72.905,58</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldos y salarios	6.783,20	7.034,86	7.295,85	7.566,53	7.847,24
Gastos de oficina	3.500,00	3.629,85	3.764,52	3.904,18	4.049,03
<b>TOTALES</b>	<b>10.283,20</b>	<b>10.664,71</b>	<b>11.060,37</b>	<b>11.470,71</b>	<b>11.896,27</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

El manejo operativo del proyecto en el mercado mantendrá un crecimiento acorde a la inflación, en la actualidad es de 3.71% de tal manera que esto generará una participación activa en el medio.

## INGRESO POR VENTAS

**Tabla N° 23**

PRODUCTOS	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Construcciones	20	21	22	22	23
<b>PRECIO</b>	<b>85.000,00</b>	<b>88.153,50</b>	<b>91.423,99</b>	<b>94.815,83</b>	<b>98.333,49</b>
TOTAL INGRESO VENTAS	1.700.000,00	1.828.479,90	1.966.669,84	2.115.303,69	2.275.170,75

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

El ingreso de ventas está orientado por la colocación de los servicios y productos de vivienda en el medio, el cual ha mantenido un crecimiento participativo en el medio acorde a la inflación del país.

## ESTADO DE RESULTADOS

**Tabla N° 24**

DESCRIPCION		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos por ventas	85.000,00	264.460,50	365.695,98	568.894,95	786.667,94
(-)	Costo de Ventas	63.019,98	65.358,02	67.782,80	70.297,55	72.905,58
(=)	<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>21.980,02</b>	<b>199.102,48</b>	<b>297.913,18</b>	<b>498.597,40</b>	<b>713.762,35</b>
(-)	Gastos de venta	1.722,50	1.786,40	1.852,68	1.921,41	1.992,70
(=)	<b>UTILIDAD NETA EN VENTAS</b>	<b>20.257,52</b>	<b>197.316,07</b>	<b>296.060,50</b>	<b>496.675,99</b>	<b>711.769,65</b>
(-)	Gastos Administrativos	10.283,20	10.664,71	11.060,37	11.470,71	11.896,27
(=)	<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>9.974,32</b>	<b>186.651,37</b>	<b>285.000,13</b>	<b>485.205,28</b>	<b>699.873,38</b>
(=)	<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES</b>	<b>9.974,32</b>	<b>186.651,37</b>	<b>285.000,13</b>	<b>485.205,28</b>	<b>699.873,38</b>
(-)	15% Participación trabajadores	1.496,15	27.997,71	42.750,02	72.780,79	104.981,01
(=)	<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>8.478,17</b>	<b>158.653,66</b>	<b>242.250,11</b>	<b>412.424,49</b>	<b>594.892,38</b>
(-)	Impuesto a la renta	2.119,54	39.663,42	60.562,53	103.106,12	148.723,09
(=)	<b>UTILIDAD Ó PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>6.358,63</b>	<b>118.990,25</b>	<b>181.687,58</b>	<b>309.318,37</b>	<b>446.169,28</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Se evidencia que el ciclo del proyecto genera utilidades, la misma que crecen acorde a la participación en el mercado habitacional de tal manera que se evidencia que el posicionamiento de la imagen de la empresa ha sido mejorado ya que al iniciar con un proyecto habitacional mediante la calidad y eficiencia el crecimiento será de 3 a 8 casas en los primeros años operativos lo que permitirá generar una ventaja competitiva en el entorno.

## FLUJO DE CAJA

**Tabla N° 25**

DESCRIPCION		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>A.</b>	INGRESOS OPERACIONALES		85.000,00	264.460,50	365.695,98	568.894,95	786.667,94
	Ingresos por ventas		85.000,00	264.460,50	365.695,98	568.894,95	786.667,94
<b>B.</b>	EGRESOS OPERACIONALES		74.875,68	80.915,25	85.608,55	92.292,81	99.355,21
	Pago a proveedores		63.019,98	65.358,02	67.782,80	70.297,55	72.905,58
	Sueldos y salarios		6.783,20	7.034,86	7.295,85	7.566,53	7.847,24
	Gastos de oficina		3.500,00	3.629,85	3.764,52	3.904,18	4.049,03
	comisiones		1.572,50	4.892,52	6.765,38	10.524,56	14.553,36
<b>C.</b>	FLUJO OPERACIONAL (A - B)		10.124,32	183.545,25	280.087,43	476.602,14	687.312,73
<b>D.</b>	INGRESOS NO OPERACIONALES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aportes de capital	68.290,07					
	Recuperación de otros activos		35.000,00				
<b>E.</b>	EGRESOS NO OPERACIONALES		8.478,17	158.653,66	242.250,11	412.424,49	594.892,38
	Pago de participación de utilidades		8.478,17	158.653,66	242.250,11	412.424,49	594.892,38
<b>F.</b>	FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)		8.478,17	158.653,66	242.250,11	412.424,49	594.892,38
<b>G.</b>	FLUJO NETO GENERADO (C + F)	68.290,07	1.646,15	24.891,59	37.837,32	64.177,65	92.420,35
<b>H.</b>	<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>68.290,07</b>	<b>69.936,21</b>	<b>94.827,81</b>	<b>132.665,13</b>	<b>196.842,78</b>
<b>I.</b>	<b>SALDO FINAL DE CAJA (G + H)</b>	<b>68.290,07</b>	<b>69.936,21</b>	<b>94.827,81</b>	<b>132.665,13</b>	<b>196.842,78</b>	<b>289.263,13</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación

Como se puede observar existe una tasa de recuperación de la inversión del 36% de la inversión al momento de generar una estructura financiera integral que permita que las decisiones de inversión sean enfocadas al desarrollo organizacional.

## Punto de equilibrio

### PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos fijos		7.579,10
Costos variables		68.092,48
Costos totales		75.671,58
Ingresos totales		85.000,00
Número unidades		205.178,00

Precio unitario de venta 1,05

Descripción	Costo fijo	Costo Variable	Costo Total	
Costos de Fabricación	645,90	68.092,48	68.738,38	
Gastos de Administración	6.783,20		6.783,20	
Gastos de Ventas	150,00		150,00	
Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00	
	SUMAN	7.579,10	68.092,48	75.671,58

Punto de Equilibrio \$ = Costo fijo / (1 - (Costo variable/Ingresos de venta))

P.E. \$ = 7.579,10 0,198912

**P.E. \$ = 38.102,78 USD en ventas al año**

3.175,23 USD en ventas mensuales

Punto de Equilibrio U = Costos Fijos / (Precio de venta unitario - Costo variable unitario)

P.E. u = 7.579,10 0,72

**P.E. u = 10.554 unidades vendidas al año**

Punto de Equilibrio % = Punto de Equilibrio \$ \* 100 / Ingresos Totales

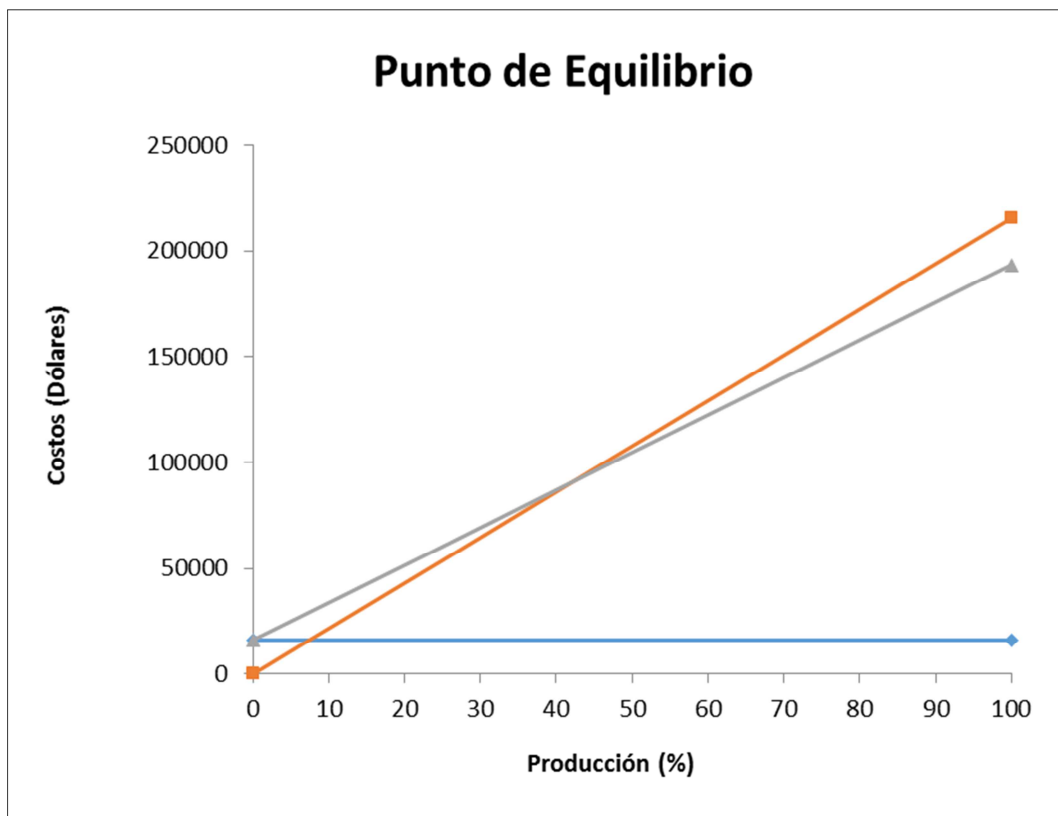
% P.E. = 38.102,78 \* 100 / 85.000,00

**% P.E. = 44,83%**

Se determina entonces que con la nueva estructura financiera la decisión de inversión permitirá generar un comportamiento en el mercado del 44.835 generando sostenibilidad y confianza del empresario para seguir en el mercado.

### PUNTO DE EQUILIBRIO

Gráfico N° 13



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación

Evaluación económica de la nueva decisión de inversión:

VAN:

$$VAN = -I_0 + \frac{FNC1}{(1+r)^1} + \frac{FNC2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FNCn}{(1+r)^n}$$

$$VAN = -64456.13 + \frac{\text{Fujo de caja año 1}}{(\text{Interes})} + \frac{\text{Fujo de caja año 2}}{(\text{Interés})} + n$$

Como se observa el VAN al ser de \$ 77.342.60 determina que la nueva estructura financiera permitirá contar con todos los recursos de manera que se genere satisfacción de las necesidades en el mercado ya si poder proyectar la imagen de la constructora como competitiva.

En tanto que el TIR, indica que la tasa de retorno es mayor que a la del mercado y es de 36% en el entorno financiero, por tanto generar esta nueva inversión permitirá sostenibilidad.

### EVALUACIÓN FINANCIERA

$$VAN = -64456.13 + \frac{1469.77}{(1.12)} + \frac{19913.27}{(1.25)} + \frac{27026.65}{(1.40)} + \frac{40877.48}{(1.57)} + \frac{52511.56}{(1.76)}$$

El VAN es de \$ 77.342.60

TIR

La tasa interna de retorno para la empresa será de:

$$TIR = 0.10 + \left( \frac{0.12 - 0.10}{0.10 + (0.02)} \right) 2.64$$

TIR= 36%

### COSTO BENEFICIO

El costo beneficio de las nuevas decisiones de inversión será de:



## COSTO BENEFICIO

Tabla N° 26

<b>Inversión</b>	<b>68.290,07</b>	<b>Valores descontados</b>
F1	1.646,15	1.469,77
F2	24.891,59	19.913,27
F3	37.837,32	27.026,65
F4	64.177,65	40.877,48
F5	92.420,35	52.511,56
Subtotal		141.798,73
B/C		2,08

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Se determina entonces que el establecimiento de las decisiones de inversión tendrá un costo de beneficio de 2.08, es decir existirá un beneficio de la inversión que permitirá generar en el mercado sostenibilidad organizacional.

### Periodo de recuperación de la inversión

## PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Tabla N° 27

<b>Inversión</b>	<b>68.290,07</b>	<b>Acumulado</b>
F1	1.646,15	1.646,15
F2	24.891,59	26.537,74
F3	37.837,32	64.375,06
F4	64.177,65	102.014,97

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

La inversión se recuperara al tercer año, lo cual permitirá generar un nuevo modelo de inversión mediante una nueva estructura financiera que permita

generar decisiones altamente competitivas para el crecimiento y desarrollo organizacional.

### INDICADORES DE GESTIÓN

$$\text{LIQUIDEZ} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{85.000,00}{63.019,98} = 1,35$$

La liquidez está establecida con el modelo de 1.35, es decir existirá liquidez que permita generar cumplimiento de la necesidad operativa de la gestión financiera organizada.

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Ventas}} = \frac{6.359}{85.000} = 0,075$$

En tanto que la rentabilidad permitirá generar una mejor decisión de mantener la inversión en el mercado, lo cual permitirá generar un mejor servicio en al cliente ya si poder establecer un mejor posicionamiento, para lo cual se establecerá un presupuesto de la siguiente manera:

En este contexto la nueva estructura financiera de inversión ha permitido generar el siguiente presupuesto:

## PROYECCIÓN PRESUPUESTARIA PARA EL POSICIONAMIENTO

Tabla N° 28

	PROYECCIÓN DE OBJETIVOS			
Coste de ventas (Se mantiene proporción)	63.019,98	0,10		6.302,00
	<b>BENEFICIO BRUTO</b>			<b>2.198,00</b>
Gasto de ventas	-	0,025	8.500,00	212,50
Gastos de administración	-	0,01	8.500,00	85,00
				297,50
	<b>BENEFICIO PROVISIONAL</b>			<b>1.900,50</b>
Impuestos (25%)	0,25	1.900,50		475,13
	<b>BENEFICIO NETO</b>			<b>1.425,38</b>
Dividendos (10%)	0,05	1.425,38		71,27
	<b>BENEFICIO NO DISTRIBUIDO</b>			<b>1.354,11</b>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación

Como se observa que la nueva estructura permitirá generar un beneficio que no ha sido distribuido y que puede ser utilizado para mejorar el posicionamiento organizacional para lo cual se establecerá la siguiente gestión:

### III ETAPA

#### ACCIONES DE POSICIONAMIENTO

**PRODUCTO: Viviendas** que se encuentran dentro de un conjunto habitacional en la ciudad de Ambato.

**PRECIO:** El precio al que se llegó después de un exhaustivo análisis es de 85000 por cada vivienda.

**PLAZA:** Se utilizara Venta directa: ya que agentes de la empresa se comunicaran con los clientes o interesados y darán a conocer los servicios que ofrece la empresa.

**PROMOCION:** El medio que se va a utilizar para promocionar el presente servicio es de internet (creación de una página web) en la cual el cliente podrá encontrar la información detallada y conocer los servicios que brinda la empresa. Otra estrategia son promociones por radio y televisión local de la ciudad de Ambato en donde se dé a conocer las ofertas y servicios de la constructora.

### **ANALISIS FODA**

**Gráfico N° 14**



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

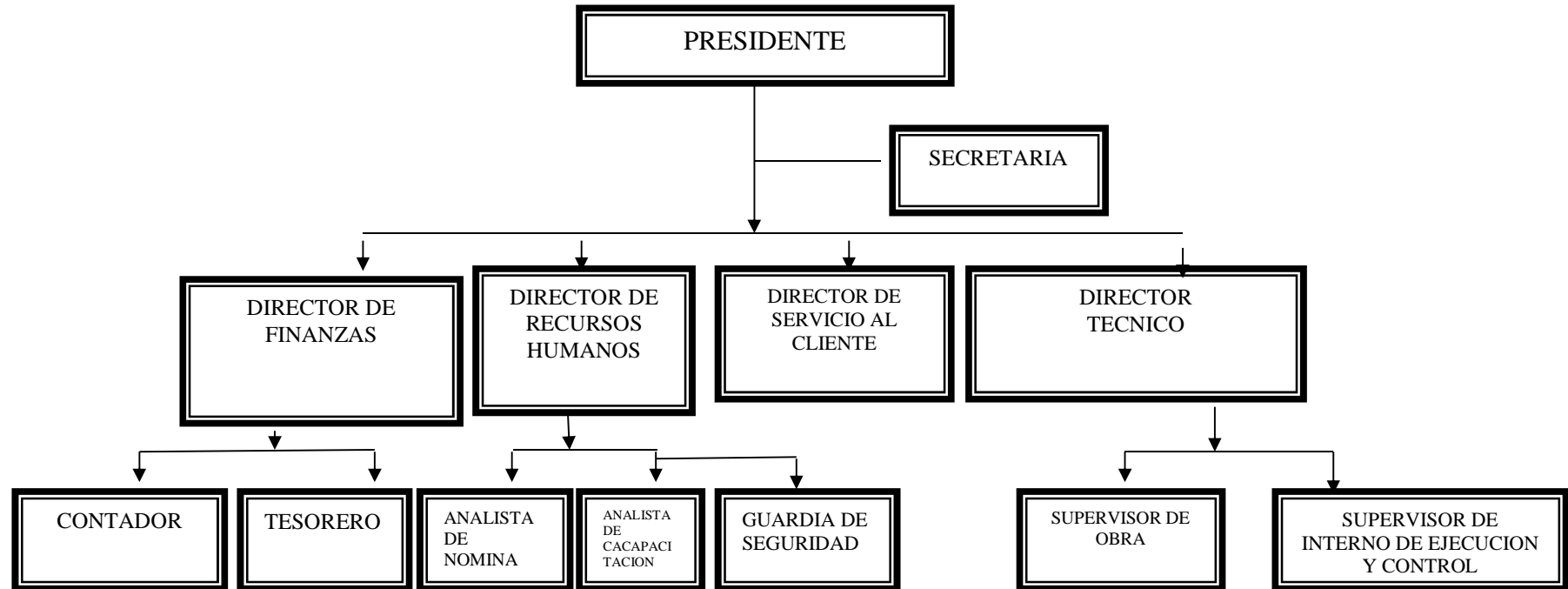
## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL**

### **ESTRUCTURA DE LA EMPRESA**

La empresa es de personería jurídica natural, obligada a llevar contabilidad está constituida con un margen legal como son el Servicio de Rentas Internas, Municipios de la ciudad de Ambato, se determinará la siguiente estructura organizativa:

# “BAYAS-FREIRE” CONSTRUCCIONES CÍA. LTDA.

Gráfico N° 15



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

### **Generar una imagen corporativa basada en:**

- Aumento de la reconocibilidad de la empresa
- Mayor confianza de los empleados o voluntarios de la empresa u organización.
- Ahorro de costos por estandarización.
- Aumento del conocimiento público de una empresa u organización.

De tal manera que el posicionamiento de la imagen girara alrededor de tres factores.

1. **Planeación.** Es la encargada de marcar el rumbo que hay que seguir. La planeación es la clave para encontrar la mejor solución que permitirá resolver los problemas de la organización con claridad y orden para enfrentar nuevos retos.
2. **Diseño.** Es el área creativa que permite a la empresa ganar seguridad en su identidad personal, para ganar visibilidad y reconocimiento en el mercado.
3. **Comunicación.** La comunicación es la encargada de posicionar a la empresa, darla a conocer en el mercado y conectar a la marca directamente con las emociones de los consumidores.

De tal manera que para hacer el plan de imagen y posicionamiento se deberá tenerse en cuenta los objetivos financieros de la empresa, y a partir de ellos determinar los objetivos de comunicación y así acceder a:

- a) Dar a conocer la identidad de la empresa.
- b) Trasmitir la cultura corporativa.
- c) Fomentar el conocimiento de la empresa.
- d) Crear mantener y/o aumentar la reputación de la empresa.
- e) Aumentar los vínculos entre la empresa y la sociedad.
- f) Mantener la fidelidad de los públicos vinculados a la empresa.

Al tomar como referencia esos elementos básicos podemos definir los objetivos globales principales sobre los cuales girara la estrategia de imagen corporativa.

**Los ejes claves son los siguientes:**

- **Identificación.** La organización buscará lograr que sus clientes la reconozcan y sepan sus características que conozcan los productos, servicios y actividades que realizan y que sepan de qué manera y con qué pautas de trabajo o comportamiento efectúa sus productos o servicios la organización.
- **Diferenciación.** Además de existir para los públicos, la organización deberá ser percibida de una forma diferente a las demás, ya sea en lo que es en lo que hace, o como lo hace.
- **Referencia.** Tanto la identificación como la diferenciación buscaran que la organización se poseione como referente de imagen corporativa del sector empresarial mercado o categoría en la que se encuentra. Constituirse como referente de imagen significa estar considerado por los públicos la organización que mejor representa los atributos de una determinada categoría o sector de actividad.
- **Preferencia.** La identificación, la diferenciación y la referencia de imagen deben intentar alcanzar la preferencia de los públicos. La organización no solamente debe esforzarse en ser conocida sino que debe buscar ser preferida entre sus pares, es decir, debe ser un opción de elección de valida.



## ESTRATEGIA PARA EL POSICIONAMIENTO

**Cuadro N° 04**

<b>OBJETIVO ESTRATEGICO I</b>	Optimizar el recurso humano en el área comercial para conseguir la ampliación del mercado regional en un 10%.
<b>ESTRATEGIAS</b>	➤ Asignar recursos al área comercial para una efectiva organización de las ventas
<b>ACTIVIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Formación de un equipo de ventas (1 director y dos vendedores).</li> <li>➤ Valoración del equipo de ventas, acorde al cumplimiento del volumen de ventas</li> </ul>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

## ESTRATEGIA PARA EL POSICIONAMIENTO

<b>OBJETIVO ESTRATEGICO II</b>	➤ Establecer una comunicación comercial participativa que permita manejar las herramientas del marketing mix.
<b>ESTRATEGIAS</b>	➤ Definir canales de distribución que permita elegir oportunamente al cliente.
<b>ACTIVIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Publicidad agresiva</li> <li>➤ Promoción de ventas</li> <li>➤ Relaciones publicas</li> <li>➤</li> </ul>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

## TEMAS ESTRATEGICOS

Cuadro N° 05

<b>OBJETIVO ESTRATEGICO III</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Consolidar la imagen empresarial a través de la optimización de los recursos de una manera ágil, flexible y eficiente.</li></ul>
<b>ESTRATEGIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Elaborar planes de investigación comercial que permitan la satisfacción del consumidor.</li></ul>
<b>ACTIVIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Desarrollo y lanzamiento de nuevas líneas habitacionales (acorde a la investigación de mercado).</li><li>➤ Modificación de productos (acorde a la investigación de mercado).</li></ul>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación

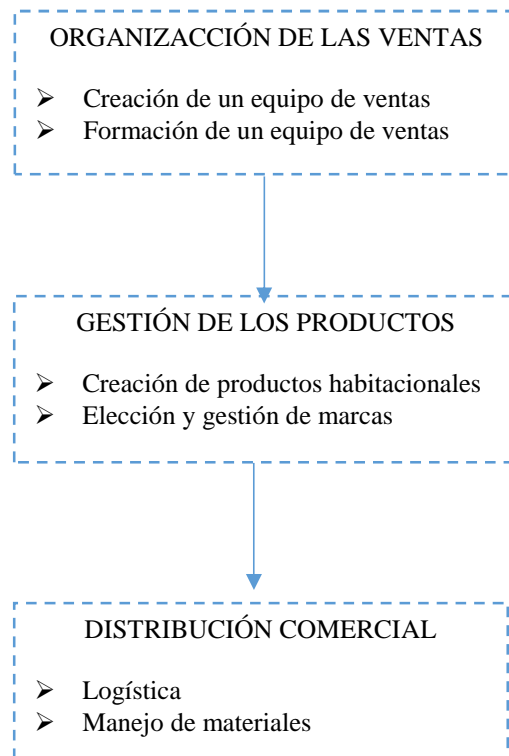
## TEMAS ESTRATEGICOS

<b>OBJETIVO ESTRATEGICO IV</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Elaboración de una plantilla comercial que estructuren e implanten planes de comercialización.</li></ul>
<b>ESTRATEGIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Realizar un monitoreo permanente a las actividades comerciales que permita prever los cambios del entorno.</li></ul>
<b>ACTIVIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Segmentación del mercado</li><li>➤ Posicionamiento de los productos</li><li>➤ Comunicación y distribución integral</li><li>➤ Evaluar a la competencia de la empresa</li></ul>

Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación

**ACTIVIDADES DE POSICIONAMIENTO**  
**Cuadro N° 06**



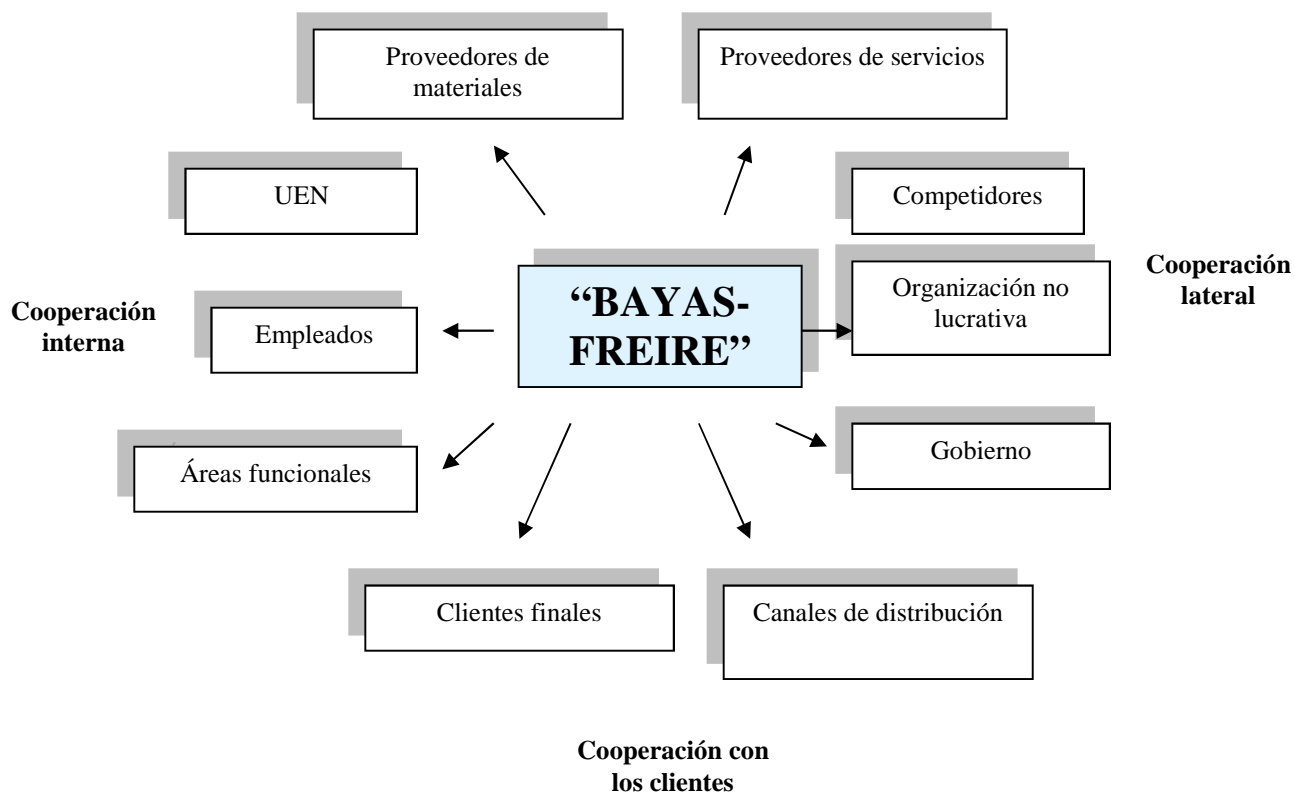
Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)

Fuente: Investigación

Con el modelo de inversión y su presupuesto se establece que la constructora tendrá una orientación en el mercado para que así el pensamiento y comportamiento empresarial en el mercado sea competitivo, en el que tendrán lugar los procesos de intercambio que permitirá el logro de sus fines, satisfaciendo las necesidades de los clientes.

# “BAYAS-FREIRE”

Posicionamiento  
Gráfico N° 16



Elaborado por: AMANCHA, Alejandra (2014)  
Fuente: Investigación

## 6.8 Administración

En el desarrollo de la propuesta se establece un marco referencial de la administración basado en:

1. Desarrollar un concepto del negocio y formar una visión de hacia dónde se necesita dirigir a la organización. En realidad, se trata de infundir en la organización un sentido de finalidad, proporcionando una dirección a largo plazo y estableciendo una misión.

2. Transformar la misión en objetivos específicos de resultado.
3. Elaborar una estrategia que logre el resultado planeado.
4. Implantar y poner en práctica la estrategia seleccionada de manera eficiente y eficaz.
5. Evaluar el resultado, revisar la situación e iniciar ajustes correctivos en la misión, los objetivos, la estrategia o la implantación en relación con la experiencia real, las condiciones cambiantes, las ideas y las nuevas oportunidades.

### **6.9 Previsión de la Evaluación**

La evaluación de la propuesta estará determinada por aspectos como:

- Comunicación interna.- será el conjunto de procedimientos apoyados con la logística adecuada para transmitir la información requerida al interior de la empresa.
- Comunicación Externa.-Sera la transmisión de la información necesaria a la comunidad en situaciones normales de operación y en situaciones de emergencia

## BIBLIOGRAFÍA

- Baca, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Bernal, César. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.
- Brigham, Eugene . (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Burbano, Jorge. (2011). *Presupuestos*. México: Mc Graw Hill.
- Corporación Financiera Nacional. (2012). *Manual de proyectos*. Quito: CFN.
- Cuatrecasas, Lluís. (2002). *Gestión Económico y financiera de la empresa*. México: Alfa Omega.
- Douglas, Emery. (2002). *Administración Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Freire, Jaime. (2012). *Los procesos de calidad y su incidencia en el posicionamiento de la empresa Lavaautos*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Hernández Cesáreo. (2008). *El plan de Marketing Estratégico*. España: Ediciones Gestión 2000.
- Hernández, Abraham. (2004). *Formulación de proyectos* . México : Pearson.
- Hernández, Roberto. (2010). *Metodología de la investigación científica*. Chile: Mc Graw Hill.
- Hurtado, Jaqueline. (2008). *Decisiones de inversión y su incidencia en las ventas de la empresa DISAMA. CIA.LTDA*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Jean, Luis. (2003). *Marketing Estartégico*. México: Mc Graw Hill.
- Jordán, Roberth. (2006). *Principios de finanzas Corporativas*. México: Pearson.
- Kotler, Philip. (2006). *Marketing Estratégico*. México: Mc Graw Hill.
- Laurence, Joan. (2010). *Principios de la Administración Financiera*. México: Pearson.
- López, Mery. (2011). *Las estrategias de marketing y su incidencia de la empresa Dacris de la ciudad de Ambato*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

- Ministerio de la Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (2014). *Agendas para la transformación productiva territorial. Agendas para la transformación productiva territorial.*
- Moreno, Joaquin . (2005). *Planificación Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Morris, Daniel. (2004). *Reingeniería*. México: Mc Graw Hill.
- Muñoz, Carlos. (2011). *Cómo elaborar y Asesorar una investigación*. México: Pearson.
- Murray, Spiegel. (2011). *Estadística*. Chile: Mc Graw hill.
- Naveda, Valeria. (2013). *Panorama Económico del Ecuador 2013. Poderes*.
- Ocampo, Eliseo. (2002). *Costos y evaluación de proyectos*. México: CECSA.
- Ojeda, María. (2013). *La gestión de tesorería y su incidencia en la toma de decisiones de inversión de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Sagrario LTDA.* ". Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Oriol, Amat . (2000). *Análisis Económico Financiero*. México : Pearson.
- Pascale, Ricardo. (2000). *Decisiones Financieras*. Buenos Aires: Mc graw Hill.
- Picazo, Luis. (2004). *Ingeniería de servicios*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Porter, Michael. (2003). *Ventaja Competitiva*. Argentina: Mc Graw Hill.
- Rivadeneira, Carlos. (2014). *El sector dinamizador de la construcción*. Quito: Ceca.
- Travéz, Carlos. (2014). *Inversion para la construcción*. Quito: Trillas.
- Valderrama, Santiago. (2011). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación*. Perú: San Marcos.
- Van Horne, James . (2002). *Administración Financiera*. España: Pearson.
- Wachowicz, John. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. Barcelona: Pearson.
- Werner Ketelhohn y Marin, Nicolas . (2004). *La información financiera basada en la inversión*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

# ANEXOS



**Anexo N° 01**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Objetivo:**

Recolectar información acerca de las decisiones de inversión y el posicionamiento de la empresa.

**FICHA DE OBSERVACIÓN**

<p>Ficha de Campo:</p> <p>Lugar:.....</p> <p>Fecha:.....</p> <p>Investigador:.....</p>
<p>Objeto de estudio:</p>
<p>Interpretación/ Valoración</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>

## Anexo N° 02

### RUC

#### Información del Contribuyente

Razón Social: BAYAS-FREIRE CONSTRUCCIONES CIA. LTDA.

RUC: 1891717381001

Nombre Comercial: BAYAS FREIRE

Estado del Contribuyente en el RUC Activo

Clase de Contribuyente Otro

Tipo de Contribuyente Sociedad

Obligado a llevar Contabilidad SI

Actividad Económica Principal ACTIVIDADES DE INGENIERIA CIVIL

Fecha de inicio de actividades 04-08-2005

Fecha de cese de actividades

Fecha reinicio de actividades

Fecha actualización 19-05-2014

#### Información del Contribuyente

Razón Social: BAYAS-FREIRE CONSTRUCCIONES CIA. LTDA.

RUC: 1891717381001

#### Establecimiento Matriz

No. de Establecimiento	Nombre Comercial	Ubicación del Establecimiento	Estado del Establecimiento
001	BAYAS FREIRE	TUNGURAHUA / AMBATO / ERNESTO ALBAN SIN Y MARCOS MONTALVO	Abierto