



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría CPA.**

Tema:

**“El análisis financiero y la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la
ciudad de Ambato durante el año 2014”**

Autora: Valarezo Prado, Verónica Alexandra

Tutor: Dr. Mantilla Falcón, Luis Marcelo

Ambato – Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Luis Marcelo Mantilla Falcón Mg., con cédula de identidad No. 050164852-1, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **“EL ANÁLISIS FINANCIERO Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA DENTAL BONILLA EN LA CIUDAD DE AMBATO DURANTE EL AÑO 2014”**, desarrollado por Verónica Alexandra Valarezo Prado, de la carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Agosto del 2016

TUTOR



Dr. Luis Marcelo Mantilla Falcón Mg.

C.I. 050164852-1

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA

Yo, Verónica Alexandra Valarezo Prado, con cédula de identidad No. 180341192-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“EL ANÁLISIS FINANCIERO Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA DENTAL BONILLA EN LA CIUDAD DE AMBATO DURANTE EL AÑO 2014”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Agosto del 2016

AUTORA



Verónica Alexandra Valarezo Prado

C.I. 180341192-3

CESIÓN DE DERECHOS

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

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

Ambato, Agosto del 2016

AUTORA



Verónica Alexandra Valarezo Prado

C.I. 180341192-3

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“EL ANÁLISIS FINANCIERO Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESAS DENTAL BONILLA EN LA CIUDAD DE AMBATO DURANTE EL AÑO 2014”**, elaborado por Verónica Alexandra Valarezo Prado, 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, Agosto del 2016



Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Ing. Jeanette Moscoso

MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Janet Urrutia

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo que lo he realizado con gran dedicación y esfuerzo, así como mi carrera universitaria se la dedico en primer lugar a Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial, ya que sin él no hubiera sido posible alcanzarlo.

A mis padres por ser las personas que me han acompañado durante todo este trayecto quienes con su apoyo incondicional y sus sabios consejos han hecho de mí una gran hija, madre y ahora una gran profesional.

Este sueño cumplido también se lo dedico con mucho amor al ser más hermoso mi hijo Jason, quien con su amor, comprensión y respeto me ha apoyado durante todos estos años para seguir adelante con esta meta que me propuse alcanzarla y a la vez demostrarle que no importa la edad, tiempo, lugar ni obstáculos que se presente durante el camino ya que para empezar un gran proyecto hace falta valentía, y para terminarlo hace falta perseverancia. Nunca tenemos que derrumbar nuestros sueños, hay que derrumbar las barreras que nos impiden alcanzarlos y la recompensa que tendremos es la satisfacción de un sueño cumplido.

Con amor

Verónica

AGRADECIMIENTO

Luego de haber culminado mis estudios superiores y haber alcanzado la meta propuesta, quiero dejar constancia de mi profundo agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, institución modeladora del intelecto y del espíritu, a sus distinguidos catedráticos que de una u otra manera contribuyeron en mi formación académica; de manera especial quiero hacer llegar mi reconocimiento y gratitud al Dr. Luis Marcelo Mantilla Falcón Mg., quien a más de ser un maestro ha sabido ser un verdadero amigo, que con su bondad, iniciativa y conocimientos valiosos supo guiarme con mano sabia para el desarrollo y feliz término de este trabajo.

A la empresa “Dental Bonilla”, en las personas de los Sres. Héctor Bonilla y Janeth Freire, quienes me brindaron su amistad y abrieron las puertas de su institución para que pusiera en práctica los conocimientos adquiridos durante mi vida universitaria.

Con respeto y admiración

Verónica Valarezo

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

TEMA: “EL ANÁLISIS FINANCIERO Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA DENTAL BONILLA EN LA CIUDAD DE AMBATO DURANTE EL AÑO 2014”

AUTORA: Verónica Alexandra Valarezo Prado

TUTOR: Dr. Luis Marcelo Mantilla Falcón Mg.

FECHA: Agosto 2016

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación realiza un análisis financiero y la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato durante el año 2014 donde se determina la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones en la empresa DENTAL BONILLA, de la ciudad de Ambato durante el año 2014, para la evaluación de la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros. También se realiza un diagnóstico de los indicadores financieros de la empresa para el análisis de la información contable, mismos que en su mayoría se encuentran medianamente satisfechos y con una disminución de dichos indicadores para el año 2015. Por último, se realiza una evaluación de las decisiones tomadas por DENTAL BONILLA, para el conocimiento del entorno, ventajas y desventajas que se manejan en la gestión financiera, así como también el riesgo al que está expuesto, en este sentido se demuestra la relación directa entre el análisis financiero y la toma de decisiones. Por lo que, la investigación a través de la metodología utilizada, alcanza resultados importantes, que dan a conocer la problemática que se investiga para buscar una solución a la misma y con ello se logra proponer un análisis financiero periódico para mejorar la toma de decisiones, en este punto se destacan cuatro fases: Análisis, Evaluación, Toma de decisiones y Retroalimentación; cada una de estas contiene diferentes actividades que ayudan a la resolución del problema a investigar y contribuirá al desarrollo económico y financiero de la empresa DENTAL BONILLA.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ANÁLISIS FINANCIERO, TOMA DE DECISIONES, INDICADORES FINANCIEROS, INFORMACIÓN CONTABLE, RECURSOS FINANCIEROS.

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

TOPIC: “THE FINANCIAL ANALYSIS AND DECISION MAKING DENTAL COMPANY BONILLA IN THE CITY DURING THE YEAR 2014 AMBATO”

AUTHOR: Valarezo Prado Verónica Alexandra

TUTOR: Dr. Luis Marcelo Mantilla Falcón Mg.

DATE: August 2016

ABSTRACT

This research makes a financial analysis and decision making of the company Dental Bonilla in the city of Ambato during 2014 where the incidence of financial analysis is determined in decision-making in the DENTAL BONILLA Company, city of Ambato during 2014, for the evaluation of the structure of the sources and uses of funds. It also performs a diagnosis of the financial indicators of the company for analysis of accounting information, same as most are moderately satisfied and with a decrease in these indicators by 2015. Finally, make an assessment of the decisions by DENTAL BONILLA, to the knowledge of the environment, advantages and disadvantages that are handled in financial management, as well as also the risk to which it is exposed, in this regard the direct relationship between the financial analysis and decision making is demonstrated. So, research through the methodology, reached important results, which disclosed the problem that is investigated to look for a solution to the same one and thereby achieve proposing a periodic financial analysis to improve decision - making, at this point highlights four phases: Analysis, evaluation, decision-making and feedback; each of these has different activities that help solve the problem to investigate and contribute to economic and financial development of the company DENTAL BONILLA .

KEYWORDS: FINANCIAL ANALYSIS, DECISION MAKING, FINANCIAL INDICATORS, ACCOUNTING INFORMATION, FINANCIAL RESOURCES.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINAS
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUDITORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
a. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
b. JUSTIFICACIÓN.....	9
c. OBJETIVOS.....	11
c.1. General.....	11

c.2. Específicos.....	11
CAPÍTULO II.....	12
2. MARCO TEÓRICO	12
a. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	12
b. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO-TÉCNICA	15
c. HIPÓTESIS	51
CAPÍTULO III.....	52
3. METODOLOGÍA	52
a. MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	52
a.1. Modalidad.....	52
a.2. Enfoque	53
a.3. Nivel de investigación	55
b. POBLACIÓN, MUESTRA, UNIDAD DE INVESTIGACIÓN	56
b.1. Población.....	56
b.2. Muestra.....	57
c. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES (APLICABLE PARA CUANTITATIVO Y CUALITATIVO)	59
d. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS	65
d.1. Plan de recolección de la información	65
d.2. Plan de procesamiento de la información	66
CAPÍTULO IV	68
4. RESULTADOS.....	68
a. PRINCIPALES RESULTADOS.....	68

a.1. Resultados	68
a.2. Verificación de la hipótesis	101
b. LIMITACIONES DEL ESTUDIO	102
c. CONCLUSIONES.....	103
d. RECOMENDACIONES	103
e. PROPUESTA	104
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	108
ANEXOS	115

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Periodicidad y plazos de envío	3
Tabla N° 2: La organización cambiante.....	38
Tabla N° 3: Funciones administrativas	39
Tabla N° 4: Ventajas y desventajas de la toma de decisiones	50
Tabla N° 5: Población sujeta a la investigación.....	57
Tabla N° 6: Operacionalización de la variable independiente: Análisis financiero.....	60
Tabla N° 7: Operacionalización de la variable dependiente: Toma de decisiones	63
Tabla N° 8: Razón corriente.....	81
Tabla N° 9: Prueba acida	82
Tabla N° 10: Endeudamiento del activo	83
Tabla N° 11: Endeudamiento del activo	84
Tabla N° 12: Endeudamiento del activo fijo.....	85
Tabla N° 13: Apalancamiento.....	86
Tabla N° 14: Apalancamiento financiero.....	87
Tabla N° 15: Rotación del activo fijo	88
Tabla N° 16: Rotación de ventas.....	89
Tabla N° 17: Periodo medio de cobranza	90
Tabla N° 18: Periodo medio de pago	91
Tabla N° 19: Impacto de los gastos de administración y ventas.....	92
Tabla N° 20: Impacto de la carga financiera.....	93
Tabla N° 21: Rentabilidad neta del activo (DUPONT)	94
Tabla N° 22: Margen bruto	95
Tabla N° 23: Margen operacional.....	96
Tabla N° 24: Rentabilidad neta de ventas.....	97
Tabla N° 25: Rentabilidad operacional del patrimonio.....	98
Tabla N° 26: Rentabilidad financiera.....	99
Tabla N° 27: Toma de decisiones	100
Tabla N° 28: Triangulación hermenéutica de la información.....	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Árbol de problemas	7
Gráfico N° 2: Red de inclusión conceptual.....	15
Gráfico N° 3: Constelación de ideas	16
Gráfico N° 4: Constelación de ideas	17
Gráfico N° 5: Pirámide organizacional.....	43
Gráfico N° 6: Proceso de la toma de decisiones	49
Gráfico N° 7: Enfoques de la investigación.....	54
Gráfico N° 8: Factores para la operacionalización de variables	59
Gráfico N° 9: Prueba acida	81
Gráfico N° 10: Prueba acida	82
Gráfico N° 11: Endeudamiento del activo	83
Gráfico N° 12: Endeudamiento del activo	84
Gráfico N° 13: Endeudamiento del activo fijo.....	85
Gráfico N° 14: Apalancamiento.....	86
Gráfico N° 15: Apalancamiento financiero	87
Gráfico N° 16: Rotación del activo fijo	88
Gráfico N° 17: Rotación de ventas	89
Gráfico N° 18: Periodo medio de cobranza	90
Gráfico N° 19: Periodo medio de pago	91
Gráfico N° 20: Impacto de los gastos de administración y ventas.....	92
Gráfico N° 21: Impacto de la carga financiera	93
Gráfico N° 22: Rentabilidad neta del activo (DUPONT)	94
Gráfico N° 23: Margen bruto	95
Gráfico N° 24: Margen operacional.....	96
Gráfico N° 25: Rentabilidad neta de ventas	97
Gráfico N° 26: Rentabilidad operacional del patrimonio	98
Gráfico N° 27: Rentabilidad financiera	99
Gráfico N° 28: Toma de decisiones	100

INTRODUCCIÓN

El presente documento se presenta en cuatro capítulos, estructurados de tal manera que se presente una información adecuada y coherente:

Capítulo I: Se realiza el planteamiento del problema con la respectiva justificación o razón del porque se realiza la investigación, así mismo, se plantea los objetivos que dirigen la investigación y que deben ser alcanzados al final de la misma.

Capítulo II: Corresponde al marco teórico, mismo que es referenciado y citado por autores que tienen conocimiento del tema, abalizando todo lo descrito en la investigación, también se procede al planteamiento de la hipótesis e identificación de las variables.

Capítulo III: Se desarrolla el marco metodológico que guía la investigación, en el que se detalla la modalidad y enfoque del estudio además de plantear la población y muestra que será intervenida para el levantamiento de información, se realiza la operacionalización de las variables y la descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.

Capítulo IV: Da a conocer los resultados que se derivan de la investigación de campo, mismos que permiten realizar la comprobación de la hipótesis, las limitaciones que se dieron durante la investigación, permitiendo plantear conclusiones y recomendaciones que permitirán mejorar la situación problemática.

Reunido todos los capítulos constituyen un estudio que permitirá establecer un análisis financiero adecuado para la toma de decisiones en la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato.

CAPÍTULO I

1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

a. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Desde un principio, el hombre tiene conocimiento que el trabajar en equipo y formar grupos de trabajo da mejores recursos que el estar solo. De tal manera que la sociedad ha ido evolucionando y es hoy en día que conocemos el mundo de los negocios, donde existe una amplia red de comercio de las distintas empresas y organizaciones enfocadas a obtener el mejor rédito posible, aplicando distintas materias tales como el Marketing, la Contabilidad y la Gestión Financiera para poder llevar un orden y un progreso en su actividad.

En el Ecuador la estética dental es una de las ramas que más ha evolucionado en la odontología moderna y la constante búsqueda de la mejor opción estética para los pacientes, ha llevado a los doctores a buscar empresas que ofrezcan servicios de venta y distribución de equipos dentales de calidad. Es por esto que dichas entidades buscan mantener y fortalecer la confianza de sus clientes y del público en general, convirtiéndose en personajes primordiales en el sector comercial, pero ésta aceptación y credibilidad entre los clientes, proveedores y organismos reguladores puede verse perjudicada al incluir en el contexto de las entidades que no cuentan con una interpretación de la información contable en donde se pueda proyectar soluciones o alternativas para enfrentar problemas surgidos, obstruyendo su crecimiento y desarrollo para expandirse en todo el territorio ecuatoriano con la confianza y solidez que se requiere en estos tiempos para constituirse en una empresa firme que asegure estabilidad, sostenimiento y progreso económico para familias y empresas del país.

De tal manera que una de las herramientas principales en la evaluación de la situación y el desempeño económico real de una organización es el análisis financiero. En términos de Morales (2012, pág. 16) “El análisis y la interpretación se consideran como el proceso que busca tener evidencia que apoyen la toma de decisiones en las

empresas y mediante el cual el analista financiero puede conocer cómo se ha desarrollado una empresa”.

En la actualidad el Ecuador ha incluido organismos de control financiero como la: Unidad de Análisis Financiero-UAF, que han permitido evaluar la posición financiera de una entidad. A la cual deben brindar información las siguientes entidades en los plazos convenidos como se lo denota a continuación:

CÓDIGO	ESTRUCTURA	PERIODICIDAD	PLAZO DE ENTREGA	ENTIDADES QUE DEBEN REPORTAR
E04	Notificaciones a la UAF	Mensual (M)	22 días calendario	Bancos Privados, Soc. Financieras, Mutualistas, Entidades Públicas, Seguros y reaseguros, Tarjetas de Crédito, BIESS, Titularización Hipotecaria.

Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Fuente: SBS-Superintendencia de Bancos y Seguros

Como podemos observar en la tabla anterior las empresas financieras están obligadas a un control riguroso para medir su desenvolvimiento financiero y a la vez controlar la procedencia de sus activos con el objetivo de contrarrestar los malos manejos de los fondos de las empresas y siendo este un ente regulador que sin duda alguna determine de las mismas y por ende la de un país.

“El objetivo del análisis de la información financiera es la obtención de elementos de juicio para evaluar la situación financiera y los resultados de operación de una empresa, así como su evolución al paso del tiempo y las tendencias que revela” (García E. , 2011, pág. 50). Además de ser un estudio que con evidencias positivas o negativas determina las fortalezas y debilidades que posee la empresa, es un proceso que nos permite encontrar información que no se denota de manera inmediata en los Estados Financieros, pero que con un análisis financiero brinda elementos objetivos a la Administración para la toma de decisiones en el cumplimiento de metas.

A nivel empresarial en la Provincia de Tungurahua, se debe aplicar una transformación estructural en la mayoría de las empresas ya que toman decisiones sin tener conocimiento de teorías financieras e indicadores, que es de vital importancia para la realización de cambios substanciales para lograr una posición competitiva y productiva.

Interpretando a Ortiz (1993):

El análisis, cualquiera que sea su finalidad, requiere una comprensión amplia y detallada de la naturaleza y limitaciones de los estados financieros, puesto que el analista tiene que determinar si las diversas partidas presentan una relación razonable entre sí, lo cual da pie para calificar las políticas financieras y administrativas de buenas, regulares o malas.

Por lo tanto, toda organización debe conocer su situación económica y financiera para identificar los problemas, variaciones, inflaciones, y las causas que los ocasionan y una herramienta idónea que permita detectar falencias que puedan ser corregidas con fin de predecir el futuro y que logre una toma de decisiones eficaz debe ser el análisis financiero.

También se puede decir que hoy en día en la Provincia de Tungurahua existen pequeñas, medianas y grandes empresas que no realizan un análisis financiero, ya que hay un alto grado de desconocimiento sobre la eficacia de este proceso que no solo ayuda a conocer las políticas financieras que se utilizan sino también brinda un pronóstico sobre la situación organizacional y que en base a esta se pueda recopilar información veraz para la toma de decisiones.

Es decir, la información contable de nada sirve sino la interpretamos, sino la comprendemos y es ahí donde surge la necesidad global a nivel empresarial de tener este instrumento.

En Ambato la principal actividad económica de la empresa Dental Bonilla es el servicio de venta y distribución de equipos y productos dentales, con más de 21 años de experiencia en el mercado nacional, requiere un mejoramiento en la toma de

decisiones en el área financiera-administrativa, ya que esta área permite la optimización de los recursos de la organización, para poder mejorar la rentabilidad y el cumplimiento de objetivos a los cuales está enfocada esta entidad, logrando de esta manera ganar un amplio espacio en el mercado odontológico.

En Estados Unidos, durante la década de 1930, se generó una de las peores catástrofes financieras, a la que se le conoce como la Gran Depresión. A causa de ella, cientos de empresas estadounidenses quebraron: por tanto, fue necesario reformar las leyes e instituciones de supervisión financiera, así como las normas bajo las cuales se elabora información financiera para proteger a los inversionistas y evitar futuros episodios de inestabilidad. Fue entonces cuando la contabilidad retomó un gran impulso, a fin de garantizar transparencia y rendición de cuentas en la administración de los negocios y las operaciones financieras (Guajardo & Andrade, 2008, pág. 3).

Este episodio llevó a los países más desarrollados en el campo de las finanzas y la contabilidad, a iniciar estudios para poder prevenir las quiebras y analizar la solvencia económica, llegando a la conclusión de que la primordial es la falta de un análisis financiero.

También se debe conocer que no solo la administración y los colaboradores son parte de una entidad sino también organismos externos a los cuales les interesa el desenvolvimiento de la misma, para complementar esto se basó en la opinión de Warre, Reeve y Duchac (2010, pág. 4) quienes afirman que, “Los usuarios externos de la información contable son los clientes, los acreedores y el gobierno, los cuales no participan directamente en la administración y operación del negocio”, sin embargo estos necesitan información clara, precisa y concisa a la hora de tomar decisiones.

Allí radica la importancia de conocer datos, cifras, estadísticas de la información financiera de la empresa, puesto que si la función del análisis no opera con efectividad, dicha información no tendrá el resultado que se espera tener para disminuir riesgos a tiempo y maximizar utilidades.

Según Zamorano (2011, pág. 106) “La decisión es un proceso trascendente que puede significar el éxito o fracaso de una empresa, prosperidad o quebranto, riqueza o

miseria”, es por esto que influye mucho tener una mejor visión del pasado, presente y futuro de la entidad.

En un estudio analítico basado en los fundamentos teóricos de Gitman & Núñez (2003), “el análisis financiero se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa”. También podría agregar que una empresa con liquidez es solvente pero no siempre una empresa solvente posee liquidez.

Se concluye que el análisis financiero es una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente, la gestión de los recursos financieros disponibles y contribuye a predecir el futuro de la empresa.

Para profundizar en el estudio de la problemática se realiza un análisis crítico el mismo que permite ver la situación en conflicto de cuerpo entero.

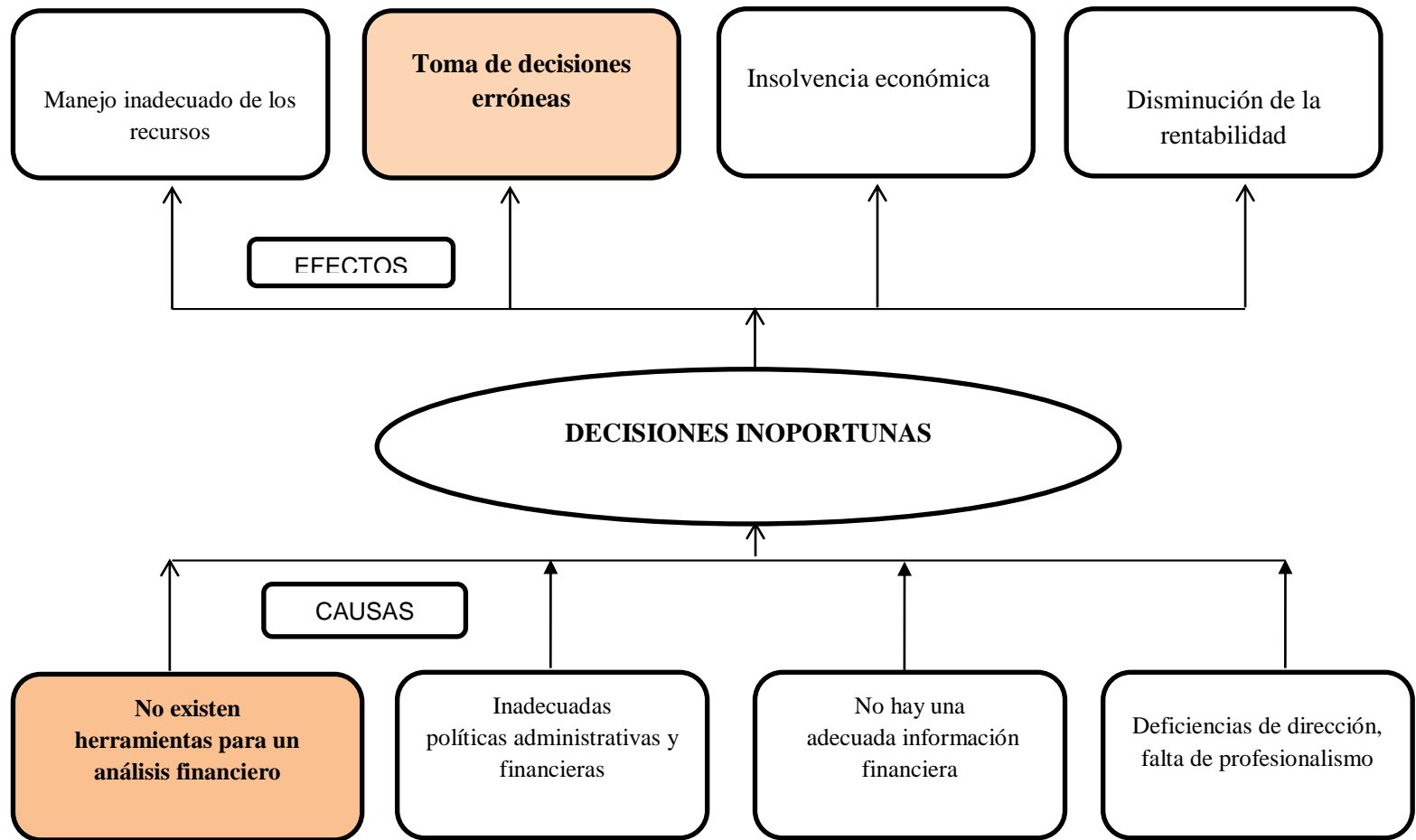


Gráfico N° 1: Árbol de problemas
 Elaborado por: Valarezo, V. (2015)
 Fuente: Empresa Dental Bonilla

Dental Bonilla es una empresa que comercializa y distribuye equipos y productos dentales y no cuenta con un análisis financiero por consiguiente tiene una inadecuada toma de decisiones, sobre el funcionamiento de la misma en sus diferentes áreas.

Dado que en la actualidad se recurre mucho a la contabilidad con el fin de aumentar o disminuir la utilidad de la empresa, sería un error tomar decisiones financieras y poner en riesgo la misma confiándose solo de la utilidad reflejada en los estados financieros.

Se evidencia también el problema en la inadecuada toma de decisiones, debido a muchos factores como es el hecho de que no existe una aplicación de herramientas para el análisis financiero por parte del personal que labora en la empresa, debido a su falta de conocimiento de teorías financieras o el conformismo financiero que se ha llevado durante todos estos años, lo cual da como resultado un manejo inadecuado de los recursos.

Además el hecho de no poseer adecuadas políticas administrativas y financieras que permita medir el progreso de la empresa, conocer la capacidad de endeudamiento, saber si la gestión administrativa va bien encaminada conllevaría a aumentar el riesgo de tomar decisiones erróneas.

Sin embargo, al no existir una adecuada información del estado real de la empresa y al no contar con personal que analice e intérprete los índices financieros, la entidad estaría propensa a no detectar a tiempo las falencias que existen para poder ser corregidas inmediatamente de tal manera que esto conllevaría a que la empresa decaiga y entre en una insolvencia económica y la incapacidad de mantenerse en operación en el mediano y largo plazo, la cual se determina mediante el estudio de su estructura financiera, particularmente, de las proporciones que existen en sus inversiones y fuentes de financiamiento.

Siendo esto el factor primordial para poder argumentar que la causa por la que los negocios fracasan es la deficiencia de dirección, como la toma de decisiones equivocadas, falta de profesionalismo, debido a una inadecuada planeación dentro de la administración la que podría conducirnos definitivamente al fracaso, y por consiguiente a obtener una considerable disminución en su rentabilidad.

La Empresa Dental Bonilla carece de un analista financiero que lleve correctamente el sistema contable para conocer el estado de la misma para ello es necesario buscar mecanismos que le permita desarrollar de mejor manera la capacidad de emprender con un plan de toma de decisiones.

Bajo este panorama la visión a futuro es como sigue:

Si Dental Bonilla no cuenta con un análisis financiero, va a tener consecuencias en su rentabilidad, ya que por una inadecuada toma de decisiones en la interpretación de la situación real de la empresa se podría hacer un inapropiado manejo de los recursos, habría una falta de liquidez por su alto índice de endeudamiento, perdiendo de esta manera competitividad en el mercado nacional.

Mirando desde una perspectiva, el análisis financiero representa una alternativa sumamente necesaria para los dirigentes, ya que ayuda controlar y planificar al momento de la toma de decisiones. De tal manera que si no se conoce las debilidades y fortalezas que existen, no se podría adoptar acciones correctivas y muchas veces incidiendo en pérdidas económicas que afectan a la evolución de la misma.

Hoy en día es fundamental saber a dónde quiere llegar la empresa, puesto que con esta visión se pueden trazar objetivos encaminados a la buena marcha del negocio, también saber cómo se encuentra la empresa a nivel económico es el resultado primordial para aplicar estrategias de competitividad en el medio, y sobresalir entre otras empresas siendo una de las entidades más solventes con buenos ingresos, claro sin olvidar la calidad de sus servicios.

Con el análisis y contextualización realizado al problema, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo incidió el análisis financiero en la toma de decisiones en la empresa Dental Bonilla de la ciudad de Ambato durante el año 2014?

b. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación justifica la importancia práctica en el desarrollo de buenos resultados para la resolución de problemas que presenta Dental Bonilla y para todas

las empresas que se están enfrentando a la misma problemática, debido a que esto puede ser considerado como una guía en la cual puedan basarse para un adecuado estudio y aplicación del análisis financiero y la toma de decisiones.

Actualmente el campo de la odontología es muy demandado ya que generan altos ingresos, por lo tanto incurre en gastos a doctores, ortodoncista, implantólogos, auxiliares, mecánicos dentales que desean adquirir productos y equipos médicos para la adecuación de sus oficinas y la adquisición de materia prima para la elaboración de piezas y placas dentales para su implantación respectiva, además no solo los profesionales hacen uso de este servicio sino también los estudiantes ya que requieren de estos productos para poder día a día capacitarse en las aulas y aprender para en un futuro impartir a la sociedad sus conocimientos u ofrecer sus servicios como profesionales. Debido a esto Dental Bonilla busca la manera de proveerse de mercadería de calidad para ofrecer a sus clientes.

Los indicadores en el análisis financiero de una compañía o una entidad en particular están basada no solo en la información contable, sino también en la posibilidad de reflejar cada síntoma negativo o positivo que vaya presentando la empresa y su comportamiento en el mercado por un lapso de tiempo determinado.

La aplicación de un análisis financiero es un instrumento fundamental que ayudará al gerente general, propietario, accionistas a tomar oportunamente decisiones correctas para el crecimiento de la empresa en lo concerniente a la liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad. En síntesis, se puede decir que permite detectar debilidades y fortalezas del negocio, del sector, de la industria, de su zona de influencia, de su país y del mundo.

La difusión de los resultados causará un verdadero impacto positivo en la empresa que se encuentra en la provincia, demostrando que una información financiera analizada e interpretada ayuda a conocer de forma permanente el período medio o de maduración de la empresa, su capacidad de autofinanciación ante las necesidades del usuario, razón por la cual el análisis será útil en la toma de decisiones.

La realización de la presente investigación es muy viable porque los objetivos planteados no son excesivamente ambiciosos y están a la realidad en el medio, al igual que es posible su realización por la factibilidad que nos brinda el Gerente General de empres Dental Bonilla y sus colaboradores tanto el Contador como su auxiliar contable para acceder a la información y el tiempo para cumplir el trabajo propuesto.

c. OBJETIVOS

c.1. General

Determinar la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones en la empresa DENTAL BONILLA, de la ciudad de Ambato durante el año 2014, para la evaluación de la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros.

c.2. Específicos

Aplicar indicadores financieros en la empresa DENTAL BONILLA para el análisis de la información contable.

Evaluar las decisiones tomadas por DENTAL BONILLA en cuanto a la información financiera disponible para el conocimiento del entorno, ventajas y desventajas que se manejan en la gestión financiera.

Analizar una alternativa de solución para la optimización de la toma de decisiones a juicio de la información financiera.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

a. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

La sociedad actualmente sufre varios cambios económicos por lo que las empresas deben estar preparadas para los riesgos que estos acarreen. El Ecuador se encuentra en desventaja en el mundo de la odontología con relación a Colombia en donde se encuentra la Dental Nader S.A.S. una empresa que importa, comercializa y distribuye materiales para odontología, en el año 1997 fue afectada por una quiebra que se desprendió desde un alto índice de endeudamiento la cual llevo a esta entidad a buscar ayuda profesional para mejorar su salud financiera y el cumplimiento de las metas que se habían trazado con anterioridad al inicio de sus funciones, por lo que a futuro han visto resultados eficaces a la hora de la toma de decisiones que han puesto a esta entidad en la cúspide de las empresas colombianas con mejores rentabilidades dentro de este campo.

Este es uno más de los acontecimientos que han llevado a las empresas ecuatorianas a tomar correcciones en cuanto a fortalecer su capacidad de solvencia económica mediante un análisis financiero que se ve reflejado en sucesos pasados pero que en el presente son muy importantes para mejorar.

Como lo señala Bédarida (1998) en uno de sus libros en donde describe con puntualidad el tiempo presente como las experiencias vividas. Para este autor el tiempo presente “es un campo caracterizado por el hecho de que existen testigos y una memoria viva donde se desprende el papel específico de la historia oral”. Entonces define al presente como la memoria de cosas pasadas pero que al ser analizadas se pueden contrarrestar situaciones erróneas para salvaguardar su integridad.

Por lo sucesos que anteriormente se describen se puede evidenciar la importancia de conocer un análisis financiero en la liquidez de su economía para la toma de decisiones

y la solvencia del negocio dentro del sector financiero, por tal motivo es necesario conocer los antecedentes que a continuación se describen:

Según Sánchez López (2011), en su trabajo de investigación denominado: “Análisis Financiero y su incidencia en la Toma de Decisiones de la empresa VIHALMOTOS”, se planteó como objetivos: **a)** “Determinar herramientas que ayuden al análisis financiero para constatar la situación económica de la empresa”; **b)** “Evaluar las decisiones tomadas por la empresa sin un claro conocimiento de situación de la misma”; **c)** “Establecer el Cuadro de Mando Integral para un adecuado Análisis Financiero que ayude a la correcta Toma de Decisiones por parte de la empresa VIHALMOTOS”. Esta investigación se desarrolló utilizando la técnica de la entrevista y observación para recoger información de fuente primaria. Los datos obtenidos se procesaron a través de la encuesta, seguidamente se dio paso a la tabulación, codificación, análisis e interpretación de resultados. El autor verificó la hipótesis mediante el estadígrafo de Chi-Cuadrado que le llevó a las siguientes conclusiones: **a)** “El análisis a estados financieros son muy necesarios para la toma de decisiones y al no poseerlo la empresa tiene el riesgo de no saber la posición financiera de la misma”; **b)** “En la empresa VIHALMOTOS, las motocicletas tiene un inventario a un costo elevado, y el margen de utilidad no persigue objetivos específicos al cual regirse”; **c)** “Se detectan falencias en los procesos que por costumbre se realizan originando un mal flujo de información, un incorrecto registro o la carencia del mismo”; **d)** “Carece de una evaluación periódica de la rentabilidad donde se evalúe el crecimiento de la empresa por las decisiones tomadas por el gerente”. Con relación a este trabajo podría mencionar que todas las empresas tienen la necesidad de realizar un análisis financiero para administrar una organización de forma eficiente, el cual nos proporciona todos los datos requeridos para la toma de decisiones en una empresa.

Existe también en México, D.F. la investigación según Serrano (2011) sobre “Análisis Financiero para la toma de decisiones en pequeñas empresas”, en la cual se planteó los siguientes objetivos: **a)** “Describir las características de la pequeña empresa, así como las más importantes del sector ciencias de la vida, en el cual desarrolla sus actividades el caso de estudio”; **b)** “Describir los conceptos más importantes de los estados financieros y sus métodos de análisis”; **c)** “Seleccionar y aplicar las razones financieras en los estados financieros de la pequeña empresa comercializadora de equipo médico”;

d) “Destacar los beneficios del análisis financiero en las pequeñas empresas, para la identificación de problemas financieros del caso de estudio y la toma de decisiones”. Para determinar los resultados se seleccionaron razones financieras con las cuales se pudo concluir que “esta empresa ha logrado separar los recursos de sus propietarios de los recursos con que cuenta para operar. Se han establecido mecanismos para el control del efectivo y las utilidades se han retenido”; además se puede mencionar que “Así mismo el análisis elaborado expuso un método para evaluar la rentabilidad del negocio y el valor del mismo, con el objeto de promover la toma de decisiones oportuna con base en él”.

Tomando como referencia los criterios anteriormente descritos podemos recalcar que el desarrollo y crecimiento de la empresa para una satisfacción mutua entre propietarios y clientes se basa en un correcto análisis financiero y su interpretación, es por ello que mediante esta investigación, la empresa podrá conocer claramente la situación actual para una acertada toma de decisiones.

b. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO-TÉCNICA

Categorías Fundamentales

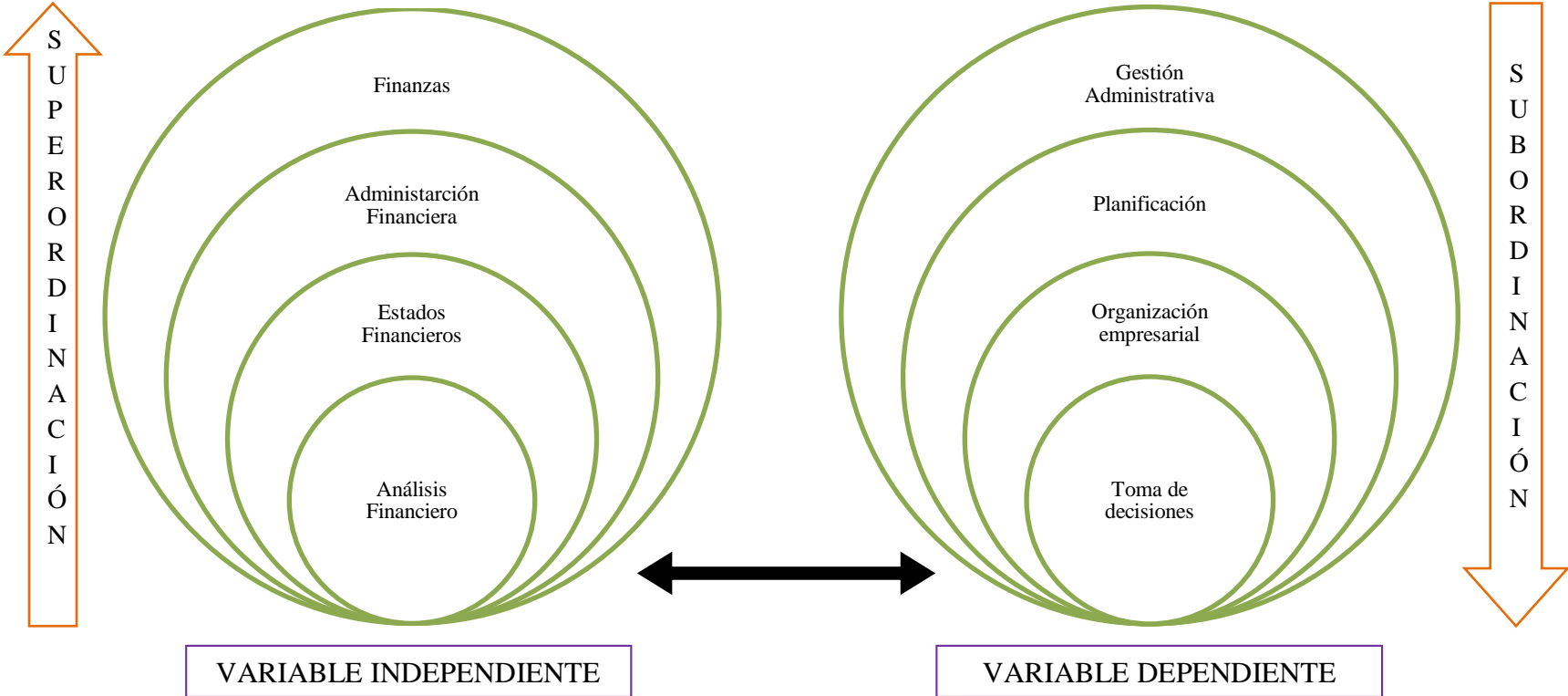


Gráfico N° 2: Red de inclusión conceptual
Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Superordinación conceptual variable independiente

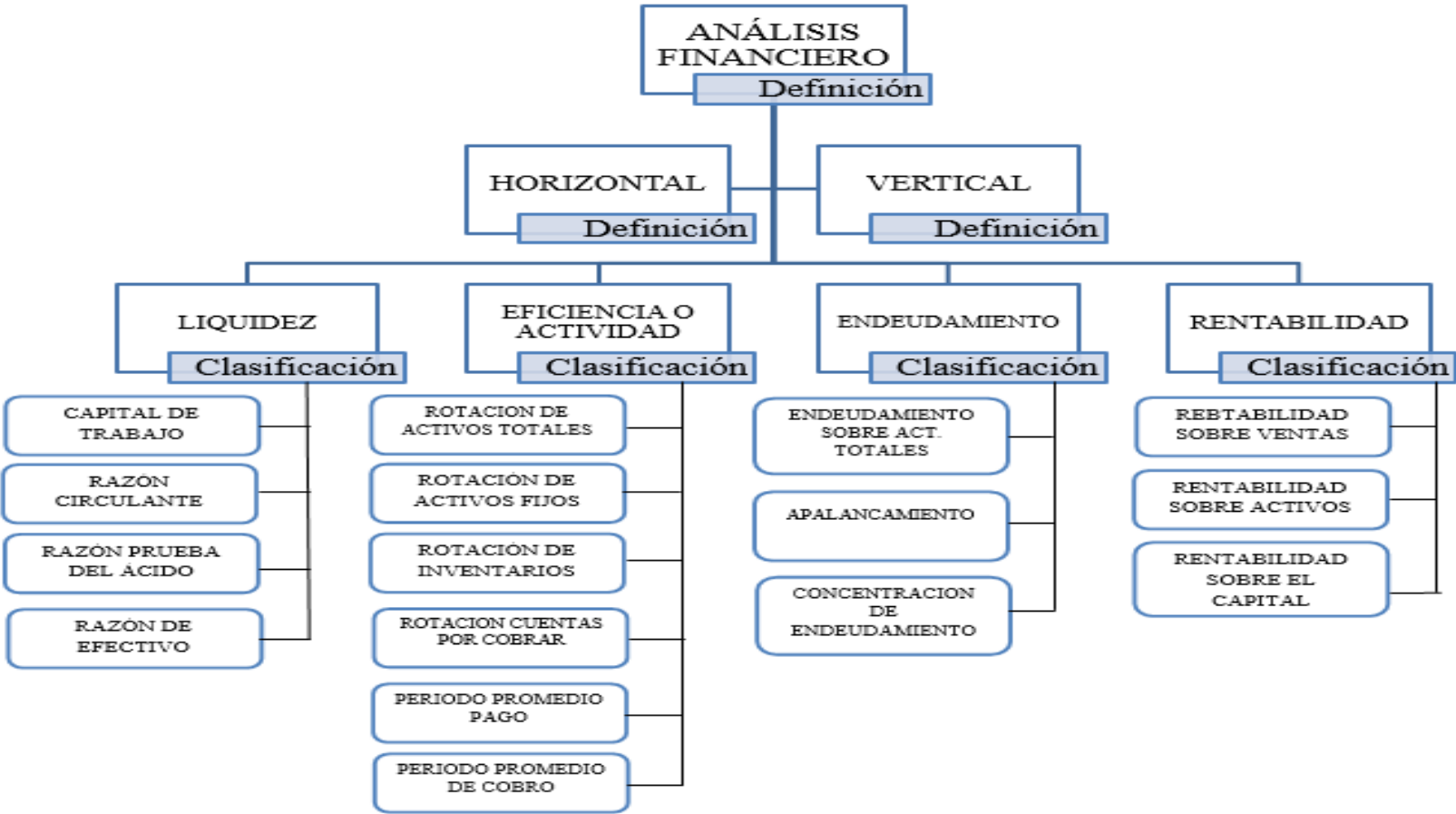


Gráfico N° 3: Constelación de ideas
Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Subordinación conceptual variable dependiente

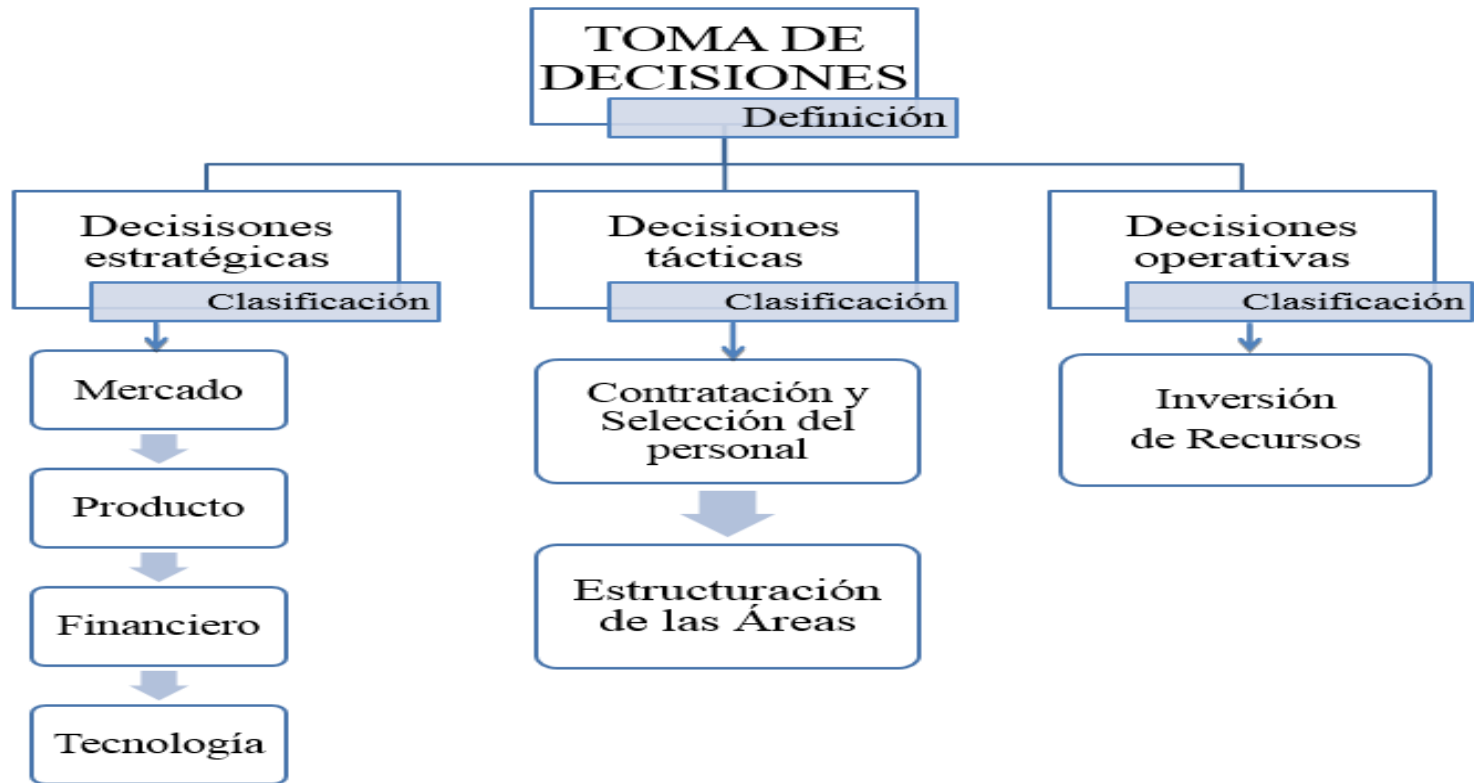


Gráfico N° 4: Constelación de ideas
Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Descripción conceptual de la variable independiente

Finanzas

Para analizar este concepto se basará en la perspectiva de López (2003) que manifiesta que: “las finanzas representan aquella arma de la Ciencia Económica que se ocupa de todo lo concerniente al valor”. De igual manera nos especifica que “en el plano empresarial el ejecutivo financiero debe tomar normalmente dos decisiones básicas”; que son fundamentales dentro de la finanzas “las decisiones de inversión, relacionadas con la compra de Activos y las decisiones de financiamiento, vinculados a la obtención de fondos necesarios para la compra de dichos Activos”.

Es importante conocer que las finanzas se relacionan directamente con la economía de la empresa, las actividades y decisiones administrativas que se adopten para el intercambio y manejo de sus activos fijos y circulantes.

Para respaldar lo expuesto anteriormente que radica en armar estrategias de crecimiento para las organizaciones para el logro de objetivos planteados se recalca la siguiente opinión:

Las finanzas son una parte de la economía que se encarga de la gestión y optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, y los demás cobros y pagos. Entre los principales objetivos de las finanzas están el maximizar el valor de la empresa y garantizar que se pueden atender todos los compromisos de pago. Para conseguir estos objetivos, los responsables de las finanzas de la empresa evalúan continuamente las mejores inversiones y la financiación más adecuada (Amat, 2010).

Importancia de las finanzas

Las finanzas son un punto clave día a día dentro de las empresas por lo que es primordial considerar la importancia de las misma, y para entender más a fondo analizaremos la opinión de Olmedo (2009) quien en su contexto dice: “Mediante la planeación financiera podremos lograr metas alcanzables en un entorno financiero, económico y social, a la vez de comprender diversas variables que afectan la toma de decisiones financieras como la inflación, los impuestos y los ciclos económicos que nos pueden afectar externamente el éxito financiero planeado”, a esto se puede añadir

que realmente es factible considerar su importancia en los negocios independientemente cual sea el servicio que ofrece, ya que saber realizar un diagnóstico cuantitativo, controlar los recursos, elaborar políticas de pago, cobro, etc. Es indiscutiblemente necesario para poder alcanzar un éxito empresarial que sea confiable a la vista de todos.

Entre las principales áreas que maneja las finanzas están: servicios financieros y las finanzas administrativas como lo detalla a continuación Gitman (2007):

Servicios financieros

“Los servicios financieros constituyen la parte de las finanzas que se dedica a diseñar y proporcionar asesoría y productos financieros a los individuos, empresas y gobiernos. Existen diversas oportunidades de carrera interesantes en las áreas de la banca e instituciones relacionadas, planificación financiera personal, inversiones, bienes raíces y seguros”.

Finanzas administrativas

“Las finanzas administrativas se ocupan de las tareas del administrador financiero en la empresa de negocios. Los administradores financieros administran activamente los asuntos financieros de cualquier tipo de empresa, financiera o no, privada o pública, grande o pequeña, lucrativa o si fines de lucro”.

Administración financiera

Dentro de este campo existe un aspecto primordial que es la administración financiera la cual se encarga de planificar todo lo referente a la inversión, el financiamiento y los dividendos de su organización por lo que es necesario conocer cuáles son las funciones que se realizan de igual forma avanzaremos analizando la ideología de Gitman (2007) que hace incapié en que “el administrador financiero actual participa en forma más activa en el desarrollo y la puesta en marcha de estrategias corporativas dirigidas al crecimiento de la empresa y el mejoramiento de su posición competitiva”.

Actualmente a nivel internacional todas las empresas buscan hacer que los recursos financieros “sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo” es por esto que es básico

conocer la rentabilidad y liquidez de la empresa y donde podemos reflejar estos datos para el análisis correspondiente en los Estados Financieros.

Estados financieros

Para los autores Kennedy & McMullen (1971) “la contabilidad es un arte de registrar, clasificar y resumir en una forma significativa y en términos de dinero, las transacciones y hechos que son, al menos en parte, de carácter financiero e interpretar los resultados de ellos”, todo esto se realiza a través de los estados financieros y a la vez estos “comprenden el estado de situación financiera, el estado de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio, estado de flujos de efectivo y notas a los estados financieros.

Para anexar a lo anteriormente expuesto y para entender a fondo la información financiera ésta debe basarse en principios como lo manifiesta Urías (1991) donde enumera diez de los principales presupuestos que debe tener en cuenta una empresa y se los detalla a continuación:

- a) “Un régimen socio-económico que respete los derechos de la propiedad privada”
- b) “Una entidad específica de las empresas”.
- c) "La empresa como ente en marcha”.
- d) La expresión de las cuentas en unidades monetarias”.
- e) “La uniformidad en los procedimientos seguidos por una misma empresa a través de los ejercicios”.
- f) “La diversidad de los sistemas contables empleados por distintas empresas”.
- g) “La práctica conservadora”.
- h) “La fiabilidad de los datos, por medio de adecuados sistemas de control interno”.
- i) “La importancia relativa”.
- j) “El uso de estimaciones en el establecimiento de informes financieros”.

Todos estos factores son muy importantes considerarlos al momento de realizar los estados financieros ya que cuando la administración de la empresa al culminar un período necesite tomar decisiones en base a la información financiera obtenida estos

se verán reflejados en una forma exacta, clara, precisa y concisa de tal manera que en el momento que se disponga se pueda interpretar los resultados mediante un análisis financiero.

Análisis financiero

Para analizar el concepto de análisis financiero se basa en la perspectiva de Jaramillo (2009, pág. 1) quien manifiesta que: “el análisis financiero es una metodología que permite conocer el pasado visualizar el presente y planear el futuro de las organizaciones en términos financieros y económicos”. Sin duda alguna este análisis es un instrumento esencial capaz de detectar a tiempo todo tipo de adversidades que se susciten en la entidad sean estas a corto y a largo plazo, también el hecho de que con esta herramienta muchos directivos puedan apoyarse para una acertada toma de decisiones a nivel empresarial satisface su uso exclusivo.

Berstein (1993) expresa que el análisis financiero es “el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros”.

En la opinión de Villegas & Dávalos (2005) “el análisis financiero permite evaluar la posición financiera y los resultados de operación presentes y pasados de una empresa con el objeto primario de proporcionar indicadores, partiendo de información de la empresa, siempre que ésta la registre y que esto último lo haga de forma cuidadosa, sistemática y constante”.

“El análisis financiero radica su importancia en que es la única forma de saber cómo se encuentra una organización o empresa, en aras de tomar decisiones para lograr los objetivos de generar utilidades y ganancias”. (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012).

Según Rodríguez (2012, pág. 16) “Mediante este proceso el analista puede evaluar la marcha de un negocio; como parte de éste se tiene las etapas siguientes:”

- a) “Obtención de la información”
- b) “Análisis”

c) “Interpretación o conclusiones”

Básicamente para este autor estos son procesos por los cuales se debe pasar para un correcto análisis en busca de una eficaz toma de decisiones, como es el caso de Dental Bonilla que a partir de esta herramienta busca contrarrestar los riesgos y aumentar su credibilidad comercial y por ende su rentabilidad.

Alcance del análisis financiero

Es muy importante saber a quienes les interesa conocer la situación financiera de la empresa tanto internamente como externamente de tal manera que en el siguiente contexto se manifiesta lo siguiente:

El análisis financiero interno se utiliza para emitir el diagnóstico de la situación financiera actual de la compañía, para determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en términos financieros de la organización y para planear el futuro de la misma.

El análisis externo se utiliza según los objetivos que se persigan en un momento determinado; cuando se solicita un crédito a una entidad financiera, en procesos de banca de inversión (valoración de empresas, compras, fusiones, etc.), o para conocer la posición financiera de la competencia (Jaramillo, 2009).

Es por esto que el alcance del análisis financiero radica en el estudio global de la situación financiera de la empresa, con el objetivo de salvaguardar los recursos y mejorar la toma de decisiones en vista de que la salud financiera de la misma depende de un buen control y manejo de la administración en pro de mejorar su rentabilidad.

Metodologías del análisis financiero

Análisis horizontal

“A través de variaciones absolutas y relativas se puede evidenciar los cambios más relevantes en cuanto a la composición de los estados financieros” (Castaño & Arias, 2013).

Análisis vertical

“Se analiza verticalmente la composición interna de los estados financieros en cada uno de los períodos evaluados y se puede observar que cambios se producen en la estructura al paso del tiempo” (Castaño & Arias, 2013).

Estos tipos de metodologías que se adoptan permiten conocer como están estructurados los estados financieros en los diferentes períodos y su información que contiene históricamente.

Definitivamente un análisis financiero debe contener información real y verídica para poder obtener resultados a los cuales aspira tener Dental Bonilla en la correcta toma de decisiones.

Para realizar un efectivo análisis financiero se lo hace mediante indicadores llamados:

Ratios financieros

Que son valores de comparación que se lo puede hacer internamente o con otras entidades.

Razones financieras

En la opinión de Rodríguez (2012, pág. 195) “las razones financieras son parámetros que se obtienen al resolver una ecuación matemática donde se utilizan partidas que tienen relación entre sí para evaluar si el resultado es adecuado o, en caso contrario, se deben determinar acciones para corregir problemas actuales o futuros”. Es decir que estas son herramientas que brindan ayuda al momento de tomar decisiones en relación a los objetivos de las empresas ya sea internamente o con otras organizaciones.

Las principales razones financieras son las siguientes:

Indicadores de liquidez

“La liquidez puede definirse como la capacidad de cumplir con los compromisos de pago de la empresa con el monto y en el tiempo pactados” (Urías, 1991).

Según la perspectiva de Ortiz citado por Morelos, Fontalvo & De la Hoz (2012) los indicadores financieros “miden la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo, mediante la transformación de sus activos corrientes en efectivo”.

Básicamente la liquidez también es considerada como un riesgo ya que depende mucho de que la empresa tenga dinero para cubrir sus pagos y seguir trabajando sin duda alguna esto significa sobrevivencia. Por consiguiente se analiza las siguientes razones financieras:

Razón corriente

Según Urías (1991) y la opinión de varios autores se puede decir que la razón corriente “es la relación que existe entre el activo corriente y el pasivo corriente y sirve para determinar si se tiene recursos suficientes para cubrir los compromisos de los próximos 12 meses”.

Desde algunos años atrás en el Ecuador uno de los organismos encargado de elaborar y proveer los indicadores para el análisis de la situación financiera de las empresas considera que:

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de liquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas.

Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez productivos (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

No obstante este indicador es fundamental para determinar qué pasaría con la empresa si en un tiempo determinado como un año esta pudiera cancelar todas las obligaciones contraídas por lo que este acontecimiento sería primordial para el buen funcionamiento

de la entidad que sin duda alguna tiene con objetivo principal satisfacer las necesidades de sus clientes y que vaya a la par de obtener un éxito comercial.

La razón financiera se expresa:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba ácida

“Es una razón que indica la parte del pasivo circulante que puede con el activo circulante más líquido en un corto plazo. Como activo circulante más líquido se considera el efectivo y sus equivalentes, los valores negociables de corto plazo y las cuentas por cobrar ya que son los que pueden convertirse en dinero en un plazo muy corto, prácticamente dependiendo del tiempo en que se tarda en cobrar las cuentas por cobrar, pues las otras partidas que están en el numerador ya son efectivo” (Rodríguez, 2012).

Para la Superintendencia de Compañías del Ecuador la prueba del ácido conocida también como liquidez seca “es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero si depende de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios”.

La razón es:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

En mi opinión se considera de gran importancia que la empresa disponga de los recursos necesarios para cubrir los pagos sin recurrir a un financiamiento adicional que extendería su endeudamiento.

Además “no se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador, pero, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho

el corte del balance” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010). Cabe enfatizar que la prueba ácida es diferente en una empresa industrial que en una empresa comercial ya que el “manejo de sus inventarios son distintos, teniendo esta cuenta diferente influencia en la valoración de la liquidez”.

Indicadores de solvencia

“La solvencia se refiere a la capacidad de la empresa de cubrir sus obligaciones en el largo plazo” (Urías, 1991). Por esta razón la entidad debe conocer cómo se hicieron las cosas y cómo se manejaron los recursos.

Para otros autores como Spiller & Gosman (1990, pág. 668) consideran que “es una fuerza que se centra en la solvencia financiera a largo plazo. Estas razones reflejan la capacidad de la empresa para satisfacer los pagos de intereses y mantener un pago de dividendos preferentes y de dividendos comunes”.

Así mismo para Warren, Reeve & Duchac (2010, pág. 769) “la solvencia y la rentabilidad están relacionadas. Por ejemplo, una empresa que no paga sus deudas tendrá dificultades para obtener un crédito. A su vez, la falta de crédito limitará la capacidad de la empresa para comprar mercancías o ampliar sus operaciones, lo cual disminuye su rentabilidad”.

Concerniente a la opinión que tiene la Superintendencia de Compañías del Ecuador como organismo de control para la autora es elemental analizar también desde su criterio basado en que “los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento”.

Endeudamiento del activo

“Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

La razón es:

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Endeudamiento del activo fijo

El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos.

Si el cálculo de este indicador arroja un coeficiente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

Para elaborar este índice se utiliza el valor del activo fijo neto tangible (no se toma en cuenta el intangible), debido a que esta cuenta indica la inversión en maquinaria y equipos que usan las empresas para producir (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

La razón es:

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

Apalancamiento

Se interpreta como “el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010). Incluso este “efecto de palanca” puede reducir el patrimonio considerablemente pero si este fuera al contrario significaría una revalorización del mismo.

La razón es:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Apalancamiento financiero

Según el estudio de Spiller & Gosman (1990) “el apalancamiento es la modificación de la tasa de rendimiento sobre el capital contable común en relación con lo que sería

diferente con el uso de deudas o de capital preferente para financiar la adquisición de parte de los activos”.

La afirmación anterior asevera que este indicador se diseñó para “ayudar a quien toma las decisiones a juzgar si la empresa tiene un endeudamiento muy pequeño o muy grande” (Viscione, 1987).

Además que para muchos autores en sí mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores.

La razón es:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Utilidad antes de impuestos e Intereses Activo Total}}}$$

Indicadores de gestión

Los indicadores de gestión, se entiende como la expresión cuantitativa del comportamiento o desempeño de toda empresa, en donde se puede observar desviaciones sobre las cuales se tomarán correcciones respectivas. Se analiza el modo en que los servicios o productos son generados por la institución, es decir estos se refieren a la actividad a la que se enfoca la empresa.

En relación a esto los autores Meneses & Macuacé (2011) expresan que:

Se deben observar las características de la misma, su ciclo de la empresa, su ciclo operacional y su periodo de pago, los plazos que se ofrecen, las costumbres de los clientes y las exigencias de los proveedores, para juzgar si la liquidez de la empresa es buena o de mala calidad (pág. 74).

De igual forma muchas organizaciones tienen temor al momento de otorgar créditos a sus clientes por el mismo hecho de que no se puede saber a ciencia cierta la posibilidad de pago que estos vayan a tener, por lo que internamente se hacen varios análisis.

Por tal fin, se identifican las causas de rotaciones lentas no acordes a la actividad y a la política de ventas a crédito de la empresa, que estén afectando la liquidez de la misma. En este punto, se realiza la comparación entre la rotación de cartera y la de proveedores, para

determinar la incidencia que tiene una situación desventajosa sobre la capacidad del pago del cliente (Meneses & Macuacé, 2011, pág. 74).

Para complementar esta opinión personal se investiga en el libro de Guajardo & Andrade (2008, pág. 158) quienes enfatizan que “con los indicadores financieros referentes a la utilización de activos se pretende conocer situaciones como cuántas veces representa las ventas el monto que se tiene en inventarios, o cuánto tiempo promedio tarda en cobrar lo que le deben sus clientes”.

De tal manera que:

Estos indicadores tienen por objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo, el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos y el peso de diversos gastos de la firma en relación con los ingresos generados por ventas (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

Rotación de cartera

Según Guajardo & Andrade (2008, pág. 160), “es indiscutible que las cuentas por cobrar se relacionan con las ventas que efectúa una empresa, pues están condicionadas en función del plazo de crédito que se les concede a los clientes”. Esto concerniente a un período de un año.

La razón es:

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

Rotación del activo fijo

De acuerdo a Villegas (2002, pág. 343) “la rotación de activos fijos se calcula dividiendo las ventas entre los activos fijos netos, la tasa de utilización de los activos fijos es de importancia crítica debido a que las inversiones en planta y equipo son cuantiosas y de larga duración”.

Además la Superintendencia de Compañías del Ecuador señala que también puede existir:

Una eventual insuficiencia en ventas; por ello, las ventas deben estar en proporción de lo invertido en la planta y en el equipo. De lo contrario, las utilidades se reducirán pues se verían afectadas por la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro; los intereses de préstamos contraídos y los gastos de mantenimiento (2010).

La razón es:

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

Rotación de ventas o del activo total

Conocido también como rotación del activo total “se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

La razón es:

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

También se lo conoce como “coeficiente de eficiencia directiva”, puesto que en gran parte ayuda a conocer cuánto dinero le generan sus activos al ser utilizados. No está demás conocer este particular, ya que este indicador puede identificar falencias con el fin de aplicar los correctivos necesarios para optimización de sus recursos.

Período medio de cobranza

Esta razón indica en una forma cuantitativa cuántos días tardan los clientes en cancelar sus cuentas, motivo por el cual las empresas pueden evaluar de mejor forma sus políticas de créditos al igual que la de sus cobros para fortalecerse en este aspecto para que no se produzca una inestabilidad empresarial a causa de este factor.

Para complementar la opinión del investigador nos basamos en la perspectiva de la Superintendencia de Compañías del Ecuador quien define que:

Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa. En la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un período bastante largo entre el momento que la empresa factura sus ventas y el momento en que recibe el pago de las mismas.

Debido a que el índice pretende medir la habilidad de la empresa para recuperar el dinero de sus ventas, para elaborarlo se utilizan las cuentas por cobrar a largo plazo podría distorsionar el análisis en el corto plazo (2010).

La razón es:

$$\text{Período medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

Período medio de pago

“Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios. El coeficiente adquiere mayor significado cuando se lo compara con los índices de liquidez y el período medio de cobranza” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

La razón es:

$$\text{Período medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y documentos por pagar} \times 365}{\text{Inventarios}}$$

A menudo la administración tarda mucho en pagar sus cuentas por lo que esto conlleva a una rotación lenta en los inventarios por ende existe un alto nivel de que la empresa se está financiando a través de estos. Por otra parte hoy en día la relación comercial entre empresas y proveedores se lo está realizando con el pago inmediato o con un crédito a corto plazo por el riesgo de que pueda haber altas cifras de pérdidas económicas.

Impacto de los gastos de administración y ventas

Actualmente las empresas presentan una utilidad bruta aceptable, pero esta puede verse afectada por altos gastos operacionales que sin duda deteriora el desempeño de todas las organizaciones.

La necesidad de prever esta situación hace que en el cálculo de este índice crezca en importancia, adicionalmente porque podría disminuir las posibilidades de fortalecer su patrimonio y la distribución de utilidades, con lo cual las expectativas de crecimiento podría impulsar a la vez aun peligroso endeudamiento que, a mediano plazo, restrinja los potenciales beneficios que generaría la empresa (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

La razón es:

$$\text{Impacto de los gastos Adm. y Ventas} = \frac{\text{Gastos. Adm. y Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Impacto de la carga financiera

Indica el porcentaje que tienen los gastos financieros sobre las ventas. Por tal motivo al momento de aplicar este coeficiente el organismo de control como la Superintendencia de Compañías del Ecuador sustenta y aconseja a la vez “que el impacto de la carga financiera no supere el 10% de las ventas, pues, aún en las mejores circunstancias, son pocas las empresas que reportan un margen operacional superior al 10% para que puedan pagar dichos gastos financieros” (2010).

La razón es:

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

Indicadores de rentabilidad

Un concepto básico y primordial sobre la rentabilidad lo definen Jones, Werner, Terrel & Terrel (2001, pág. 469) como “la factibilidad de una compañía para general utilidad. Si una compañía genera un alto nivel de utilidad con facilidad, se dice que tiene una alta rentabilidad”.

Sin embargo las razones de rentabilidad “miden el desempeño pasado de una firma y ayudan a predecir su nivel futuro de rentabilidad”, por lo tanto la administración de la empresa se involucra aquí directamente puesto que ellos son los que a través de este indicador evaluará durante el período analizado el desempeño fructífero o no de la entidad.

Para concluir con esta definición se destaca la opinión de Moreno (2003, pág. 97) quien expresa que: “los indicadores de rentabilidad son relaciones entre los resultados periódicos, reales o estimados y los recursos disponibles con los que cuentan las empresas para realizar sus operaciones”, que se relacionan con el “posicionamiento financiero y la medición del valor”.

Rentabilidad neta del activo (Dupont)

La Superintendencia de Compañías del Ecuador (2010) indica que: “Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio”.

La razón es:

$$\text{Rentabilidad neta del Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total, la variación presentada en su fórmula, conocida como “Sistema Dupont”, permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total, con lo que se puede identificar las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

Es oportuno manifestar que este Sistema nos muestra el porcentaje de utilidad, y para que este valor sea realmente satisfactorio se debe disponer de toda la información contable fidedigna que nos brinde un resultado que vaya de acuerdo a las expectativas esperadas. Además que analiza el crecimiento empresarial y su índice de rentabilidad.

Margen bruto

El margen bruto es muy importante ya se relaciona directamente con sus ingresos y costes financieros de los bienes y servicios que venden las empresas para tener una visión empresarial más clara de la situación económica de la misma para la toma de decisiones correspondiente.

Para complementar esta opinión del investigador citamos la perspectiva de la Superintendencia de Compañías del Ecuador (2010) quien afirma que “este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos”.

La razón es:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Cabe recalcar que en las empresas industriales el costo de ventas es el costo de producción por lo que para el cálculo correspondiente se debe tomar en cuenta otros aspectos esenciales que influyen para determinar este costo como el valor de los productos terminados ya que indudablemente afectara al margen bruto de utilidad.

Margen operacional

Investigando desde otro punto de vista encontramos que este “indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas. Nos indica si el negocio es o no lucrativo en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. (Fontalvo, Mendoza, & Morelos, 2011, pág. 322).

El margen operacional también tiene sus limitaciones ya que solo se conoce la rentabilidad de la empresa pero no los costos específicos que la empresa tiene, por lo que para complementar este analices se debe añadir otros indicadores como el margen antes y después de impuestos para tener una amplia visión de los ingresos de la compañía.

La razón es:

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad neta de ventas (margen neto)

Existen autores que se refieren sobre este indicador como la parte de las ventas netas disponibles para los propietarios, es el caso de Hoz, Ferrer & Hoz (2008, págs. 98,99) quien indica que “determina el porcentaje restante sobre cada unidad monetaria de ventas, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos. El margen neto de utilidades de la empresa más alto será el mejor”.

Concerniente a este tema se opina que se debe tener cuidado al analizar este indicador comparándolo con el margen operacional como a continuación se describe:

Este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede ser que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen bruto, las conclusiones serían incompletas y erróneas” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

La razón es:

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilida Neta}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad operacional del patrimonio

Investigando desde otro punto de vista encontramos que este “indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas. Nos indica si el negocio es o no lucrativo en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. (Fontalvo, Mendoza, & Morelos, 2011, pág. 322).

La razón es:

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacioanl}}{\text{Patrimonio}}$$

Rentabilidad financiera

Carvajal Luis y otros (2003, pág. 240) indica que:

El análisis de la rentabilidad financiera de la empresa pretende mostrar las causas y los efectos de las políticas de inversión y financiación de la empresa. Los índices de rentabilidad financiera constituyen una de las primeras fuentes de información para la toma de decisiones internas y externas de la empresa.

En mi opinión la rentabilidad financiera no es más que la consecuencia de las decisiones de financiación tomadas por la administración en cuanto a la forma de invertir sus recursos.

“Si bien la rentabilidad neta se puede encontrar fácilmente dividiendo la utilidad neta para el patrimonio, la fórmula a continuación permite identificar qué factores están afectando a la utilidad de los accionistas” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

La razón es:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

Bajo esta concepción, es importante para el empresario determinar que factor o factores han generado o afectado a la rentabilidad, en este caso, a partir de la rotación, el margen, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta. Con el análisis de estas relaciones los administradores podrán formular políticas que fortalezcan, modifiquen o sustituyan a las tomadas por la empresa” (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2010).

En síntesis todos estos indicadores complementan el análisis para la administración de la empresa en función al pago, al riesgo crediticio además que aporta a la toma de decisiones para el buen manejo de la empresa a nivel interno como externo y de esta manera ser competitivos.

Descripción conceptual de la variable dependiente

Gestión administrativa

Para empezar analizar este concepto primero analizaremos lo que es una organización, quienes son los gerentes y por último que es administrar para conjuntamente dar una opinión sobre este particular.

Para que exista una organización debe haber un grupo de personas quienes serán las encargadas de realizar distintas tareas para las cuales está enfocada esta organización con el objetivo de cumplir una meta.

Globalmente el mundo ha sufrido muchos cambios a los cuales nos hemos expuesto con el afán de que no solo estemos actualizados sino que además se implementen ideas innovadoras que sean aplicadas en estas organizaciones, que con el pasar del tiempo se han modificado no solo el criterio de sus conceptos más bien en la ideología de su contexto.

Hoy en día las organizaciones son más abiertas, más accesibles a los cambios, como ha sido la tecnología, los cambios sociales, económicos factores que han hecho que se adopten diferentes alternativas para implementarlas en sus lugares de trabajo. Como lo manifiestan Robbins & Coulter (2000, pág. 6) en una de sus listas donde citan “diferencias entre la visión tradicional y la visión contemporánea de lo que es una organización”.

Tabla N° 2: La organización cambiante

Organización tradicional	Organización nueva
Estable	Dinámica
Inflexible	Flexible
Enfocada en empleos	Enfocada en habilidades
El trabajo está definido por puestos de trabajo	El trabajo está definido en término de las tareas por realizar
Orientada hacia el individuo	Orientada hacia el equipo
Empleos permanentes	Empleos temporales
Orientada al mando	Orientada a la participación
Los gerentes siempre toman decisiones	Los empleados participan en la toma de decisiones
Orientada hacia reglas	Orientada hacia el cliente
Fuerza de trabajo relativamente homogénea	Fuerza de trabajo diversa
Días laborales definidos de 9 a 5	Días de trabajo sin límites de tiempo
Relaciones jerárquicas	Relaciones laterales y de red
Trabajo en las instalaciones de la organización en horarios específicos	Trabajo en cualquier lugar, a cualquier hora

Elaborado por: Robbins y Coulter
Fuente: Administración Robbins & Coulter

Por otra parte para que estas organizaciones funcionen correctamente deben ser dirigidas por personas que orienten diferentes áreas e impongan sus reglamentos para el buen cumplimiento de las labores que se realicen dentro de ella.

“Un gerente es un miembro de una organización que integra y coordina el trabajo de otros” (Robbins & Coulter, 2000, pág. 7).

En el área administrativa de una empresa no solamente existe un gerente también accionistas, jefes departamentales que son el eje principal en la administración y la toma de decisiones que influye en el correcto funcionamiento de las empresas.

Entonces qué es administrar para definir un concepto citaremos la perspectiva de Robbins & Coulter (2000) quien define que: “El término administración se refiere al proceso de coordinar e integrar actividades de trabajo para que éstas se lleven a cabo en forma eficiente y eficaz con otras personas y por medio de ellas”.

Es conveniente conocer que en la administración existe un proceso básico la planificación, organización, dirección y control, para que estas empresas sean manejadas con eficiencia y eficacia.

Tabla N° 3: Funciones administrativas

Planificación	Organización	Dirección	Control
Definir metas, establecer la estrategia y desarrollar subplanes para coordinar las actividades	Determinar qué es necesario hacer, cómo se llevará a cabo y quien lo realizará	Dirigir y motivar a todas las partes involucradas y resolver conflictos	Vigilar las actividades para asegurarse de que se realicen tal como fue planeado

Elaborado por: Robbins y Coulter
Fuente: Administración Robbins & Coulter

Estas funciones detalladas “conducen a cumplir el propósito declarado de la organización”.

Concerniente a este tema y aumentado la gestión que se hace en este mismo campo para Ramírez (2008) la gestión administrativa es un “sistema de información al servicio de las necesidades de la administración, con orientación pragmática destinada a facilitar las funciones de planeación, control y toma de decisiones”.

Planificación

Para conocer el significado de planeación nos basaremos en la opinión de Reyes (2003, pág. 244) quien en su libro cita a Goetz que ha dicho que planear es “hacer que ocurran cosas que, de otro modo, no habrían ocurrido”. Y a Anthony quien afirma que planear “consiste en el proceso para decidir las acciones que deben realizarse a futuro”.

En mi opinión la planificación es la toma de decisiones para alcanzar un objetivo a futuro, en donde se aplican diferentes herramientas que buscan el logro y el cumplimiento de la meta que desde un principio la empresa se fijó.

De igual manera esta planificación también se fundamenta en principios como lo detalla Reyes (2003, pág. 245):

El principio de la precisión

“Los planes no deben hacerse con afirmaciones vagas y genéricas, sino con la mayor precisión posible, porque van a regir acciones concretas”.

El principio de flexibilidad

“Dentro de la precisión establecida en el principio anterior todo plan debe dejar margen para los cambios que surjan en éste, ya en razón de la parte imprevisible, ya de las circunstancias que hayan variado después de la previsión”.

El principio de la unidad de dirección

“Los planes deben ser de tal naturaleza que pueda decirse que existe uno solo para cada función, y todos los que se aplican en la empresa deben estar de tal modo coordinados e integrados que en realidad puedan decirse que existen un solo plan general”.

El principio de consistencia

“Todo plan deberá estar perfectamente integrado al resto de los planes, para que todos interactúen en conjunto, logrando así una coordinación entre los recursos, funciones y actividades, a fin de poder alcanzar con eficiencia los objetivos”.

El principio de rentabilidad

“Todo plan deberá lograr una relación favorable de los beneficios que espera con respecto a los costos que exige, definiendo previamente estos últimos y el valor de los resultados que se obtendrán en la forma más cuantitativa posible”.

El principio de participación

“Todo plan deberá tratar de conseguir la participación de las personas que habrán de estructurarlo, o que se vean relacionadas de alguna manera con su funcionamiento”.

Organización empresarial

Según Reyes (1987, pág. 211) “la palabra organización viene del griego organon, que significa: instrumento”. Además cita a Terry quien define a la organización diciendo: “es el arreglo de las funciones que se estiman necesarias para lograr un objetivo, y una indicación de la autoridad y la responsabilidad asignadas a las personas que tienen a su cargo la ejecución de las funciones respectivas”.

Su importancia radica en que de esta manera la organización complementa como debe ser una empresa y cómo se establece:

- La estructura orgánica y el organigrama.
- Los cargos y funciones administrativas.
- Las normas y reglamentos de organización.
- Las máquinas, equipos y herramientas.
- La infraestructura de los talleres y oficinas.
- El recurso humano necesario.

En síntesis la organización empresarial es el conjunto de varios aspectos en donde la administración hace uso de sus facultades para la toma de decisiones en base a la información que se obtenga para el avance y éxito de las empresas en general.

Toma de decisiones

El contexto de la toma de decisiones es radical ya que puede aparecer en cualquier momento de nuestra vida cotidiana, por ende estamos expuestos a tomar decisiones imprevistas ya hayan sido analizadas o no, con el fin de dar solución inmediata a la adversidad que se presenta en ese momento.

A nivel empresarial es más complejo y real al momento de tomar decisiones, como lo afirma Robbins (1987), “La toma de decisiones es un proceso en el que uno escoge entre dos o más alternativas”.

Según Zamorano (2011, pág. 27) “La decisión es un proceso trascendente, puede significar el éxito o fracaso de una empresa, prosperidad o quebranto, riqueza o miseria”.

Sin embargo para hacerlas tenemos al alcance de nuestras manos información actualizada que nos ayudará a interpretar la situación real económica y financiera de la misma para que estas decisiones tengan un fundamento claro, preciso y conciso de por qué se las tomo.

“La toma de decisiones es, por así decirlo, la llave final a todo el proceso administrativo: ningún plan, ningún control, ningún sistema de organización tienen efecto, mientras no es una decisión” (Reyes, 1976). “El proceso de la toma de

decisiones, inicia cuando se identifica el problema, hasta evaluar la eficacia de la decisión” (Rojas, 2006).

Como lo anteriormente expresado carece de gran importancia al momento de decidir se cita algunos puntos específicos que se debe tomar en cuenta en ese momento como lo expone Reyes (1976):

- “Debe identificarse ante todo con toda claridad el problema sobre el que debemos decidir”.
- “Debemos garantizarnos de que tenemos la información necesaria para poder decidir”.
- “Debemos plantear con claridad, las diversas posibilidades de acción y ponderarlas”.
- “Deben irse eliminando las diversas alternativas, de acuerdo con su valor práctico decreciente”.
- “Deben tomarse todas las decisiones complementarias”.
- “Hay que establecer un sistema de control de resultados de nuestras principales decisiones.

En síntesis, todo esto es con el fin de conocer los hechos con más claridad y analizar el riesgo y las posibles soluciones que se le puede dar al problema en esa instancia. No obstante para las empresas esto no deja de ser una amenaza o una oportunidad, es por ello donde radica la importancia de que estas decisiones sean tomadas con responsabilidad, corroborando información veraz y oportuna, es decir una adecuada comprensión del entorno económico actual y futuro, fundamenta todas las decisiones tomadas que conlleva al éxito del mismo.

Las decisiones se toman de acuerdo a tres niveles de la organización como lo manifiesta (Chiavenato, 2009):



Gráfico N° 5: Pirámide organizacional
 Elaborado por: Valarezo, V. (2015)
 Fuente: Chiavenato (2009)

Nivel institucional (Decisiones estratégicas)

Este nivel llamado también estratégico, es el más alto de la organización y está constituido por los directivos, los propietarios o los accionistas de la organización. En él se definen los objetivos organizacionales y se analizan y toman las principales decisiones estratégicas.

Es decir, las decisiones se orientan al cumplimiento de los objetivos de la organización directamente.

Mercado

Según la opinión de Galicia (2010, pág. 2) acerca del tema:

En algunas empresas los gerentes de marketing toman decisiones basándose casi exclusivamente en su propio juicio, con poquísima información objetiva. A veces ni siquiera saben que están a punto de cometer el mismo error que sus predecesores. Cuando llega el momento de adoptar una decisión, desearían disponer de mayor información. Pero se ven obligados a prescindir de ella, pues para entonces es demasiado tarde.

Las estrategias eficaces de marketing requieren información sobre los mercados potenciales y sus probables respuestas a las mezclas de marketing, a la competencia y también a otras variables del entorno. Los administradores necesitan buena información para la implantación y el control. Sin ella no les queda más remedio que conjeturar, y eso constituye una invitación al fracaso en los cambiantes mercados modernos.

La toma de decisiones relacionados a los mercados tiene una importancia valida en las empresas; esto porque, de estas decisiones depende el posicionamiento de la empresa o de los productos sobre la competencia existente en el mercado. Por ello, estas decisiones deben estar basadas en un estudio minucioso del mercado y de los movimientos que realizan los competidores, la demanda, la oferta y otras variables importantes, que son necesarias conocerlas.

Producto

El Área de Comercialización e Investigación de Mercados (2009, pág. 25) manifiesta su punto de vista con respecto al producto donde comenta que:

Si buscamos en un diccionario el significado del término producto, podemos encontrar definiciones similares a ésta: “se llama producto a lo que se obtiene en un proceso de fabricación o en una fase del mismo”. Aunque en un sentido estricto esta definición no es incorrecta, sin embargo, no puede ser aceptada desde una óptica de marketing, ya que ello supondría orientar la actividad de la empresa en función del producto, esto es, y de acuerdo con lo aprendido en temas anteriores, sería caer en el error de la miopía del marketing. En este sentido, teniendo en cuenta la filosofía de marketing, el producto es “un conjunto de atributos tangibles e intangibles que el consumidor cree que posee un determinado bien para satisfacer sus necesidades”. De esta forma, esta definición es válida tanto para productos tangibles como para los intangibles (servicios, ideas, etc.).

Para tomar decisiones sobre el producto, es necesario conocer el proceso productivo y manejar adecuadamente los costos, es así que dentro del marketing se trata al producto como un aspecto importante de estudio dentro de los mercados; esto, dado que existen productos similares o sustitutos que son competencia directa para los de la empresa, siendo así el conocer esta variable, permitirá que se tenga una ventaja sobre la competencia y que las decisiones tomadas contribuyan al posicionamiento del mismo, incremento de las ventas lo que generaría un mayor volumen productivo y por ende ganancias en la institución.

Financiero

Para Lara & Sánchez (2011, pág. 5) opinan respecto a las tomas de decisiones financieras:

En el ambiente socioeconómico actual altamente competitivo y complejo, los métodos tradicionales de toma de decisiones se han vuelto relativamente inoperantes ya que los responsables de dirigir las actividades de las empresas e instituciones financieras se enfrentan a situaciones complicadas y dinámicas, que requieren de soluciones creativas y prácticas apoyadas en una base cuantitativa sólida.

Para tomar decisiones financieras, primeramente se recomienda realizar un análisis del estado actual en la que se encuentra la empresa, a partir de estos análisis financieros que se obtiene de la aplicación de indicadores se podrán tomar decisiones a fin de mejorar dichos indicadores aplicados.

Las decisiones que se tomen también se basa en los resultados que arrojan los estados al final de cada periodo, esto quiere decir, que si por ejemplo se obtuvieron pérdidas empresariales, se analizan las cuentas para saber que se hizo mal y realizar acciones correctivas.

Las tomas de decisiones financieras son importantes en las empresas, porque de estas dependen mejorar los ingresos y los resultados o por lo menos de mantenerlos sostenidamente en un largo periodo de tiempo; al no realizar análisis financieros, auditorias o llevar una contabilidad endeble, hará que las decisiones que se tomen sean erróneas, que podrían llevar a problemas que comprometan la existencia misma de las empresas.

Tecnología:

Según Rodríguez (2008, pág. 2) menciona al respecto:

La respuesta de la tecnología al primer tipo de procesos ha venido por la vía de los sistemas transaccionales, fundamentalmente los ERP's, es decir sistemas que facilitan la ejecución de los procesos administrativos, que ayudan a gestionar los recursos de la entidad y que garantizan una forma predefinida de ejecución del conjunto de tareas necesarias. Sin embargo, los Procesos de Toma de Decisiones se encuentran aún en una fase inicial en cuanto a su nivel tecnológico: la Toma de Decisiones sigue estando dentro del terreno reservado a los gestores y a sus capacidades innatas e intransferibles. Hoy en día existen tecnologías que pueden ayudar a la ejecución de los procesos de toma de decisiones: en general nos referimos a ella como tecnologías de Business Intelligence; sin embargo, la adopción que, de dichas tecnologías, ha hecho el mercado, y la propia evolución de la mayor parte de los fabricantes, nos presenta, bajo las siglas de BI, un conjunto de herramientas centradas en la

visualización y, en el mejor de los casos, el análisis; pero la gestión de los Procesos de Toma de Decisiones exige mucho más que una ayuda en la visualización.

Cuando se habla de tecnología y toma de decisiones, este se enfoca en como ésta tecnología ayuda o contribuye a tomar decisiones adecuadas, a partir de los resultados que estas permiten obtener; por ejemplo, si de mejorar los procesos productivos se trata, la maquinaria y tecnología ayuda a este aspecto; es así que, las decisiones estarían basados en la aportación que esta realice.

Nivel táctico (Decisiones tácticas)

Este nivel llamado también intermedio o gerencial, se encuentra entre el nivel institucional y el operativo, y se encarga de articular a los dos. Además, se encarga de escoger y capacitar al personal y distribuir y colocar la producción en distintos segmentos del mercado. Es el nivel que maneja los problemas que generan las decisiones tomadas en el nivel institucional y las operaciones realizadas en el nivel operativo.

En síntesis, estas decisiones se toman sobre los objetivos estratégicos de la organización de cómo realizar las actividades.

Contratación y selección de personal

La contratación del personal es importante, pues un recurso que las empresas utilizan para realizar sus actividades económicas; en este sentido, la toma de decisiones para contratar el personal adecuado, dependerá de un proceso adecuado en el cual fase a fase se pueda descubrir las potencialidades y debilidades de las personas, a fin de que la persona contratada contribuya al desarrollo empresarial.

Las compañías exitosas son aquellas que logran encontrar, atraer y retener las mejores personas del mercado. Un grupo de empleados capacitado se traduce en un aumento de productividad, pero encontrar estas personas no es una tarea fácil. El área de Recursos Humanos debe realizar diferentes actividades para encontrar a la persona con las habilidades, competencias, experiencia y conocimientos necesarios para llenar una vacante. Este proceso generalmente consume mucho tiempo ya que requiere bastante trabajo manual y la coordinación de varias personas a lo largo del proceso. (Bizagi Suite, 2014, pág. 4)

Para seleccionar al personal, se debe empezar por reconocer las necesidades de la empresa y el área a cubrir, basado en esto se empezara la búsqueda del personal que cumpla con dicho perfil, pues así se cubrirá con lo requerido y el personal contratado no demorará en acoplarse a los requerimientos y exigencia de la empresa.

Estructuración de Áreas

Dentro de las organizaciones hay un aspecto fundamental que se debe efectuar, y es el dar autonomía a las diferentes áreas empresariales para que estas tomen las decisiones dependiendo cada caso o situación que se presente, en este aspecto hay que mencionar que estas decisiones se toman poniendo siempre a consideración de la máxima autoridad empresarial; en este sentido, la especialización de cada área podrá tomar decisiones sin tener que acudir a la aprobación de la máxima autoridad, a excepción de aquellos aspectos que son necesarios que exista una aprobación expresa de la máxima autoridad.

Implica la toma de decisiones estratégicas sobre la agrupación de individuos o tareas en unidades de trabajo, departamentos o divisiones de la organización (...) La sinergia se alcanza mediante la especialización, la cual permite contar con expertos en áreas específicas (diferenciación), de manera que las personas se vuelven más hábiles en áreas concretas (...) así es como se refleja la diferenciación en el diseño organizativo. (...) El diseño de una organización también puede desempeñar un papel crítico en la integración. A la hora de tomar decisiones acerca del diseño apropiado para una organización, la alta dirección intenta encontrar aquella configuración que permita una combinación óptima de diferenciación e integración orientada a una adaptación a su entorno. (Reyes, 1987, pág. 99)

Nivel operativo (Decisiones operativas)

Este nivel llamado también técnico o núcleo técnico, se encuentra en las áreas inferiores de la organización. Abarca la ejecución diaria y eficiente de las tareas de la organización y se orienta casi exclusivamente a las exigencias impuestas por la naturaleza de las actividades, a los materiales que serán procesados y a la cooperación entre personas para llevar a cabo los trabajos.

Para concluir, este tipo de decisiones en este nivel pueden ser programadas ya que depende de las decisiones anteriores optadas para que estas se complementen al cumplimiento de metas al cual se quiere llegar.

Inversión de recursos

“El concepto económico de inversión hace referencia al incremento producido en el año en el conjunto de bienes de capital de la empresa, y su estudio y análisis proporciona una información esencial para el conocimiento de la industria y sus perspectivas futuras”. (Panoramica de la Industria, 2008)

En si la toma decisión para los recursos disponibles que las empresas poseen, es una acción que está acompañado de un estudio o análisis previos en los que se demuestre que la inversión va a mejorar los aspectos empresariales. En este sentido es importante que dichos estudios estén bien encaminados pues de estos depende la toma de decisión que puede ser positiva o negada en el posible caso de que no genere ningún rendimiento empresaria.

La toma de decisiones según Chiavenato (2009)

“La toma de decisiones es un proceso que consiste en hacer un análisis y elegir entre varias opciones un curso de acción”.

Elementos de la toma de decisiones:

Se puede enunciar los siguientes elementos como parte del proceso adecuado de decisiones a tomar:

1. Una persona que toma la decisión, o sea, la que elige entre varias opciones de acción, es el agente que está frente a una situación.
2. Los objetivos que la persona que toma la decisión pretende alcanzar con sus acciones.
3. Las preferencias son los criterios que la persona que toma la decisión aplica para hacer su elección.
4. La estrategia es el curso de acción que la persona que toma la decisión escoge para alcanzar sus objetivos de la mejor forma posible. El curso de acción es el camino escogido. Depende de los recursos disponibles y de la percepción de la situación.
5. La situación está formada por las condiciones que rodean a la persona que toma la decisión; muchos están fuera de su control, no tiene conocimiento de ellos y no los comprende, pero afectan su elección.
6. El resultado es la consecuencia o la resultante de una estrategia dada. (Chiavenato I. , 2009)

Proceso de la toma de decisiones

El proceso de toma de decisiones es complejo y depende tanto de las características individuales de quien toma la decisión como de la situación en que está inmerso y de la forma en que percibe la situación. En sentido estricto, el proceso de toma de decisiones se desarrolla en siete etapas:

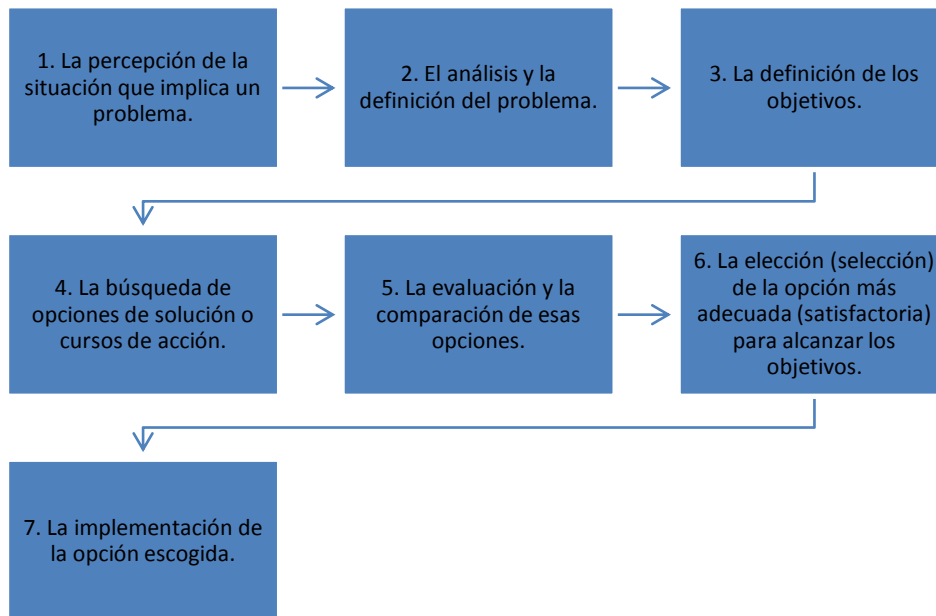


Gráfico N° 6: Proceso de la toma de decisiones
Elaborado por: Valarezo, V. (2015)
Fuente: Chiavenato (2009)

Riesgos de la toma de decisiones

Cuanto mayores sean los riesgos de corto plazo para el desempeño y la supervivencia de la organización en caso de que no se realice el cambio, más tendrá que desplazarse el iniciador hacia la derecha. Cuando los riesgos son pequeños y presionan poco, el iniciador tenderá a desplazarse hacia la izquierda. (Chiavenato I. , 2009)

“Aceptación de riesgos. Se refiere a la tolerancia de la empresa a la incertidumbre”.
(Chiavenato I. , 2009)

Ventajas y desventajas de la toma de decisiones

Tabla N° 4: Ventajas y desventajas de la toma de decisiones

Ventajas	Desventajas
Permite obtener resultados al corto, mediano y largo plazo.	Necesita de una evaluación previa para toma de decisiones precisas.
Se puede dar en distintos niveles operativos dentro de una organización.	Una mala decisión conlleva a malos resultados.
Los recursos son bien dirigidos.	Las correcciones de las malas decisiones conllevan a la utilización costos y recursos necesarios.
Permite dar cumplimiento a los objetivos	Malas decisiones retrasan el cumplimiento de objetivos.

Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Fuente: Chiavenato (2009)

El cumplimiento de objetivos y la toma de decisiones

Para el alcance de objetivos es necesarios contar con las herramientas necesarias, como una planificación o actividades predeterminadas, que guíen a las organizaciones a cumplir con los objetivos; es ahí donde la toma de decisiones se hace presentes, pues cada actividad que se ejecute vine dado por la toma de decisiones previa (si se la realiza o no, si utilizan o no los recursos, entre otros cuestionamientos).

Anteriormente se menciona que para la toma de decisiones es necesario contar con información o análisis previos que faciliten tomar decisiones, es por ello, que el análisis financiero es necesario si las decisiones van enfocadas hacia el alcance de mejores resultados; pues se parte de que, se cuenta con el conocimiento previo, y que dichos resultados hay que mejorarlos, por lo cual se ejecutan una serie de actividades que van de la mano con la toma de decisiones de cada uno del equipo de trabajo para el cumplimiento de ese objetivo (incrementar los rendimientos económicos)

Por ello, la toma de decisiones adecuadas y los análisis financieros, siempre irán a la par; pues se correlacionan y no puede existir el uno sin el otro; esto hace que las decisiones basados en los análisis previos permitan alcanzar mejores resultados; lo que se vuelve un efecto cíclico, pues una vez alcanzado los nuevos resultados se debe

analizar financieramente y si se logró el objetivo plantear incrementarlo o mantenerlo con nuevas actividades que irán de la mano de nueva toma de decisiones.

c. HIPÓTESIS

El análisis financiero incide significativamente en la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato durante el primer semestre del 2014.

Señalamiento de las variables

Variable independiente: Análisis Financiero

Variable dependiente: Toma de decisiones

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

a. MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

a.1. Modalidad

La presente investigación se desarrolló con la combinación de varias modalidades con el propósito de que se pueda obtener suficiente información en el proceso de conocimiento.

De campo

Según Muñoz (1998, pág. 9) expresa que: “son las investigaciones en las que la recopilación de información se realiza enmarcada por el ambiente específico en el que se presenta el fenómeno de estudio”.

De esta manera se buscó recabar a través de ciertas herramientas toda la información que fuera posible en el mismo lugar donde sucedieron los hechos, para comprobar lo que estuvo en lugar de estudio.

Por otra parte se incluyó la opinión de Spink

Es por esto que Dental Bonilla adoptó esta modalidad por lo que directamente entramos en contacto con la realidad, en donde se produjo el problema del análisis financiero y la toma de decisiones. Aquí claramente se aprecia el inconveniente que la empresa tuvo, es por esto que consideró factible realizar una observación directa en el lugar de los hechos; de igual manera se aplicó un check list al propietario, administrador, contador, auxiliar contable y vendedores con el fin de proponer a futuro una solución concreta.

Bibliográfica – Documental

En su libro manifiesta la importancia de la investigación bibliográfica por lo expresa que:

Es la clave en el desarrollo del conocimiento, ya que sistematiza, descubre y aporta nuevo conocimiento dando respuesta a la pregunta de investigación que le dio origen. Cabe subrayar que este tipo de investigación no se limita a recolectar datos, resumirlos y presentarlos, tampoco a abordar de manera general y superficial el tema de investigación. La realización de un trabajo de investigación bibliográfica debe recorrer diversos caminos que en ocasiones son difíciles de sortear, tanto por el exceso de optimismo como por la desesperación que se deriva de la complejidad del problema en estudio, así como por los grandes hoyos negros del conocimiento” (Méndez, 2008, pág. 25).

Para Muñoz (1998) la investigación documental “se centra exclusivamente en la recopilación de datos existentes en forma documental, ya sea de libros, textos o cualquier otro tipo de documentos; su único propósito es obtener antecedentes para profundizar en las teorías y aportaciones, ya emitidas sobre el tópico o tema que es objeto de estudio”.

Con esto se permitió sustentar el presente proyecto de investigación con el tema: “El análisis financiero y la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato durante el año 2014”, basándose en documentos como libros, revistas, tesis de grado, informes técnicos e internet, para ampliar el conocimiento y conjuntamente con la lectura científica darle al investigador una base para la construcción de conocimientos.

a.2. Enfoque

Este proyecto se desarrolló en base al enfoque mixto es decir se utilizó métodos cuantitativos y cualitativos en cuanto a la interpretación, comprensión y explicación del comportamiento de las variables del tema en estudio.

Para tener una perspectiva más amplia sobre el enfoque se cita a Sampieri, Fernández y Baptista (2006) quienes en forma gráfica analizan de mejor manera la combinación del enfoque cuantitativo y cualitativo:

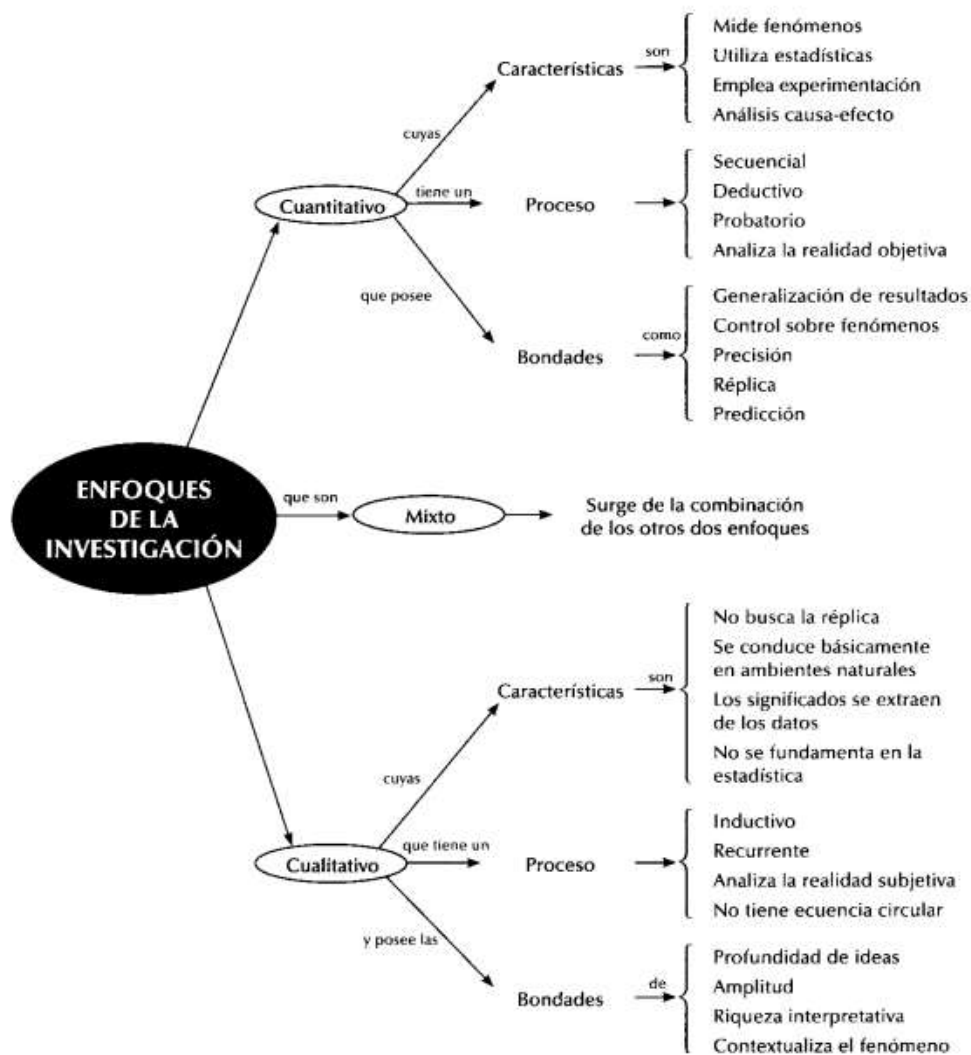


Gráfico N° 7: Enfoques de la investigación
Elaborado por: Valarezo, V. (2015)
Fuente: Metodología de la investigación

En cuanto al origen entre lo cuantitativo y cualitativo señala Mardones (1994) que fue Aristóteles, “quien sostenía una posición sustantiva mediante la aproximación y aprehensión a los fenómenos de la naturaleza, sociales y políticos a través de la observación sensible y empírica en forma deductiva y cualitativa dirigida a la búsqueda de explicaciones teleológicas, que aclaren con el fin de qué ocurren los fenómenos”.

En la perspectiva de Frank & Jeffrey (2005) los métodos cuantitativos “se apoyan en pruebas, escalas, cuestionarios y medidas fisiológicas y producen resultados”, en cambio los métodos cualitativos “se apoyan en la observación, entrevista, estudio de

casos y análisis de diarios o documentos y produce diagramas de flujo y descripciones narrativas de eventos y procesos”.

Para reforzar este criterio Corbetta (2007, pág. 47) sintetiza que:

La diferencia entre los dos enfoques reside en el grado de estructuración de los procedimientos. En el caso cuantitativo, el diseño de la investigación se construye antes de empezar a recopilar datos, y está estructurado y cerrado. En cambio, en la investigación cualitativa, el diseño no tiene una estructura fija, es abierto, de modo que permita captar lo imprevisto, y puede cambiar en el curso del proceso.

Es por esto que el investigador al adoptar este tipo de enfoque tuvo la responsabilidad de que a través de su conocimiento y habilidades, pudo generar la construcción de un modelo para valorar la información que le permita responder a sus interrogantes y a la vez facilite la toma de decisiones en la organización.

a.3. Nivel de investigación

En el presente estudio se puso en práctica la investigación descriptiva y exploratoria que se puntualizan a continuación:

Investigación descriptiva

Para los autores Sampieri, Fernández & Baptista (2006) “los estudios descriptivos – por lo general– son la base de las investigaciones correlacionales, las cuales a su vez proporcionan información para llevar a cabo estudios explicativos que generan un sentido de entendimiento y son altamente estructurados”.

Obviamente este estudio tiene un propósito “buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Danhke, 1989). Es decir, describe de modo sistemático las características de una población, para llegar a conocer los rasgos más predominantes para predecir el fenómeno en estudio, ya que estos pueden de ser de carácter cuantitativo o cualitativo.

Investigación exploratoria

La investigación exploratoria se usó para resolver un problema que no ha tenido la suficiente claridad e impulsó a determinar el mejor diseño de la investigación, permitiendo obtener aseveraciones congruentes para el análisis del mismo.

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan solo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar, sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas” (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006).

En mi opinión los estudios exploratorios preparan el terreno al cual vamos a estudiar, tomando en cuenta que en el camino se puede encontrar varias adversidades que serían común en un campo donde se va a explorar, pero es ahí donde el investigador hace uso de su conocimiento para lograr su objetivo determinar cómo es y cómo se presenta el Análisis Financiero y la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato durante el año 2014.

b. POBLACIÓN, MUESTRA, UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

b.1. Población

Una vez que se obtuvo toda la información posible, es fundamental que establezca a la población o de ser posible una parte de la misma para determinar el objeto de estudio del presente proyecto de investigación.

Por tanto se analizó primero un breve concepto de población visto desde la perspectiva de Del Cid, Méndez y Sandoval (2007, págs. 72,73) quienes en su libro citan a Triola quien conceptualiza que “población es la colección completa de todos los elementos (puntuaciones, personas, mediciones, etcétera) a estudiar”. Entonces se entiende por población a un conjunto de fenómenos que van hacer estudiados con el único objeto de obtener ayuda al investigador para el análisis de resultados.

Al definir población o universo se debe tener en cuenta que este análisis se lo hace desde varias alternativas como lo describe Sampieri, Fernández & Baptista (2003) “las características de la población pueden clasificarse atendiendo a tres aspectos:

De contenido: Estas características se refieren a que los sujetos u objetos a investigar posean la información requerida para ello.

De lugar: Se refiere a especificar claramente los límites geográficos y el tipo de institución en donde se realizará la investigación.

De tiempo: Esta característica se refiere al período en que los sujetos cumplen con las otras características.

El estudio estuvo orientado al personal de la empresa Dental Bonilla de la ciudad de Ambato durante el año 2014 que son en un total de 6 empleados dentro de la empresa.

Para el desarrollo de la investigación se propuso trabajar con una población que se resume en la siguiente tabla:

Tabla N° 5: Población sujeta a la investigación

Nómina	Frecuencia
Gerente - Propietario	1
Administrador	1
Contador	1
Auxiliar contable	1
Jefe de compras y ventas	1
Vendedor	1
TOTAL	6

Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Fuente: Dental Bonilla

b.2. Muestra

La muestra puede definirse brevemente como:

“El conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en la totalidad de una población, universo o colectivo, partiendo de la observación de una fracción de la población considerada” (Ander, 1971).

En base a esta definición en mi opinión cuando se selecciona algunos individuos, cosas, elementos, etc. de una población a eso se le llama muestra, y para apoyar esta definición del investigador se cita a Tamayo (1997, pág. 115) quien manifiesta que “la muestra descansa en el principio de que las partes representa al todo y por tal refleja las características que definen la población de la fue extraída, lo cual nos indica que es representativa”. Es decir esta muestra que seleccionamos debe ser representativa para el análisis correspondiente.

En la perspectiva de Bernal quien en su libro cita el esquema de Kinnear y Taylor sobre los pasos para definir una muestra se detallada a continuación:

Pasos en la selección de una muestra

- a. “Definir la población”
- b. “Identificar el marco conceptual”
- c. “Determinar el tamaño de la muestra”
- d. “Elegir un procedimiento de muestreo”
- e. “Seleccionar la muestra”

Cálculo de la muestra

Para la realización de este proyecto de investigación como se trata de una población menor a cien individuos no amerita el muestreo, sin embargo se hace constar la presente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQN + (N - 1)e^2}$$

Simbología

“n = Tamaño de la muestra”

“z = Nivel de confiabilidad”

“N = Población”

“P = Constante probabilidad de ocurrencia”

“Q = Constante de probabilidad de no ocurrencia”

“e = Error de muestreo 0,05 (5%)”

c. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES (APLICABLE PARA CUANTITATIVO Y CUALITATIVO)

Analizando la opinión de Tamayo (1997, pág. 109) sobre la Operacionalización de las variables define:

Se denomina variable un aspecto o dimensión de un fenómeno que tiene como característica la capacidad de asumir distintos valores, ya sea cuantitativa o cualitativa. Es la relación causa-efecto que se da entre uno o más fenómenos estudiados.

En toda variable el factor que asume esta condición debe ser determinado mediante observaciones y estar en condiciones de medirse para enunciar que de una entidad e observación a otra el factor varía, y por tanto, cumple con su característica.

La validez de una variable depende sistemáticamente del marco teórico que fundamenta el problema y el cual se ha desprendido, y de su relación directa con la hipótesis que la respalda.

Inicialmente se definen las variables contenidas en la hipótesis en forma teórica, luego en forma empírica, lo cual recibe el nombre de indicadores de variables.

Para que esta Operacionalización se lleve a cabo de una forma correcta se debe establecer los parámetros para medir las variables por lo que a continuación a través de un gráfico se detalla su contenido:



Gráfico N° 8: Factores para la operacionalización de variables
Elaborado por: Valarezo, V. (2015)
Fuente: El proceso de la investigación científica (Tamayo, 1997)

Variable Independiente: Análisis financiero

Tabla N° 6: Operacionalización de la variable independiente: Análisis financiero

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES O CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICA E INSTRUMENTO
HERRAMIENTAS DEL ANÁLISIS FINANCIERO: “Es una técnica que mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento financiero de una empresa y conocer su rentabilidad y capacidad de liquidez, financiamiento e inversión de la misma”.	Indicadores de Liquidez	Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Check List
		Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
	Indicadores de Solvencia	Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Check List
		Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	
		Endeudamiento del activo fijo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$	
		Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	
	Apalancamiento financiero	$\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Utilidad antes de impuestos e Intereses}} \times \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$	Check List	

	Rotación de cartera	$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$	
	Rotación del activo fijo	$\frac{Ventas}{Activo\ Fijo\ Neto\ Tangible}$	Check List
	Rotación de ventas o del activo total	$\frac{Ventas}{Activo\ Total}$	
Indicadores de Gestión	Período medio de cobranza	$\frac{Cuentas\ por\ cobrar\ x\ 365}{Ventas}$	
	Período medio de pago	$\frac{Cuentas\ y\ documentos\ por\ pagar\ x\ 365}{Inventarios}$	
	Impacto de los gastos administrativos y ventas	$\frac{Gastos.\ Adm.\ y\ Ventas}{Ventas}$	Check List
	Impacto de la carga financiera	$\frac{Gastos\ financieros}{Ventas}$	
Indicadores de Rentabilidad	Rentabilidad neta del activo (Dupont)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activo\ Total}$	
	Margen bruto	$\frac{Ventas - Costo\ de\ Ventas}{Ventas}$	

	Margen operacional	$\frac{Utilidad\ Operacional}{Ventas}$	Check List
	Rentabilidad neta de ventas (Margen Neto)	$\frac{Utilida\ Neta}{Ventas}$	
	Rentabilidad operacional del patrimonio	$\frac{Utilidad\ Operacioanl}{Patrimonio}$	
	Rentabilidad financiera	$\frac{Ventas}{Activo} \times \frac{UAI}{Ventas} \times \frac{Activo}{Patrimonio} \times \frac{UAI}{UAI} \times \frac{U}{U}$	

Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Variable Dependiente: Toma de decisiones

Tabla N° 7: Operacionalización de la variable dependiente: Toma de decisiones

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES O CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA E INSTRUMENTO
<p>“La toma de decisiones se define como la selección de un curso de acciones entre alternativas, es decir que existe un plan de compromiso de recursos de dirección o reputación, representa la tarea más importante y básica que se realiza en una organización, en la empresa es una labor de previsión al futuro y de corregir en función de la evolución del presente”.</p>	<p>Decisiones estratégicas o de planificación</p>	<p>Recursos de capital productos</p>	<p>¿Se efectúan continuamente reuniones para tratar alternativas de solución que a largo plazo ayudaran al crecimiento de la empresa?</p> <p>¿Al presentarse un problema en la empresa la administración cuenta con la información disponible inmediata para toma de decisiones?.</p> <p>¿La empresa dispone de políticas internas en las cuales se base al momento de tomar decisiones?</p> <p>¿Al momento de otorgar créditos se hace un examen exhaustivo al cliente que lo solicita?</p> <p>¿Se adquiere nueva mercadería se lo cancela inmediatamente?</p>	<p>Check List</p>

		¿Con respecto a la pregunta anterior esto se lo hace analizando si existe liquidez?
Decisiones tácticas o de pilotaje	Distribución del presupuesto Planificación	¿Se preparan presupuestos por parte del área contable por medio del cual se puedan tomar decisiones a corto plazo para la organización y distribución del capital en beneficio de la empresa? Check List
Decisiones operativas	Inversión de recursos	¿Se mantiene un análisis constante de la evolución de los trabajadores en sus labores asignadas que ayuden al cumplimiento de objetivos de la empresa? - Check List

Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

d. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS

Metodológicamente la construcción de la información se opera desde dos puntos de vista: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de la información.

d.1. Plan de recolección de la información

Para Campos (2010, pág. 105) según las fuentes de información que se utilizó en este proyecto nos dice:

“La investigación tiene por objeto afirmar, negar o comprobar algún aspecto de la realidad, por lo que el investigador requiere de datos e información desde el momento del diseño de la investigación hasta la presentación de resultados, en esta fase operativa el compilador se encargará metódicamente de recabar los datos e información necesaria para llegar a una conclusión que corrobore o niegue su hipótesis”.

Por tanto se puede decir que el uso adecuado de las herramientas depende para el procesamiento e interpretación de la información.

“la información se puede dividir en: de primera y segunda mano. La primera es de fuentes directas y de donde emana la información; la segunda se refiere a todos aquellos datos de los cuales se hace mención por segundas o terceras personas” (Campos, 2010). Sin embargo existe una gran diferencia entre las dos ya que depende mucho de la originalidad, tiempo y espacio de las fuentes de información.

En este trabajo investigativo se tomó información primaria de Dental Bonilla, distribuidora y comercializadora de productos odontológicos de la ciudad de Ambato, cuya constitución se dio hace 26 años, se encuentra cumpliendo con todas las obligaciones tributarias y laborales, pero carece de un análisis financiero que ayude a mejorar la toma de decisiones.

Los sujetos a ser investigados de acuerdo a la población corresponde a: el Gerente y Contador, ya que de ellos depende el funcionamiento y manejo del área financiera de la empresa Dental Bonilla en el cual se toman las diferentes decisiones.

El período de la investigación de campo que se aplicó se lo realizó en los meses de octubre y noviembre del 2015. Finalmente, para la recolección de la información también se acudió a fuentes secundarias como internet y bibliotecas.

Para el desarrollo del análisis financiero (variable independiente) y toma de decisiones (variable dependiente) se empleó las técnicas de entrevista y check list elaborado por el investigador; en donde a los individuos se les hizo preguntas cerradas usando procedimientos estandarizados, de manera que a cada uno se le hacen las mismas preguntas al fin de obtener evidencias del objeto de estudio. Por otra parte se decide utilizar también la técnica de descripción de tendencias como los Estados Financieros, en el cual se basó para obtener información aplicada ya con anterioridad y de éstos aplicar fórmulas específicas para obtener un valor o porcentaje para recabar información acerca de las falencias en cuanto al manejo de los recursos de la organización y por lo tanto tomar las acciones correctivas que éstas impliquen.

d.2. Plan de procesamiento de la información

El procesamiento de la información implica la realización de varios pasos independientemente de que se lo haga manualmente o se utilice medios electrónicos.

- Revisión crítica de la información recogida, es decir la limpieza de información defectuosa, contradictoria, incompleta y no permitida.
- Revisión de los estados financieros para el análisis respectivo y aplicación de las formulaciones que permitan realizar un análisis financiero.
- Sometimiento de la información al programa Excel para realiza tabulaciones, de las cuales se desglosan tablas y gráficos para una mejor presentación de la información.
- Se presenta la lista de verificación en este programa y se procede a su tabulación para el análisis e interpretación de datos respectivo.

- Se pasan cuadros y gráficos a Word para la presentación de la información el formato solicitado por la universidad.
- A partir de la información obtenida se somete a la comprobación de la hipótesis.
- Comprobado la hipótesis se procede a realizar las conclusiones y recomendaciones de la investigación, con lo cual se da cumplimiento a todos los objetivos de investigación.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

a. PRINCIPALES RESULTADOS

a.1. Resultados

Para el levantamiento de la información se desarrolló una lista de verificación o check list aplicado al gerente y contador de la empresa, porque son quienes manejan la parte financiera y toma de decisiones; por lo cual se presenta el siguiente análisis financiero a través de los indicadores aplicados en los años 2014 y 2015; así como, la lista de verificación para medir el cumplimiento.

Análisis financiero

RAZÓN CORRIENTE

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

2014

$$\text{Razón corriente} = \frac{249549.27}{170281.81}$$

$$\text{Razón corriente 2014} = 1.47$$

2015

$$\text{Razón corriente} = \frac{225328.66}{128963.87}$$

$$\text{Razón corriente 2015} = 1.75$$

Interpretación:

Para el año 2014 la razón corriente expresa que, por cada dólar de deuda que la empresa mantiene con terceros, se tiene 1.47 dólares, para pagar o respaldar esa deuda.

Para el año 2015 la razón corriente se incrementa y esta expresa que, por cada dólar que la empresa tiene en este año, se respalda con 1.75 dólares, por lo que posee mayor liquidez.

PRUEBA ACIDA

$$Prueba \acute{a}cida = \frac{Activo \ Corriente \ - \ Inventarios}{Pasivo \ Corriente}$$

2014

$$Prueba \acute{a}cida = \frac{249549.27 - 71168.20}{170281.81}$$

$$Prueba \acute{a}cida \ 2014 = 1.05$$

2015

$$Prueba \acute{a}cida = \frac{225328.66 - 65403.43}{128963.87}$$

$$Prueba \acute{a}cida \ 2015 = 1.70$$

Interpretación

En el 2014 se ve como experimenta un problema de respaldo a la deuda, pues por cada dólar de deuda que la empresa tiene; esta respalda dicha deuda con 1,05 dólares.

En el 2015 las cosas mejoran y el indicador de prueba ácida no baja demasiado, siendo este que por cada dólar de deuda en la empresa se tiene 1,70 dólares de respaldo presentando una mejor liquidez.

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

2014

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{172242.11}{261898.96}$$

$$\text{Endeudamiento del activo 2014} = 0.66$$

2015

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{128963.91}{238431.91}$$

$$\text{Endeudamiento del activo 2014} = 0.54$$

Interpretación

Se puede concluir que la participación de los acreedores en la empresa para el año 2014 es del 66% y para el año 2015 es del 54% sobre el total de los activos; lo cual no es un nivel elevado y muy riesgoso.

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Pasivo no corriente a largo plazo}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

2014

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{1960.30}{12349.69}$$

$$\text{Endeudamiento del activo fijo 2014} = 0.16$$

2015

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{0}{13103.25}$$

$$\text{Endeudamiento del activo fijo 2015} = 0$$

Interpretación

Para el 2014 el indicador fue del 16% que se interpreta que tan solo ese porcentaje fue financiado con deudas a largo plazo, mientras que el 2015 da 0% lo que indicaría que en el 2014 se terminaron de cancelar las deudas de los activos fijos.

APALANCAMIENTO

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

2014

$$\text{Apalancamiento} = \frac{261898.96}{89656.85}$$

$$\text{Apalancamiento 2014} = 2.92$$

2015

$$\text{Apalancamiento} = \frac{238431.91}{109468.04}$$

$$\text{Apalancamiento 2015} = 2.19$$

Interpretación

El apalancamiento para el 2014 es de 2.92 que indica que por cada dólar invertido se obtuvo 1.92 dólares de aumento en los activos; mientras que para el 2015 este indicador disminuye, e indica que por cada dólar de inversión realizado se obtuvo un incremento de 1.19 dólares en los activos.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Utilidad antes de impuestos e Intereses}} + \text{Activo Total}}$$

2014

$$\text{Apalancamiento financiero 2014} = \frac{0.6501}{0.2226}$$

$$\text{Apalancamiento financiero 2014} = 2.92$$

2015

$$\text{Apalancamiento financiero 2015} = \frac{0,0995}{0.0457}$$

$$\text{Apalancamiento financiero 2015} = 2.19$$

Interpretación

Aplicado la formula se observa que se tiene los mismo resultados que en el apalancamiento total, por lo que la interpretación hasta cierto punto es la misma; es decir que, para el 2014 es de 2.92 que indica que por cada dólar invertido se obtuvo en utilidades 1.92 dólares de incremento; mientras que para el 2015 este indicador disminuye, e indica que por cada dólar de inversión realizado se obtuvo un incremento de 1.19 dólares en relación a las utilidades.

ROTACIÓN DE CARTERA

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

2014

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{594615.21}{156003.17}$$

$$\text{Rotación de cartera 2014} = 3.81$$

2015

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{319462.33}{132230.37}$$

$$\text{Rotación de cartera 2015} = 2.42$$

Interpretación

La rotación indica cuantas veces la empresa realiza los cobros, interpretando que en el 2014 se realiza aproximadamente 4 cobros al año lo que indica que se está cobrando menos de un cuarto de la deuda al mes; de la misma forma sucede en el 2015, donde se evidencia que este indicador es más bajo; es de 2.42 veces lo que se demora en recuperarse la deuda.

ROTACIÓN DEL ACTIVO FIJO

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

2014

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{594615.21}{12349.69}$$

$$\text{Rotación del activo fijo 2014} = 48.15$$

2015

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{379462.33}{13103.25}$$

$$\text{Rotación del activo fijo 2015} = 28.96$$

Interpretación

Lo que indica la rotación del activo fijo es que este se lo hace en 48 veces en el 2014, y en 29 veces para el 2015; estos indicadores al ser elevados indican también que tienen un incremento importante en las ventas, aunque se observa algún inconveniente en el 2015.

ROTACIÓN DE VENTAS O DEL ACTIVO TOTAL

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

2014

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{594615.21}{261898.96}$$

$$\text{Rotación de ventas 2014} = 2.27$$

2015

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{379462.33}{238431.91}$$

$$\text{Rotación de ventas} = 1.59$$

Interpretación

Este indicador indica que la actividad de la empresa es dinámica y elevada, pues para el 2014 se obtuvo un indicador de 2.27 que indica las veces que rota el activo total, de la misma forma sucede para el 2015 en la que rota en 1.59 veces demostrando un dinamismo de la actividad empresarial que es muy aceptable.

PERIODO MEDIO DE COBRANZA

$$\text{Período medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

2014

$$\text{Período medio de cobranza} = \frac{156003.17 \times 365}{594615.21}$$

$$\text{Período medio de cobranza 2014} = 95.76$$

2015

$$\text{Período medio de cobranza} = \frac{132230.37 \times 365}{379462.33}$$

$$\text{Período medio de cobranza 2015} = 127.19$$

Interpretación

Este indicador preocupa, pues indica el período en el que la empresa cobra que para el 2014 dio como resultado que la empresa cobra cada 96 días aproximadamente; y en el 2015 este se eleva a 127 los días en los que la empresa cobra, por lo que se debe revisar el manejo de estas cuentas y la gestión de cobros.

PERIODO MEDIO DE PAGO

$$\text{Período medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y documentos por pagar} \times 365}{\text{Inventarios}}$$

2014

$$\text{Período medio de pago} = \frac{62643.02 \times 365}{71168.20}$$

$$\text{Período medio de pago} = 321.28$$

2015

$$\text{Período medio de pago} = \frac{30623.95 \times 365}{65403.43}$$

$$\text{Período medio de pago} = 170.90$$

Interpretación

Indica en promedio los pagos que realiza la empresa en número de días, es decir que en el 2014 pago las deudas a los 321 días, lo que no es muy recomendable porque se tiene problemas con los proveedores; asimismo en el 2015 se redujo las deudas por lo que los pagos se dan cada 170 días.

IMPACTO DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

$$\text{Impacto de los gastos sdm. y ventas} = \frac{\text{Gastos. Adm. y Ventas}}{\text{Ventas}}$$

2014

$$\text{Impacto de los gastos sdm. y ventas} = \frac{526043.18}{594615.21}$$

$$\text{Impacto de los gastos adm. y ventas 2014} = 0.88$$

2015

$$\text{Impacto de los gastos adm. y ventas} = \frac{366644.44}{379462.33}$$

$$\text{Impacto de los gastos adm. y ventas 2015} = 0.97$$

Interpretación

Para el 2014 los gastos administrativos y de ventas impactaron en las ventas en un 88% considerándolos muy importantes; de la misma manera sucede en el 2015 donde el impacto de los gastos administrativos sobre las ventas es del 97%.

IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

2014

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{177.10}{594615.21}$$

$$\text{Impacto de la carga financiera} = 0.000298$$

2015

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{2578.91}{379462.33}$$

$$\text{Impacto de la carga financiera} = 0.006796$$

Interpretación

Se observa que el impacto de la carga financiera en realidad es mínimo aunque suena contraproducente por los indicadores vistos anteriormente, ya que en el 2014 el impacto de la deuda o los gastos financieros sobre las ventas es de 0.03%, mientras que para el 2015 es del 0.68%,

RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO (DUPONT)

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

2014

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{68572.03}{594615.21} \times \frac{594615.21}{261898.96}$$

$$\text{Rentabilidad neta del activo 2014} = 0.2618$$

2015

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{12817.89}{379462.33} \times \frac{379462.33}{238431.91}$$

$$\text{Rentabilidad neta del activo 2015} = 0.0538$$

Interpretación

En el 2014 la rentabilidad neta es aceptable en relación a los activos porque es del 26,18% sin embargo esta desciende drásticamente para el 2015 en el su valor representa 5,38% por lo que se deberá tomar las medidas necesarias e incrementar este valor.

MARGEN BRUTO

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

2014

$$\text{Margen bruto} = \frac{594615.21 - 454226.22}{594615.21}$$

$$\text{Margen bruto 2014} = 0.2361$$

2015

$$\text{Margen bruto} = \frac{379462.33 - 300794.05}{379462.33}$$

$$\text{Margen bruto 2015} = 0.2073$$

Interpretación

De la misma manera el nivel bruto la rentabilidad de las ventas es 23.61% para el 2014, y del 20.73% para el 2015. Es un porcentaje aceptable de acuerdo con el giro de la empresa.

MARGEN OPERACIONAL

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

2014

$$\text{Margen operacional} = \frac{68572.03}{594615.21}$$

$$\text{Margen operacional} = 0.1153$$

2015

$$\text{Margen operacional} = \frac{12817.89}{379462.33}$$

$$\text{Margen operacional} = 0.0338$$

Interpretación

En cuanto a la utilidad sobre las ventas, se observa que en el 2014 son aceptables, siendo 11.53% y que en el 2015 decrecen drásticamente llegando a un 3.38%, por lo que se deben tomar medidas necesarias para incrementar este valor.

RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

2014

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{68572.03}{89656.85}$$

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = 0.7648$$

2015

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{12817.89}{109468.04}$$

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = 0.1171$$

Interpretación:

De la misma manera la rentabilidad generada en relación al patrimonio es del 76.48% para el 2014 siendo un indicador bastante atractivo, mientras que en el 2015 este disminuye drásticamente a 11.71% por lo que se debe propender al alza o mantenerlo en un nivel promedio que sería lo aceptable.

RENTABILIDAD FINANCIERA

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

2014

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{594615.21}{261898.96} \times \frac{68572.03}{594615.21} \times \frac{261898.96}{89656.85} \times \frac{68572.03}{68572.03} \times \frac{68572.03}{68572.03}$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = 0.7647$$

2015

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{379462.33}{238431.91} \times \frac{12817.89}{379462.33} \times \frac{238431.91}{109468.04} \times \frac{12817.89}{12817.89} \times \frac{12817.89}{12817.89}$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = 0.1171$$

Interpretación

Analizado la rentabilidad financiera se obtiene un indicador elevado del 76.47% para el año 2014 que es muy aceptable, pero que en el 2015 se observa que decrece drásticamente, por lo que es necesario observar que es lo que sucedió, porque el indicados alcanza una rentabilidad del 11.71%.

Aplicado los distintos indicadores con la información correspondiente a los años 2014 y 2015, y que fueron presentados en los estados financieros conforme declaraciones al

Servicio de Rentas Internas SRI, se procede a realizar un análisis de la información recolectada en el campo, aplicado la lista de verificación o check list al gerente y contador de la empresa; obteniendo los siguientes resultados:

Análisis check list

Tabla N° 8: Razón corriente

ALTERNATIVA	F	%
Si	4	50%
No	4	50%
TOTAL	8	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

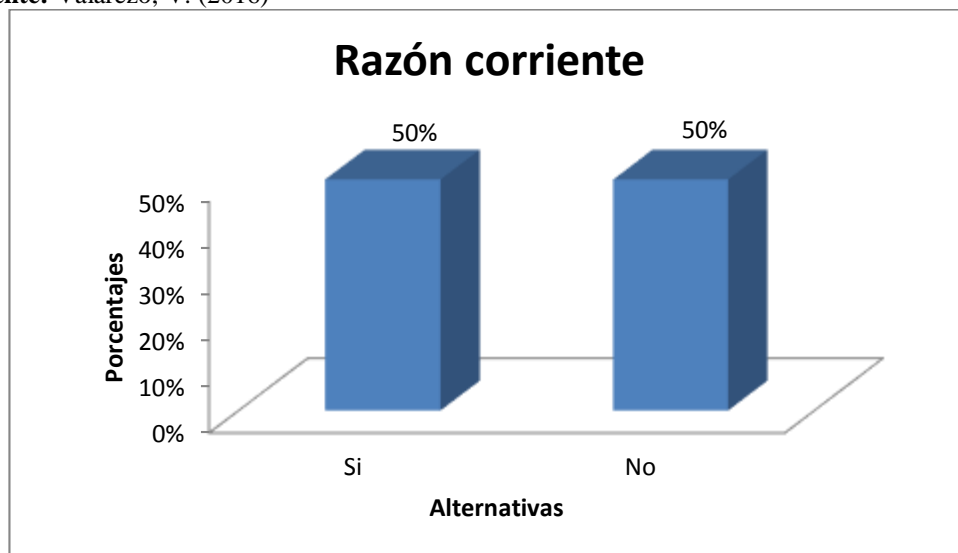


Gráfico N° 9: Prueba acida

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Del total de preguntas realizadas sobre la razón corriente tanto al gerente como al contador, existió que esta se lleva de manera adecuada con el 50% mientras que de la misma manera existe aspectos negativos que se tiene que mejorar.

Interpretación

El indicador necesita mejorarse en algunos sentidos, pues tanto el gerente como el contador dicen llevarlo en 50% bien y un 50% que faltaría por mejorar.

Tabla N° 9: Prueba acida

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	50%
No	2	50%
TOTAL	4	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

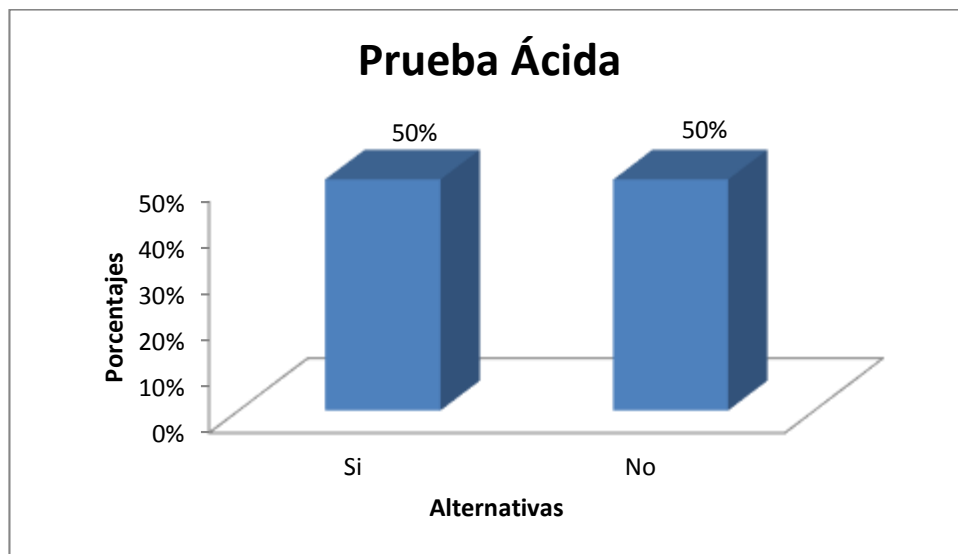


Gráfico N° 10: Prueba acida

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

De dos preguntas realizadas se tiene que existe aspectos positivos y negativos divididos, pues un 50% corresponde a Si y un 50% corresponde a No.

Interpretación

Tanto el gerente como el contador, opinan que existe problemas con las cuentas de cobro, por ello se debe mejorar este aspecto pues estaría un 50% acertado y 50% por mejorar.

Tabla N° 10: Endeudamiento del activo

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

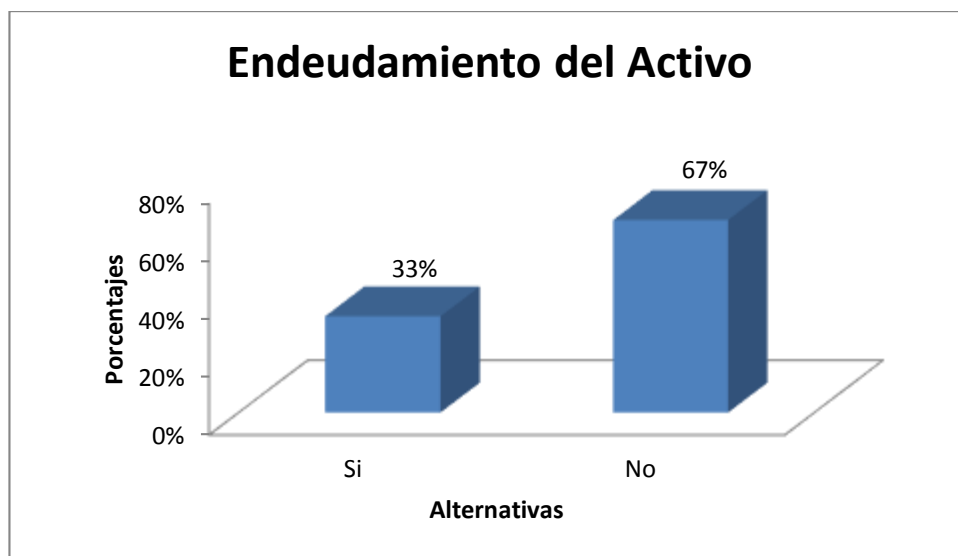


Gráfico N° 11: Endeudamiento del activo

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Del total respuestas contenidas en este ítem, un 33% son respuestas afirmativas que corresponderían a que el indicador se lo lleva de manera adecuada, mientras que un 67% da como resultado aspecto negativos, es decir que el indicador es inadecuado.

Interpretación

El indicado debe ser mejorado pues existe una adversidad en las respuestas, dando un no con el 67% que refleja que existe problemas en el indicador.

Tabla N° 11: Endeudamiento del activo

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

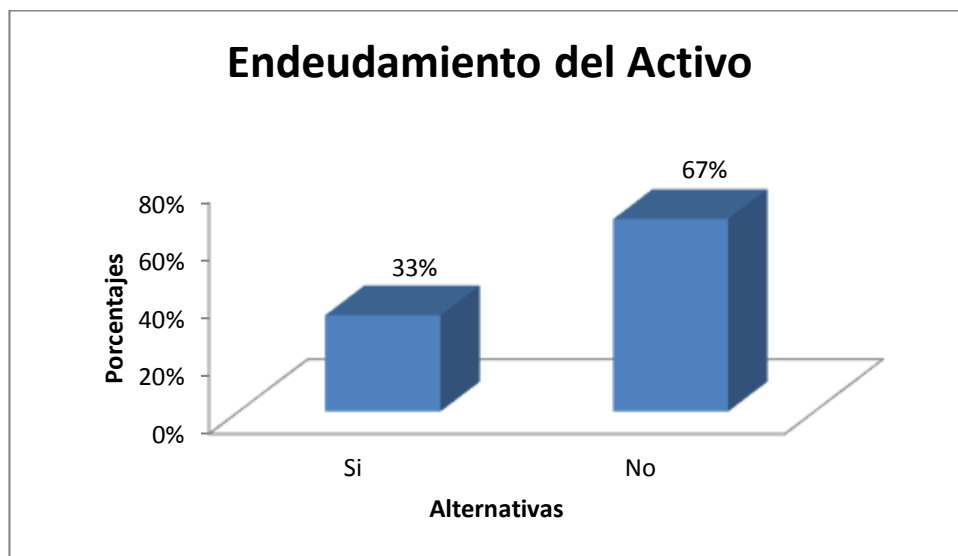


Gráfico N° 12: Endeudamiento del activo

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

De la misma manera, las respuestas positivas representan un 33% mientras que las negativas un 67% con lo cual este indicador también experimenta problemas.

Interpretación

Existen respuestas que son negativas por lo que el indicador debe experimentar una serie de adversidades que esté afectando a este indicador, que deberán ser tomados en cuenta para una mejor toma de decisiones.

Tabla N° 12: Endeudamiento del activo fijo

ALTERNATIVA	f	%
Si	5	83%
No	1	17%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

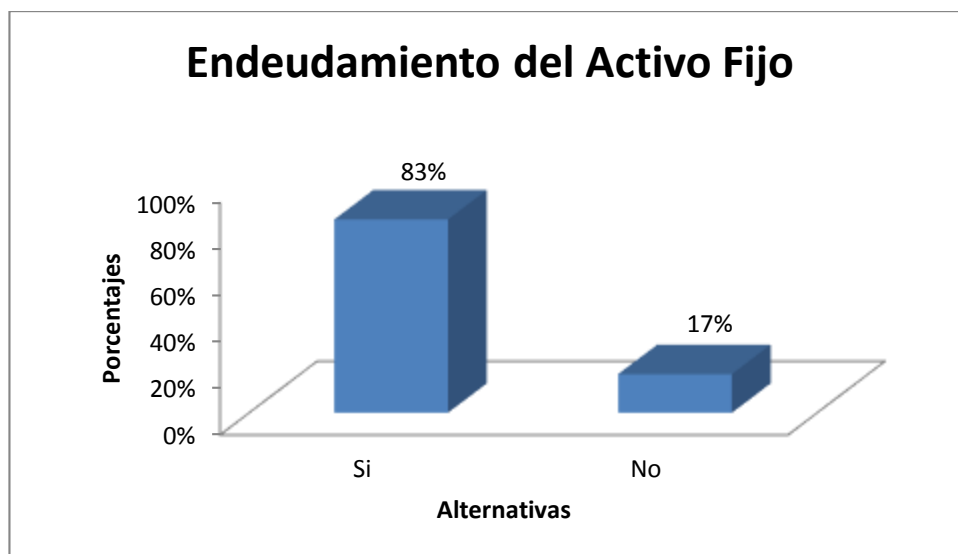


Gráfico N° 13: Endeudamiento del activo fijo

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

De las respuestas recibidas por el gerente y el contador, existe un si con el 83%, mientras que las negativas representan un 17%.

Interpretación

La mayoría de las respuestas indican que el indicador del endeudamiento sobre los activos fijos es llevado de una manera más adecuada, sin embargo aún hay ciertos aspectos que se deberán pulir para mejorarlo al 100%.

Tabla N° 13: Apalancamiento

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

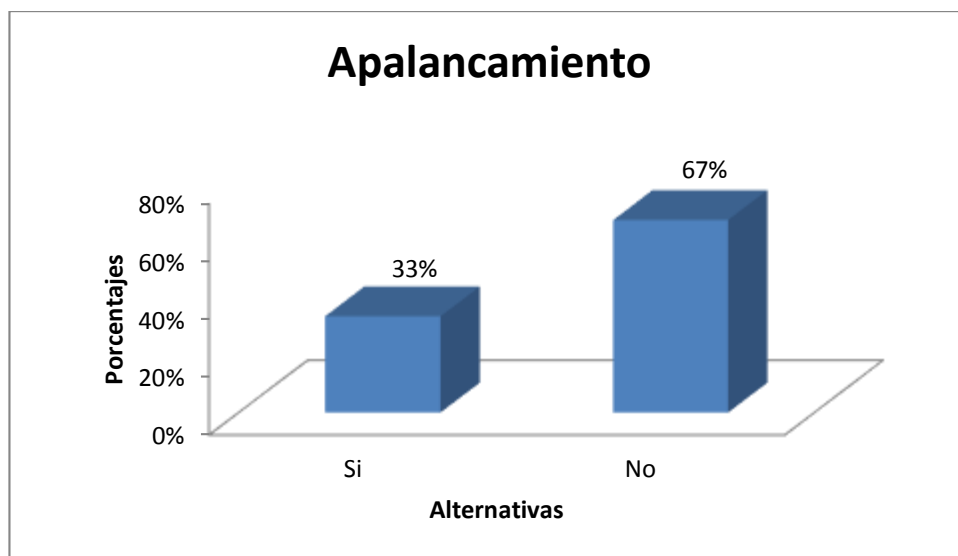


Gráfico N° 14: Apalancamiento

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Sobre las respuestas recibidas del indicador de apalancamiento, un 33% corresponde a un sí, mientras que el 67% son respuestas negativas (no).

Interpretación

La mayoría de respuestas indican que hay factores negativos que afectan al indicador y que debe ser mejorados, pues el apalancamiento es uno de los indicadores financieros más importantes que debe ser llevado adecuadamente.

Tabla N° 14: Apalancamiento financiero

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

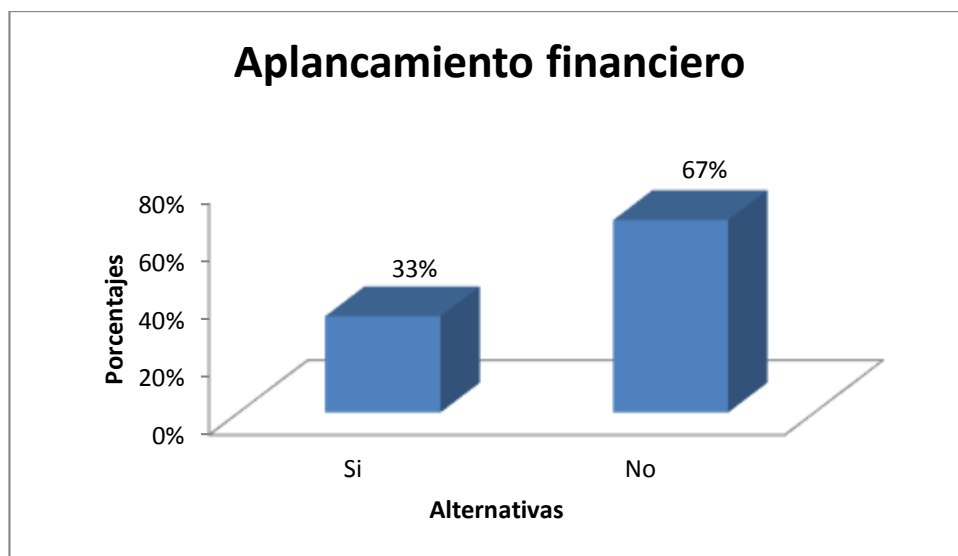


Gráfico N° 15: Apalancamiento financiero

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Al igual que al anterior indicador, el apalancamiento financiero recibió respuestas negativas (no) con el 67%, mientras que las afirmativas o si, un 33%.

Interpretación

De igual manera se debe mejorar los aspectos negativos para que el indicador sea aceptable al 100%, por lo que se debe tomar en consideración dichas respuestas y revertir estos efectos negativos en positivos.

Tabla N° 15: Rotación del activo fijo

ALTERNATIVA	f	%
Si	4	100%
No	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

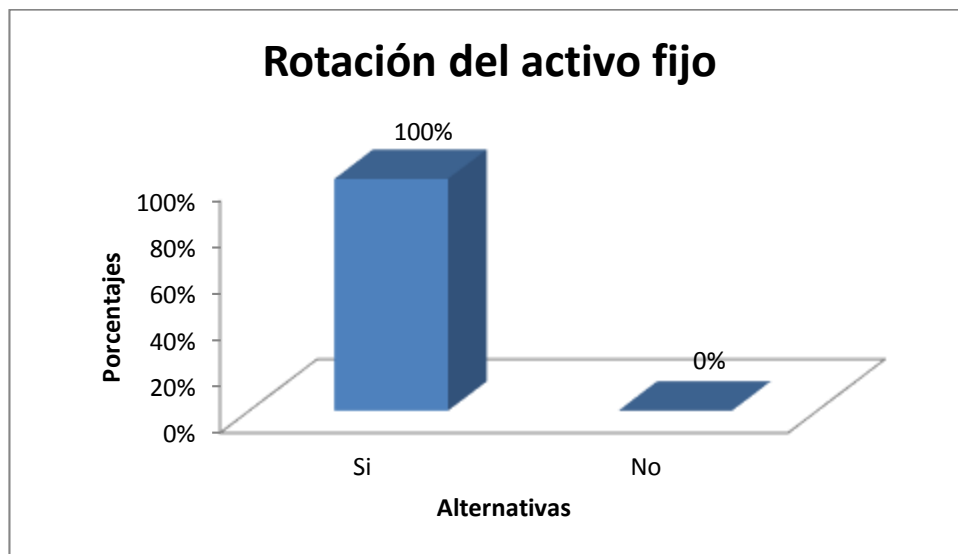


Gráfico N° 16: Rotación del activo fijo

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Este indicador es llevado adecuadamente, las respuestas son si al 100%, mientras que no existió negatividad (0%).

Interpretación

De la misma manera, se debe propender a mantener este indicador, ya que dio el 100% debido a la actividad misma de la empresa donde existe mucha rotación y por ende el indicador es positivo en este sentido.

Tabla N° 16: Rotación de ventas

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	50%
No	2	50%
TOTAL	4	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

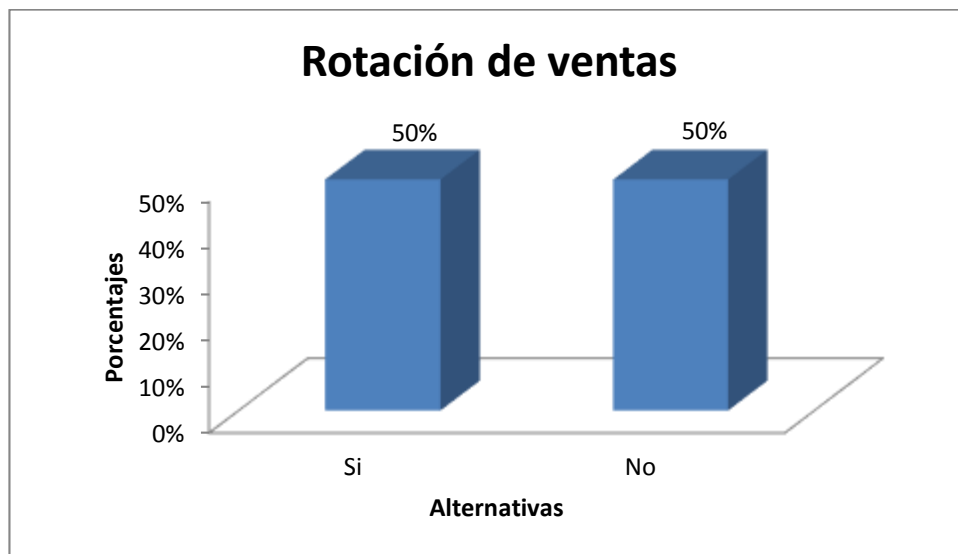


Gráfico N° 17: Rotación de ventas

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Sobre la rotación en ventas se obtuvo el 50% de afirmaciones y un 50% de negaciones.

Interpretación

El indicador es llevado de buena manera pero se debe mejorar en definitiva para alcanzar el 100%, hay que mencionar que el indicador aun así es positivo por el gran volumen de ventas que se tiene en la empresa.

Tabla N° 17: Periodo medio de cobranza

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

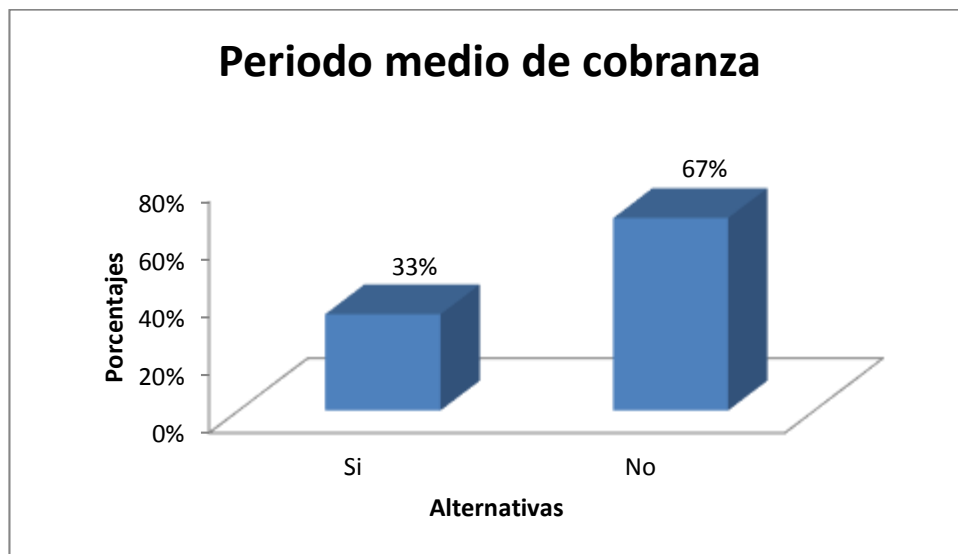


Gráfico N° 18: Periodo medio de cobranza

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Uno de los problemas identificados en la empresa es el periodo medio de cobranza, así lo rectifican los encuestados con el 33% de afirmaciones y un 67% de negaciones.

Interpretación

Es necesario mejorar los aspectos que encierran a este indicador, pues existen demasiadas respuestas negativas que respaldan a lo observado sobre la gestión de cobranzas que es deficiente.

Tabla N° 18: Periodo medio de pago

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	25%
No	6	75%
TOTAL	8	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

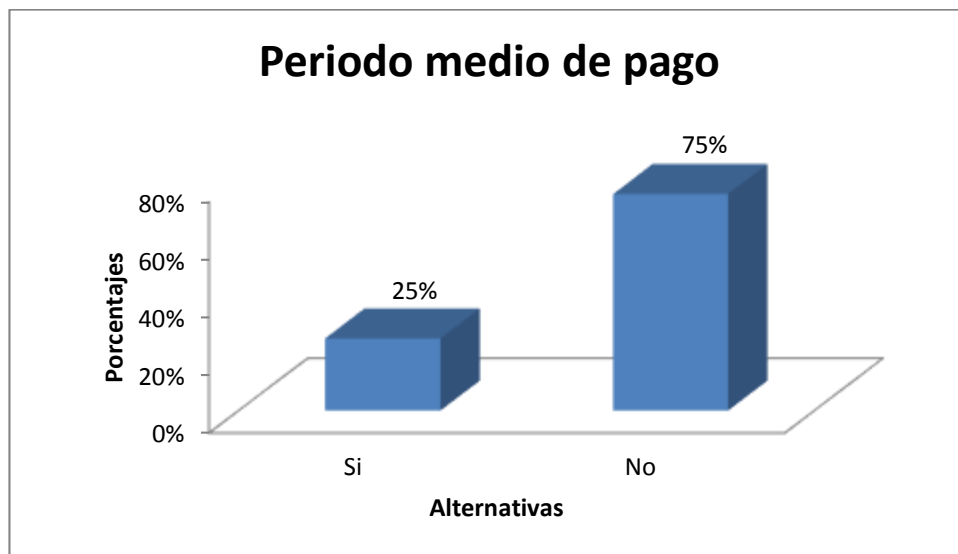


Gráfico N° 19: Periodo medio de pago

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

De las respuestas recibidas, existe un 25% con respuestas en afirmativas, mientras que un 75% corresponde a no o negaciones.

Interpretación

De la misma manera se debe revisar los antecedentes de este indicador, pues existe problemas que se evidencian con la aplicación del indicador, en este sentido se debe tomar decisiones adecuadas que ayuden a la empresa a consolidar el indicador de mejor manera.

Tabla N° 19: Impacto de los gastos de administración y ventas

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

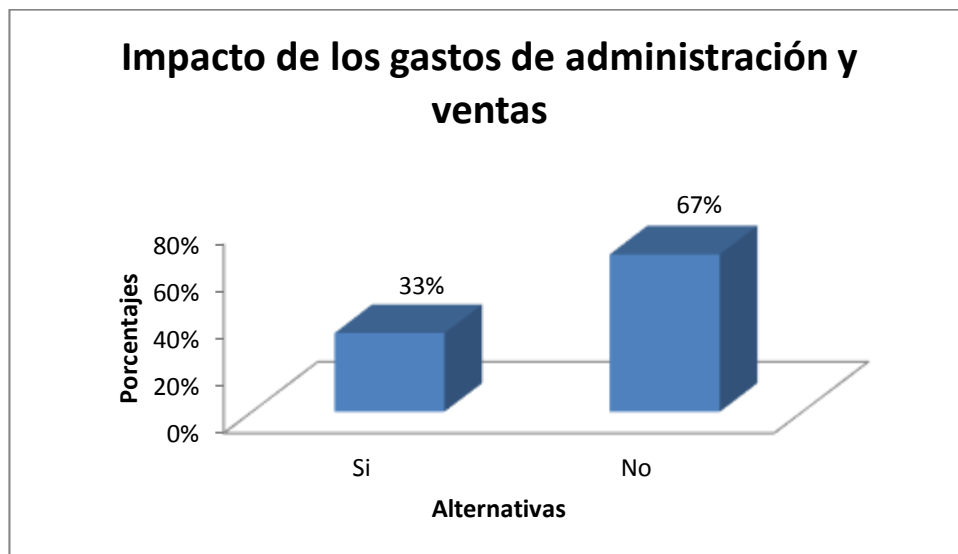


Gráfico N° 20: Impacto de los gastos de administración y ventas

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Sobre el impacto de los gastos de ventas y administración se tiene que 33% corresponde a respuestas con Si, y un 67% a respuestas con No.

Interpretación

Hay que mejorar las adversidades que se han evidenciado para mejorar el indicador, pues los gastos de administración y ventas son necesarios para la salud financiera de la empresa, por lo que el indicador debe presentar las mejores opciones en mejorar este indicador.

Tabla N° 20: Impacto de la carga financiera

ALTERNATIVA	f	%
Si	4	67%
No	2	33%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

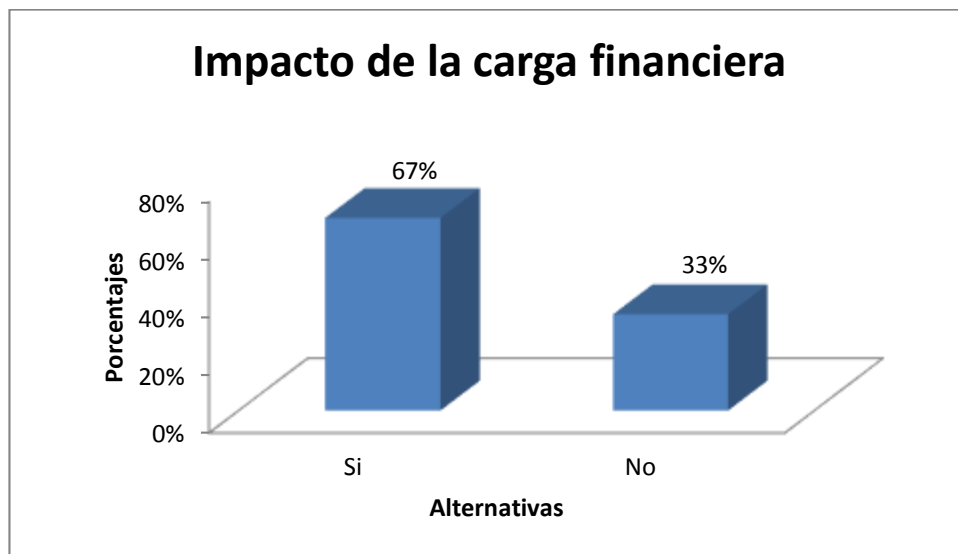


Gráfico N° 21: Impacto de la carga financiera

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Se tiene como respuestas del gerente y contador, afirmaciones con el 67% y negaciones con el 33%.

Interpretación

Del total respuestas recibidas, existen afirmaciones que ayudan a identificar que este indicador se lo lleva de buena manera, sin embargo hay que mejorar las situaciones para llegar al 100%.

Tabla N° 21: Rentabilidad neta del activo (DUPONT)

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	50%
No	2	50%
TOTAL	4	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

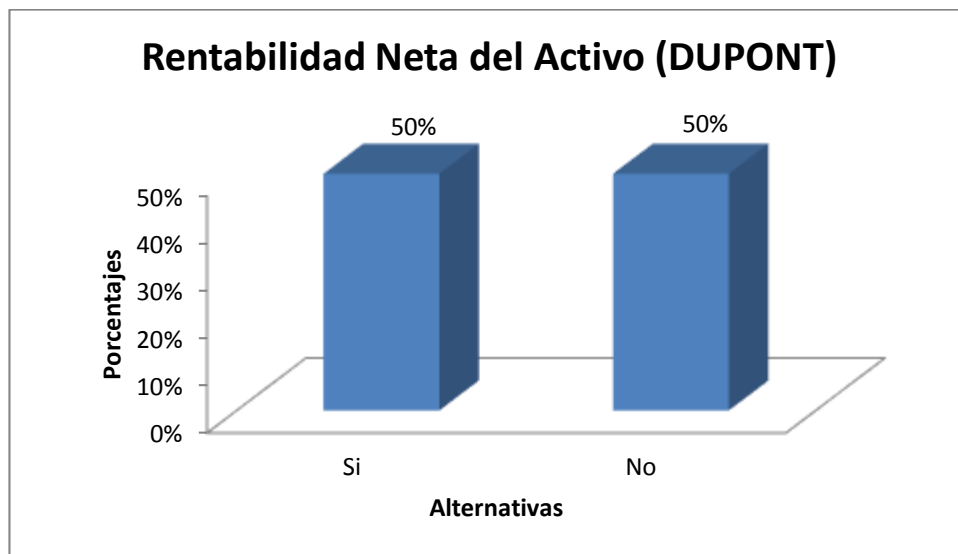


Gráfico N° 22: Rentabilidad neta del activo (DUPONT)

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Se obtiene respuestas positivas con el 50% y negativas con el mismo porcentaje (50%) dados por el gerente y contador de la empresa.

Interpretación

El indicador se lo lleva de buena manera sin embargo hay muchos aspectos que mejorar para llegar a un 100%. Cada aspecto que se menciona dentro de la investigación y en si en este análisis se encuentra en el anexo 1 que corresponde a la lista de verificación.

Tabla N° 22: Margen bruto

ALTERNATIVA	f	%
Si	3	50%
No	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

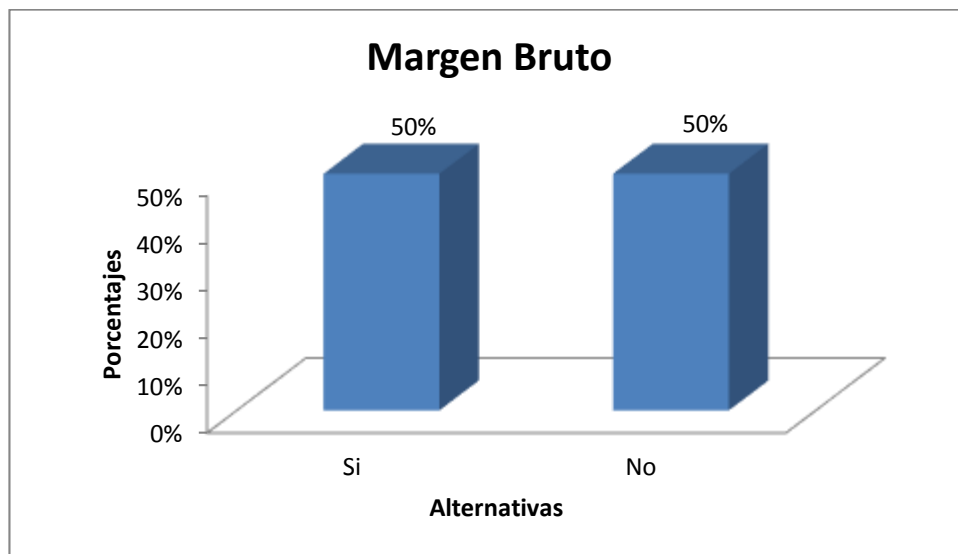


Gráfico N° 23: Margen bruto
Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Este indicador también alcanza una paridad en las respuestas, pues las afirmativas y negativas representan 50% cada una respectivamente.

Interpretación

Es necesario realizar una revisión de los ítems e información financiera, aunque el indicador se lo lleva de buena manera es necesario adecuar las condiciones para identificarlo e interpretarlo de mejor manera.

Tabla N° 23: Margen operacional

ALTERNATIVA	f	%
Si	6	100%
No	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

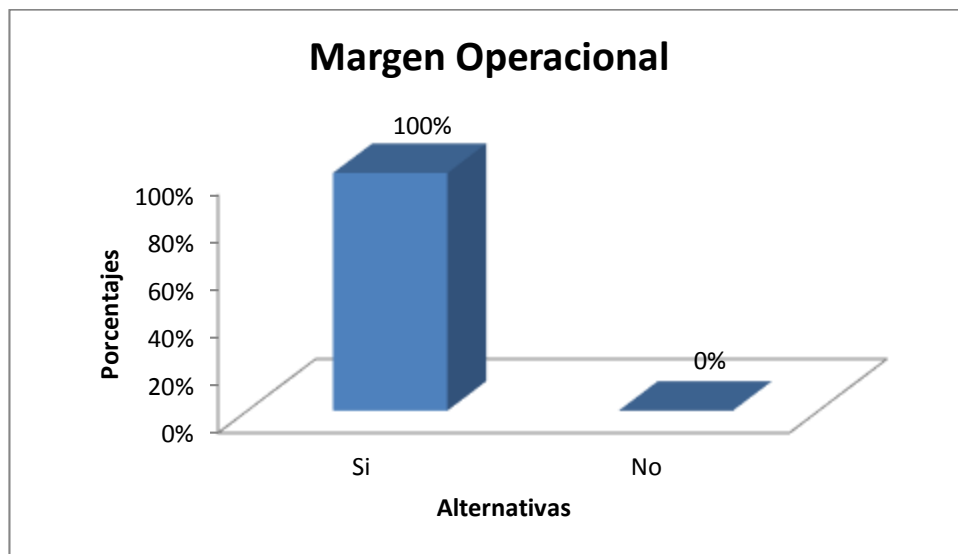


Gráfico N° 24: Margen operacional

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Sobre las preguntas alcanzadas en este indicador, cumple con el 100% por lo que se lo conlleva de manera adecuada.

Interpretación

Este indicador cumple con la mayoría de las expectativas, sin embargo es necesario realizar una revisión constante, para mantener este indicador que es uno de los más importantes en la empresa, que es necesario revisarlo constantemente.

Tabla N° 24: Rentabilidad neta de ventas

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

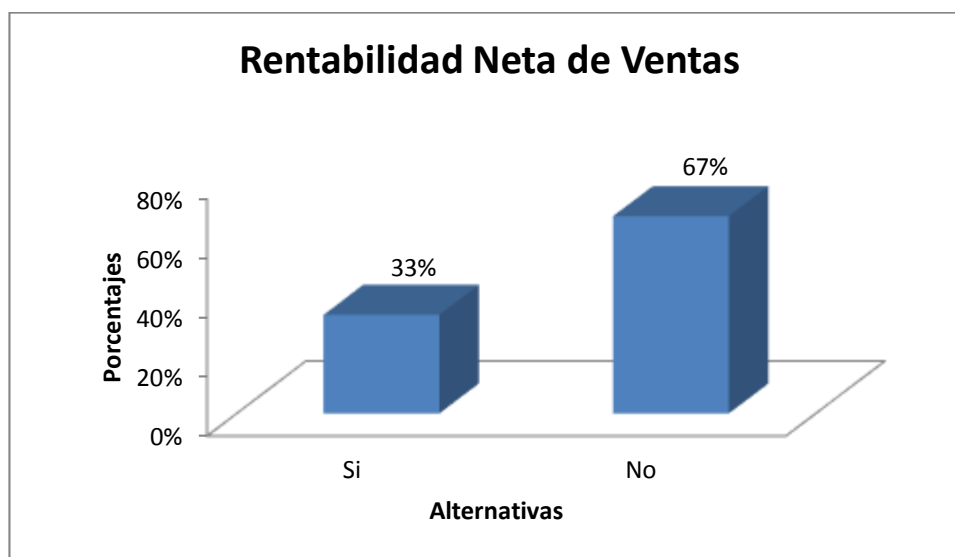


Gráfico N° 25: Rentabilidad neta de ventas

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Se observa que un 67% de las respuestas referente a este indicador son negativas, un 33% corresponde a respuestas afirmativas.

Interpretación

La mayoría de las respuestas dan como resultado la necesidad de mejorar aspectos que tienen que ver con la rentabilidad neta en ventas, pues sobresalen los aspectos negativos y estos deben ser mejorados para obtener un mejor indicador.

Tabla N° 25: Rentabilidad operacional del patrimonio

ALTERNATIVA	f	%
Si	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

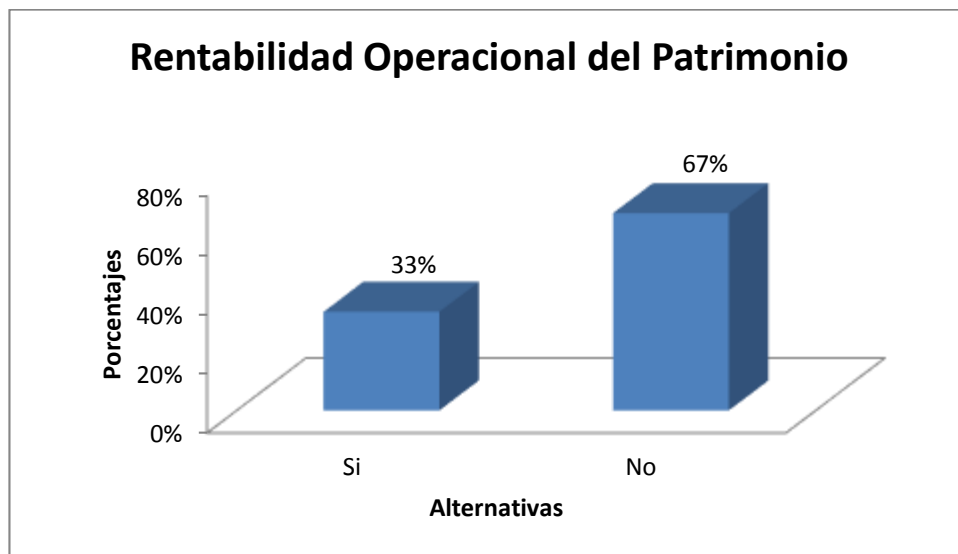


Gráfico N° 26: Rentabilidad operacional del patrimonio

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

La rentabilidad sobre el patrimonio, obtuvo respuestas positivas en un 33% y negativas en un 67%.

Interpretación

Existen mayor ítems negativos que deben ser subsanados para alcanzar un mejor indicador, en este sentido es mejor tomar decisiones adecuadas cuando se hayan cumplido con todos aquellos requisitos que ayudan a obtener mejores indicadores.

Tabla N° 26: Rentabilidad financiera

ALTERNATIVA	f	%
Si	3	50%
No	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

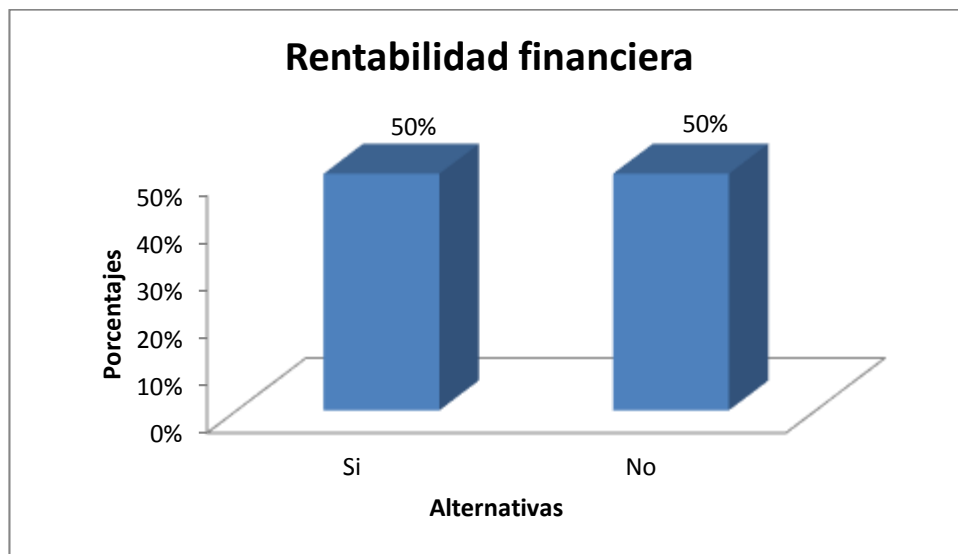


Gráfico N° 27: Rentabilidad financiera

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

Sobre la rentabilidad financiera, se obtuvo una igualdad en las respuestas, con un 50% positiva y 50% negativas.

Interpretación

Se lleva de manera buena los diferentes ítems de este indicador sin embargo existen problemas que deben ser solucionados de inmediato para alcanzar un indicador adecuado.

Tabla N° 27: Toma de decisiones

ALTERNATIVA	f	%
Si	25	42%
No	35	58%
TOTAL	60	100%

Fuente: Valarezo, V. (2016)

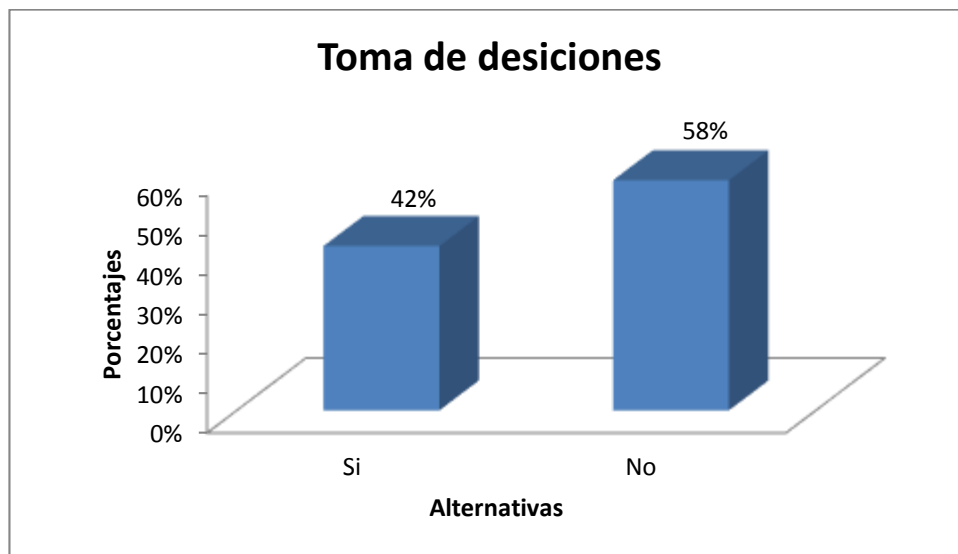


Gráfico N° 28: Toma de decisiones

Fuente: Valarezo, V. (2016)

Análisis

De las 30 preguntas que se realizó al gerente y al contador respectivamente, éstas fueron afirmativas en un 42% y negativas en un 58%.

Interpretación

Se evidencia que existe problemas para una adecuada toma de decisiones, esta evidentemente debe mejorar e ir de la mano con la información financiera que se debe obtener de los indicadores y de la presentación adecuada de los resultados anuales que se reflejan en los estados financieros. En otros términos, el análisis financiero permitirá tomar decisiones adecuadas; sin embargo es necesario revisar otros aspectos que se vinculan a una adecuada gestión financiera y administrativa que permitan identificar puntos débiles y mejorarlos a fin de obtener el máximo del rendimiento empresarial.

Hay que mencionar que para el llenado de la lista de verificación se entrevistó al gerente y contador, así como se tomó en cuenta las respuestas obtenidas del análisis financiero realizado, del cual se realiza las comparaciones correspondientes con las respuestas del gerente y contador, este cotejo permite obtener datos reales que evidencien realmente cual es el problema permitiendo comprobar la hipótesis.

a.2. Verificación de la hipótesis

Para la verificación de la hipótesis se utiliza la triangulación de datos, la cual se da después de disponer de análisis diferentes como son una lista de verificación para el gerente y una para el contador, así como, el análisis financiero.

Tabla N° 28: Triangulación hermenéutica de la información

Análisis financiero	Toma de decisiones
Respuestas	Respuestas
SI: De las respuestas afirmativas registradas en la lista de verificación y evidenciando o comparando con los estados financieros de los años 2014 y 2015, se obtuvo 56 respuestas positivas es decir el 50%.	SI: Se recibió 25 respuestas que representan un 42% del total de respuestas basadas en el estudio de campo.
NO: Respuestas negativas recibidas, realizado el estudio de campo se dio un total de 56 (50%) respuestas que muestran que el análisis financiero no es adecuado.	NO: Las respuestas negativas recibieron mayor número de aciertos llegando a ser 35 que representa el 58%.
TRIANGULACIÓN	
El 50% del análisis financiero muestra que la empresa lleva medianamente los indicadores por lo que tiene incidencia en un 42% de la toma de decisiones; hay que mencionar que las respuestas tanto en el análisis financiero como en la toma de decisiones fueron equitativas por lo que la empresa tiene mucho que mejorar.	Sin embargo el mismo 50% de afirmaciones en el análisis financiero no surte efecto en el resto de tomas de decisiones, la cual se encuentra con un 58% siendo mayormente representativa; estos resultados indicarían que cerca del 60% de las decisiones se las toma arbitrariamente, sin respetar parámetros necesarios para la toma de decisiones como son la aplicación de indicadores financieros y análisis de los estados en general.

Las respuestas negativas representan el mismo porcentaje, un 50% que incide directamente sobre la toma de decisiones puesto que estas desventajas en el análisis no permiten tomar decisiones adecuadas.	Las respuestas negativas por parte del análisis financiero es un 50% y de la toma de decisiones un 58% lo que indica la relación directa, en que al no tener un buen análisis afecta más en la toma de decisiones.
--	--

Elaborado por: Valarezo, V. (2015)

Fuente: Encuestas

Hipótesis planteada

H₀: El análisis financiero no incide significativamente en la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato durante el primer semestre del 2014.

H₁: El análisis financiero incide significativamente en la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato durante el primer semestre del 2014.

Conclusión

Es evidente que según los resultados del análisis financiero y de la toma de decisiones, la variable independiente tiene incidencia directa sobre la variable dependiente, es decir que: “El análisis financiero incide significativamente en la toma de decisiones de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato durante el año del 2014”, demostrado bajo la interpretación de la evidencias mediante una triangulación hermenéutica de la información, por lo que se deberá tomar las acciones correctivas necesarias, con la finalidad de mejorar el análisis financiero y todo lo que este implica, para que, basado es estos resultados se puedan tomar las mejores decisiones a favor de la empresa.

b. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

En el estudio no se encontraron mayores limitaciones, pues las variables son comunes para estudios de caso y existe la información bibliográfica necesaria para armar la línea base, así mismo, la predisposición de la empresa Dental Bonilla en la ciudad de Ambato, proporcionó la información necesaria facilitando el trabajo, además que desea tener los resultados de los análisis financieros realizados para tener una base

metodológica y referencia para nuevos análisis de los cuales se podrá tomar mejores decisiones.

c. CONCLUSIONES

Finalizado la investigación se pudo determinar la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones en la empresa DENTAL BONILLA, de la ciudad de Ambato durante el año 2014, para la evaluación de la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros, dando como resultado porcentual que el análisis se lo lleva acabo en un 50% lo que afectaría en la toma de decisiones en un 58%.

Mediante la utilización de los estados financiero de los últimos años, se pudo diagnosticar los indicadores financieros de la empresa DENTAL BONILLA para el análisis de la información contable, mismos que en su mayoría se encuentran medianamente satisfechos y con una disminución de dichos indicadores para el año 2015, por lo que se deberá tomar acciones correctivas a fin de mejorarlos y mantenerlos, esto permitirá una buena salud financiera del negocio y por ende mejores resultados.

Basado en los análisis financieros, se evaluó las decisiones tomadas por DENTAL BONILLA, para el conocimiento del entorno, ventajas y desventajas que se manejan en la gestión financiera, lo que dio como resultado que estos análisis no se los toma en cuenta para tomar decisiones lo que perjudica, pues se demostró mediante la comprobación de la hipótesis que la dos variables tienen relación directa, es decir, el análisis financiero incide significativamente en la toma de decisiones, debiente plantear alternativas de solución.

d. RECOMENDACIONES

Como recomendación inicial se debe analizar una alternativa de solución para la optimización de la toma de decisiones a juicio de la información financiera, pudiendo ser esta el análisis financiero periódico, recomendable hacerlo cada tres meses, utilizando la plantilla de indicadores financieros ejecutados, pues esta base servirá para

mejorar a partir de dichos resultados y mantenerlos para una mejor salud financiera en DENTAL BONILLA.

Basar la toma de decisiones en los resultados obtenidos del análisis financiero, pues estos indicadores miden la salud económica de la empresa y pueden predecir qué problemas se dan a la interna de DENTAL BONILLA, lo que previene malos resultados derivado de malas decisiones.

Por último, se debe aplicar el análisis planteado mediante la lista de verificación, pues los resultados de un nuevo estudio, acatando las recomendaciones propuestas, permitirán saber en qué medida la empresa DENTAL BONILLA mejoró los resultados en cuanto a lo financiero y a la toma de decisiones.

e. PROPUESTA

e.1. Tema: Análisis financiero periódico para mejorar la toma de decisiones

e.2. Antecedentes

Se pudo determinar la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones en la empresa DENTAL BONILLA, de la ciudad de Ambato durante el año 2014, para la evaluación de la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros, dando como resultado porcentual que el análisis se lo lleva a cabo en un 50% lo que afectaría en la toma de decisiones en un 58%.

Mediante la utilización de los estados financiero de los últimos años, se pudo diagnosticar los indicadores financieros de la empresa DENTAL BONILLA para el análisis de la información contable, mismos que en su mayoría se encuentran medianamente satisfechos y con una disminución de dichos indicadores para el año 2015, por lo que se deberá tomar acciones correctivas a fin de mejorarlos y mantenerlos, esto permitirá una buena salud financiera del negocio y por ende mejores resultados.

Basado en los análisis financieros, se evaluó las decisiones tomadas por DENTAL BONILLA, para el conocimiento del entorno, ventajas y desventajas que se manejan

en la gestión financiera, lo que dió como resultado que estos análisis no se los toma en cuenta para tomar decisiones lo que perjudica, pues se demostró mediante la comprobación de la hipótesis que la dos variables tienen relación directa, es decir, el análisis financiero incide significativamente en la toma de decisiones, debiendo plantearse alternativas de solución.

Los autores Castaño & Arias (2013) establecen que: "...realizado el análisis y proyecciones financieras, estos permitieron que se conozca la realidad en la que se encuentran la empresa y a partir de ellos tomar decisiones adecuadas que ayuden alcanzar resultados más sólidos."

e.3. Justificación

Es necesario ejecutar la propuesta porque permitirá que Dental Bonilla pueda tomar mejores decisiones a partir de una información financiera periódica que podría ser trimestralmente; este análisis trimestral derivado de los estados financieros, permitirán actuar con mayor prontitud y prevenir riesgos.

Es novedoso porque no se ha realizado este análisis anteriormente en la empresa, por lo que sería de mucha utilidad para la toma de decisiones, así como para mejorar varios aspectos empresariales que se derivan de esta investigación.

Además que la propuesta presenta una factibilidad económica, dado que busca mejorar los rendimientos, no atenta contra los intereses de la empresa no va contra la ley ecuatoriana; su aplicación puede darse por cualquiera del área contable, pues el estudio cuenta con un tablero de indicadores que pueden ser aplicados para que se los mantenga o mejoren, dependiendo el resultado de dichos indicadores.

e.4. Objetivos

General

Realizar un análisis financiero de los estados para el mejoramiento de la toma de decisiones en la empresa Dental Bonilla de la ciudad de Ambato.

Específicos

Aplicar indicadores financieros y de gestión con el fin de mejorarlos periódicamente.

Medir el nivel de riesgo en la empresa Dental Bonilla para su disminución e incremento de resultados.

Tomar decisiones en base a los análisis financieros para incremento de los resultados económicos.

Retroalimentar el modelo de propuesta para un mejoramiento continuo constante en la empresa Dental Bonilla.

e.5. Modelo operativo

N°	FASES	ETAPAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	RECURSOS	RESULTADOS
1	Análisis	Aplicar los indicadores financieros y de gestión	<ul style="list-style-type: none"> Aplicar indicadores financieros Aplicar indicadores de gestión Comparar con años o periodos anteriores 	Verónica Valarezo Contador	Información de la empresa Dental Bonilla	Mejorar indicadores
2	Evaluación	Medir el nivel de riesgo	<ul style="list-style-type: none"> Verificar la información financiera Realizar un check list de evaluación Tomar acciones correctivas 	Verónica Valarezo Contador		Disminución del riesgo financiero
3	Toma de decisiones	Tomar decisiones	<ul style="list-style-type: none"> Revisar los resultados comparativos Revisar las recomendaciones Aplicar correctivos 	Verónica Valarezo Gerencia		Mejoramiento de resultados Mejores toma de decisiones
4	Retroalimentación	Realizar nuevamente el análisis	<ul style="list-style-type: none"> Retroalimentar basándose en las acciones correctivas tomadas 	Verónica Valarezo Contador Gerencia		Mejoramiento continuo

Fuente: Valarezo, V. (2016)

e.6. Conclusión final

El modelo básicamente propone realizar el análisis financiero con periodicidad trimestral, porque esto permitirá tener datos actualizados y mejores resultados económicos, pues la toma de decisiones en base a dichos análisis permitirán prevenir riesgos y anticiparse a estos, con el fin de mantener o mejorar dichos indicadores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amat, O. (2000). Ediciones Gestión. Recuperado el 08 de 06 de 2014, de La Dirección Financiera en tiempos de crisis e incertidumbre: <http://www.supercontable.com/oriol/articulos/12.htm>
- Amat, O. (2010). Introducción a la Contabilidad y Finanzas (Primera ed.). Barcelona: Profit.
- Amat, O. (2012). Contabilidad y Finanzas. España: CEAC.
- Ander, E. (1971). Introducción a las técnicas de investigación. Buenos Aires: Humanistas.
- Bandler, R. (2002). Toma de decisiones y solución de problemas. Recuperado el 2014, de <http://servicios.unileon.es/formacion-pdi/wp-content/blogs.dir/35/files/2013/03/MANUAL-ALUMNO2.pdf>
- Bédarida, F. (1998). Definición, método y práctica de la Historia de Tiempo Presente. Cuadernos de Historia Contemporánea(20), 19-27.
- Berstein, L. (1993). Análisis de los Estados Financieros: Teoría, aplicación e interpretación (Segunda ed.). Madrid: Irwin.
- Caicedo, V. (2009). Talento y Confiabilidad Humana. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.slideshare.net/preppie83/proceso-de-reclutamiento-seleccion-y-contratacion-de-personal>
- Campos, G. (2010). Introducción al arte de la investigación científica . México: Lito-Grapo. S.A. de C.V.
- Carvajal Luis, Eriksen, S., González, J., Gonzalo, M., Gurriarán, R., Jiménez, A., . . . Urrutia, I. (2003). Introducción a la contabilidad financiera. Madrid: Thomson Editores Spain Parainfo, S.A.
- Castaño, C., & Arias, J. (enero-junio de 2013). Análisis Financiero Integral de Empresas Colombianas 2009-2010: Perspectivas de Competitividad Regional. Entramado, vol. 9, núm.1. Entramado, 9(1), 84-100. Recuperado el 25 de 10 de 2015, de <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265428385006.pdf>
- Changolla, M. (2013). La Administración Financiera en la Organización. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20I%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/4%20administrador%20financiero.pdf>

- Chiavenato, I. (2009). *Comprtamiento Organizacional*. México, DF.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Corbetta, P. (2007). *Metodología y técnicas de Investigación social*. España: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.
- Cortés, F., & Gil, M. (1997). *El Constructivismo Genético y las Ciencias Sociales: Líneas Básicas para una Reorganización Epistemológica*. En: *La epistemología genética y la ciencia contemporánea*. Barcelona, España: Gedisa.
- Danhke, G. (1989). *Investigación y comunicación*. México: McGraw-Hill.
- Del Cid, A., Méndez, R., & Sandoval , F. (2007). *Investigación Fundamentos y Metodología* (primera ed.). México: Pearson Educación.
- Dumrauf, G. (2003). *Guía de Finanzas*. Buenos Aires: Mc Graw Hill.
- Escalera, M. (2012). *Enciclopedia Virtual*. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Tipo%20de%20decisiones%20financieras.htm>
- Fayol, H. (1995). *Administración*. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://rrhh123.wordpress.com/2010/02/18/henry-fayol-autor-de-la-teoria-clasica-de-la-administracion/>
- Fernández, A. (2010). *Herramientas web para la Investigación*. Recuperado el 05 de 06 de 2014, de http://www.oocities.org/es/alis_fernandez/hw/t3.html
- Fernández, C., Baptista, P., & Samperi, R. (2003). *Metodología de la Investigación* (tercera ed.). México: McGraw-Hill.
- Finanzas. (2014). Recuperado el 20 de 06 de 2014, de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102038/EXE_2013-1/FINANZAS%20MODULO%20EXE/EXE_2013-1/leccin_13__indicadores_de_actividad.html
- Fontalvo, T., Mendoza, A., & Morelos, J. (septiembre-diciembre de 2011). *Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad den la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial de Mamonal (Cartagena-Colombia)*. *Virtual Universidad Católica del Norte*(34), 314-341.
- Gaibor, F. (2010). *Gerencia*. *Economía y Finanzas*, 30.
- García, E. (2011). *Análisis Financiero para la toma de decisiones*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

- García, J. C. (9 de 12 de 2012). Decisiones y Tecnología. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://decisionesytecnologia.wordpress.com/2012/11/09/la-tecnologia-de-toma-de-decisiones-el-bi-del-futuro/>
- Garrido, R. (2003). REVISTA ASTURIANA DE ECONOMIA. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/27/garrido.pdf>
- Gitman, L. (2007). Principios de administración financiera. (Décimoprimer, Ed.) México: Pearson educación.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). Contabilidad Financiera (Quinta ed.). México: McGraw-Hill Interamericana Editores. S.A. de C.V.
- Guanaco, I. (2003). Análisis Financiero. Recuperado el 20 de 06 de 2014, de <http://www.bbv.com.bo/archivos/GesFIN3.pdf>
- Herrera E, L., Medina F, A., Naranjo L, G., & Proaño B, J. (2002). Tutoría de la Investigación. Quito: AFEFCE.
- Horne, V. (2012). Administración Financiera. Mc Graw Hill.
- Hoz, B., Ferrer, M., & Hoz, A. (enero-abril de 2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Ciencias Sociales (Ve), catorce(1), 88-109.
- Internacional Financial Reporting Standards Foundation . (2009). Una guía para micro entidades qque apliquen la NIIF para las PYMES. Londres: IFRS Foundation Publications Department.
- Jaramillo, F. (2009). ¿Cómo hacer análisis financiero básico? Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.
- Jones, K., Werner, M., Terrel, K., & Terrel, R. (2001). Introducción a la contabilidad financiera perspectiva del usuario (segunda ed.). Bogotá D.C., Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Kennedy, R., & McMullen, S. (1971). Estados Financieros forma, análisis e interpretación. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana.
- Landy, F., & Conte, J. (2005). Psicología Industrial: Introducción a la Psicología Industrial y Organizacional. México, D.F.: McGraw-Hill /Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- López, G. (2003). Principios y fundamentos de las Finanzas. Finanzas Corporativas.

- Manene, L. M. (2013). Organización Empresarial. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.luismiguelmanene.com/2011/05/06/la-organizacion-empresarial-definiciones-evolucion-y-escuelas-organizativas/>
- Mardones, J. (1994). Filosofía de las ciencias sociales y humanas: materiales para una fundamentación científica. Bogotá: Anthropos.
- Méndez, A. (2008). La Investigación en la era de la Información: guía para realizar la bibliografía y fichas de trabajo. México: Trillas.
- Meneses, L., & Macuacé, R. (julio- diciembre de 2011). Valoración y riesgo crediticio en Colombia. Finanzas y Política Económica, 3(2), 65-82.
- Morales, L. (2012). Análisis de Estados Financieros un enfoque en la toma de decisiones. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores. S.A. de C.V.
- Morelos, J., Fontalvo, T., & De la Hoz, E. (enero-junio de 2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. Entramado, 8(1), 14-26. Recuperado el octubre de 2015, de <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265424601002.pdf>
- Moreno, F. (2003). Contabilidad Financiera por Actividades - Financiación e Inversión. (primera ed.). Bogotá D.C., Colombia: PANAMERICANA, Formas e Impresos S.A.
- Muñoz, C. (1998). Cómo elaborar y asesorar una Investigación de tesis. México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- Nathanael Mion, J. V. (02 de 2012). CICLOS DEL INVENTARIO. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>
- Nava, R., & Marbelis, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista venezolana de Gerencia, 628.
- Navas, F. (08 de 2012). Estudios y Análisis Financiero. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://nandis21.blogspot.com/p/indicadores-de-rentabilidad.html>
- Noetzlin, B. (2012). Administración Financiera. Santa Fé : El cid.
- Nuñez, E., & Gitman, L. (2003). Principios de la Administración Financiera. México: Pearson Educación.
- Olmedo, L. (enero-abril de 2009). Las finanzas personales. Escuela de Administración de Negocios(65), 123-144.
- Ortiz, H. (1993). Análisis Financiero Aplicado con ajustes por inflación 8a. Edición. Colombia: Domardhi Ltda.

- Pacheco, J. (08 de 2012). Análisis Financiero. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://jpache1988.blogspot.com/p/apalancamiento-financiero.html>
- Quintero, P. (10 de 2009). Contribuciones ala Economía. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp2.htm>
- Ramírez, D. (2008). Contabilidad Administrativa (octava ed.). México D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Reyes, A. (1976). Administración de empresas, teoría y práctica (segunda ed.). México, D.F.: Limusa, S.A.
- Reyes, A. (1987). Administración de empresas teoría y práctica (segunda ed.). México, D.F.: Limusa, S.A. de C.V.
- Reyes, A. (2003). Administración Moderna. México, D.F.: Limusa, S.A. de C.V.
- Ríos, A. (21 de 10 de 2012). Indicadores de endeudamiento. Obtenido de <http://prezi.com/pman5vjsbypn/indicadores-de-endeudamiento/>
- Rivera, M. (18 de 03 de 2013). Indicadores de Liquidez. Recuperado el 20 de 06 de 2014, de <http://www.gerencie.com/indice-de-liquidez.html> Michael Alexis Rivera Ayala
- Robbins , S. (1987). Administración, teoría y práctica. México, D.F.: Prentice-Hall Hispanoamericana ,S.A.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2000). Administración (sexta ed.). México: Pearson Educación.
- Rodríguez, L. (2012). Análisis de Estados Financieros. Un enfoque en la toma de decisiones. México D.F.: McGraw-Hill Companies.
- Rojas, M. (2006). Administración para ingenieros (tercera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Romero, M. E. (03 de 07 de 2012). Áreas funcionales. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://areasfuncionaleserg.blogspot.com/2012/07/areas-funcionales-de-la-empresa-area-de.html>
- Salih, N. (2008). Ingeniería Financiera (Primera ed.). México D.F.: Mc Graw-Hill Interamericana.
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, L. (2006). Metodología de la investigación (cuarta ed.). México, D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

- Sanchez López, P. A. (2011). Análisis Financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa VIHALMOTOS. Tesis inédita. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Sánchez, J. (2010). Finanzas. Gerencia, 15.
- Senplades. (2013-2017). Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017. Objetivo 9: Garantizar el trabajo digno en todas sus formas. Recuperado el 20 de 10 de 2015, de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-9.-garantizar-el-trabajo-digno-en-todas-sus-formas>
- Serrano, S. (Junio de 2011). Análisis Financiero para la toma de decisiones en pequeñas empresas. Caso de Estudio: Comercializadora de Artículos Médicos. Tesis inédita. México: Instituto Politécnico Nacional. Recuperado el 20 de 10 de 2015, de <http://www.repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/12162/An%C3%A1lisis%20Financiero%20para%20la%20toma%20de%20decisiones.pdf?sequence=1>
- Spiller, E., & Gosman, M. (1990). Contabilidad Financiera (Cuarta ed.). México D.F.: Sistemas Editoriales Técnicos, S.A. de C.V.
- Spink, P. (septiembre - diciembre de 2007). Replanteando la investigación de campo: relatos y lugares. Fermentum. Revista Venezolana de Sociología y Antropología, 17(50), 561-574.
- Superintendencia de Compañías del Ecuador. (2010). Indicadores económicos financieros. Recuperado el 10 de 11 de 2015, de http://www.supercias.gob.ec/visorPDF.php?url=bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- Tamayo, M. (1997). El proceso de la Investigación Científica (tercera ed.). México, D.F.: Limusa, S.A. de C.V.
- Terry, G. (2002). La Administración. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <http://www.slideshare.net/silvistigres/george-robert-terry-silvia>
- Urías, J. (1991). Análisis de Estados Financieros . Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.
- Valdés, V. (2007). Ética y Valores 2 Un enfoque constructivista. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Vargas, A. (2013). Evaluación de las decisiones Estratégicas. Recuperado el 21 de 06 de 2014, de <https://novoed.com/decisiones/reports/59175>

- Villegas, E. (enero-junio de 2002). Análisis Financiero en los Agronegocios. Mexicana de Agronegocios, 6(10), 337-346.
- Villegas, E., & Dávalos, J. (enero - marzo de 2005). Análisis de razones financieras en la empresa lechera intensiva: un estudio de caso en el altiplano mexicano. Veterinaria México, 36(1), 25-40. Recuperado el 25 de 10 de 2015, de Veterinaria México, vol. 36, núm. 1: <http://www.redalyc.org/pdf/423/42336103.pdf>
- Viscione, J. (1987). Análisis Financiero: Principios y Métodos. México D.F.: Editorial Limusa, S.A. de C.V.
- Warren, C., Reeve, J., & Duchac, J. (2010). Contabilidad Financiera (Onceava ed.). México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Zamorano, E. (2011). Análisis financiero para la toma de decisiones (Tercera ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
- Zapata, P. (2002). Contabilidad General. México: McGraw-Hill. ISBN.

ANEXOS

Anexo 1: Lista de verificación – check list

EMPRESA DENTAL BONILLA CHECK LIST			
Aplicado a: Gerente y Contador de la empresa			
Objetivo: Determinar la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones en la empresa DENTAL BONILLA, de la ciudad de Ambato durante el año 2014, para la evaluación de la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros.			
Indicador	Verificación		Observación
	Si	No	
ANÁLISIS FINANCIERO			
RAZÓN CORRIENTE			
1. ¿La empresa lleva un control de sus activos corrientes en cuanto a valoración para poder ser utilizados inmediatamente?	2		
2. ¿La empresa tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones con los proveedores normalmente?	2		
3. ¿La empresa tiene políticas de crédito para los clientes?		2	
4. ¿Los productos dentales que distribuye la empresa son adquiridos por los clientes con regularidad?		2	
PRUEBA ÁCIDA			
5. ¿Las cuentas por cobrar de la empresa son recaudadas periódicamente?	2		
6. ¿Los clientes pagan a la fecha de vencimiento sus créditos otorgados?		2	
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO			
7. ¿La empresa adquirió créditos con instituciones financieras para cubrir sus obligaciones?		2	
8. ¿La empresa adquiere su mercadería a crédito constantemente?	2		
9. ¿El área administrativa cuenta con estrategias para valorar su estabilidad económica en cuanto a las deudas adquiridas y su tiempo de pago?		2	
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO			
10. ¿Los activos fijos de la empresa están contablemente valorados en cuanto a sus depreciaciones que originan la vida útil de cada bien?	2		
11. ¿La empresa al finalizar un período contable cuenta con utilidades generadas por los servicios que ofrece?	2		
12. ¿La empresa da buen uso de sus recursos financieros en la adquisición de sus activos fijos?	1	1	
APALANCAMIENTO			

13. ¿La empresa cuenta con ingresos de terceros para su productividad empresarial en el mercado?.	2		
14. ¿Se ha hecho inversiones exageradas sin tomar en cuenta el dinero que se posee?.		2	
15. ¿La empresa aprovecha de la mejor manera sus recursos ante un posible riesgo de quiebra?.		2	
APALANCAMIENTO FINANCIERO			
16. ¿La empresa posee obligaciones que todavía no han sido canceladas en su totalidad?.	2		
17. ¿Se ha recurrido a un crédito financiero para poder cubrir sus obligaciones?.		2	
18. ¿La empresa al adquirir un crédito para solventarse ha tenido ganancias generadas?.		2	
ROTACIÓN DE CARTERA			
19. ¿La empresa posee de un promedio de plazo en cuanto a los créditos que les otorgan a sus clientes?.	1	1	
20. ¿En un día normal de ventas la cantidad que existe del efectivo es mayor a lo de los créditos?.		2	
21. ¿La recuperación de cartera se lo realiza completamente en un período de un año?.	2		
22. ¿Los administrativos analizan constantemente la cartera que mantiene la institución para minimizar su riesgo de rotación de cartera?.		2	
ROTACIÓN DEL ACTIVO FIJO			
23. ¿Las ventas de la empresa son invertidas proporcionalmente en la planta y equipo de la misma?.	2		
24. ¿Según las compras que ha hecho la empresa de inmuebles, maquinarias y equipos la empresa lo ha cubierto a un corto plazo?.	2		
ROTACIÓN DE VENTAS O DEL ACTIVO TOTAL			
26. ¿La empresa con la cantidad de activos que dispone produce buenas ventas?.	2		
27. ¿La empresa con las ventas que genera diariamente se puede generar activos para su productividad?.	2		
PERÍODO MEDIO DE COBRANZA			
29. ¿La empresa dispone de políticas de crédito en la cual se estipule el tiempo de crédito que se otorga a los clientes?.		2	
30. ¿Se dispone de una persona en particular para que realice este proceso?.		2	
31. ¿La empresa posee de un alto índice de clientes que compran a crédito constantemente?.	2		
PERIODO MEDIO DE PAGO			
32. ¿La mercadería que la empresa adquiere lo paga al instante?.		2	

33. ¿Los proveedores les mantienen un crédito de por lo menos 30 días para cubrir el pago de sus facturas?.		2	
34. ¿Las obligaciones que adquiere la organización se devengan eventualmente?.	2		
35. ¿Las mercaderías que son adquiridas salen al instante como para poder cubrir el crédito que se hizo por ellas?.		2	Si pero crédito mismo
IMPACTO DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			
36. ¿El dinero de las ventas es utilizado para cubrir gastos inmediatos del gerente de la empresa?.	2		
37. ¿Los ingresos diarios por ventas se utiliza para pagar inmediatamente las facturas de proveedores?.		2	
38. ¿Una parte de los ingresos diarios son destinados para cubrir gastos de publicidad, alimentación de los vendedores?.		2	
IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA			
39. ¿Los intereses generados por préstamos a terceras personas son cubiertos con los ingresos por ventas de la empresa?.	2		
40. ¿La empresa trabaja con tarjetas de crédito?.		2	
41. ¿Las comisiones que se generan por el servicio de tarjetas de crédito son registrados como débitos en la contabilidad de la empresa?.	2		
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO (DUPONT)			
42. ¿La organización mantiene un margen de utilidad uniforme sobre las ventas?		2	
43. ¿Los activos de la empresa al culminar cada periodo contable generan utilidades?.	2		
MARGEN BRUTO			
45. ¿Se hace descuentos por ventas?.		2	
46. ¿La empresa después de sus gastos operativos en ventas genera utilidades?.	2		
47. ¿El gerente sabe cuánto le cuesta el producto antes de venderlo?.	1	1	
MARGEN OPERACIONAL			
48. ¿Contablemente la entidad tiene gastos operacionales que estén bien definidos para calcular su margen operacional?.	2		
49. ¿Estos gastos operacionales afectan directamente a las ventas?	2		
50. ¿Es relevante para la organización estos gastos operacionales en ventas que influyan en el desenvolvimiento y progreso de la misma?.	2		
RENTABILIDAD NETA DE VENTAS (MARGEN NETO)			

51. ¿El propietario dispone de dinero de las ventas como utilidad después de todos los gastos que se generan en el ejercicio económico?.		2	
52.¿La empresa cancela a tiempo su obligaciones tributarias?.	2		
53.¿La empresa conoce la rentabilidad que generan sus activos y patrimonios?.		2	
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO			
54.¿La empresa ha hecho inversiones fijas o variables durante el período analizado?	2		
55.¿La administración tiene conocimiento de la utilidad generada por cada inversión hecha?		2	
56.¿Al finalizar cada período contable se realiza el análisis correspondiente a la utilidad antes de impuestos?.		2	
RENTABILIDAD FINANCIERA			
57.¿Los propietarios conocen el valor invertido, el tiempo de la inversión?.		2	
58.¿La empresa genera informes sobre las ventas, costos y gastos para determinar el estado de pérdidas o ganancias con el fin de obtener la utilidad del ejercicio?.	2		
59.¿Las inversiones realizadas constantemente ha tenido ganancias altas o bajas?	1	1	
TOMA DE DECISIONES			
DECISIONES ESTRATÉGICAS			
1.¿Al presentarse un problema en la empresa la administración cuenta con la información disponible inmediata para toma de decisiones?.	1	1	
2.¿La empresa dispone de políticas internas en las cuales se base al momento de tomar decisiones?.		2	
3.¿Al momento de otorgar créditos se hace un examen exhaustivo al cliente que lo solicita?.		2	
4.¿Cuando se adquiere nueva mercadería se lo cancela inmediatamente?.	1	1	Depende monto
5.¿Con respecto a la pregunta anterior esto se lo hace analizando si existe liquidez?		2	
6.Para adquirir nuevos productos se lo hace de acuerdo a lo que el cliente necesite		2	
7.Para adquirir nuevos productos se lo hace de acuerdo a que la empresa necesite	2		
8.¿El dinero utilizado para la adquisición de productos se lo toma de caja general?.	1	1	
9.¿Conoce la gerencia el costo, y la utilidad de los productos para disponer de ello a corto plazo?.	2		
DECISIONES TÁCTICAS			

10.¿Para tomar de decisiones se analiza el problema en base a los objetivos de la empresa?.		2	
11.¿Al momento de seleccionar personal es inspeccionado por la gerencia?.	2		
12.¿Los trabajadores conocen el reglamento interno de la empresa para la ejecución de sus tareas diarias?.	1	1	
13.¿ El reclutamiento del personal se lo hace en base a las necesidades de la organización?.	1	1	
14.¿Se dispone de una persona encargada de la contabilidad financiera de la empresa?.	2		
15.¿ La gerencia cree que es necesario dividir la empresa por áreas para un mejor desenvolvimiento empresarial?.		2	
16.¿Al momento de presentarse problemas en la empresa se toma decisiones en base a los objetivos de la misma?.	2		
17.¿El gerente o propietario permanece en la empresa:	1	1	
18.¿Al momento de presentarse un nuevo negocio se lo analiza cuidadosamente?.	2		
19.¿Se conoce el tiempo de las inversiones hechas para disponer inmediatamente en caso necesario?.		2	
DECISIONES OPERATIVAS			
20.¿Se maneja en forma imparcial los problemas de los trabajadores?.		2	
21. ¿Si no se encuentra el gerente, existe un encargado que tome las decisiones a su nombre?		2	
22. ¿Dentro de las funciones de los trabajadores, se les da la libertad de decisión?		2	
23. ¿Existe control para el cumplimiento de objetivos estratégicos?	1	1	
24. ¿Para cumplir con los objetivos, la empresa cuenta con un plan de contingencia que permita tomar decisiones adecuadas?		2	
25. ¿Se aplica indicadores de gestión en el área administrativa?		2	
26. ¿Se aplica indicadores de gestión en el área operativa?		2	
27. ¿Se cuenta con un personal capacitado para cada área empresarial?	1	1	
28. ¿El personal empleado cuenta con el perfil mínimo para cada puesto de trabajo?	2		
29. ¿Se realiza capacitación constante en temas y áreas de interés?	2		
30. ¿Se desarrolla el mejoramiento continuo en la empresa?	1	1	

Anexo 2: Estados financiero

**BALANCE GENERAL
DENTAL BONILLA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

ACTIVO			261898.96
DISONIBLE			23937.9
CAJA		15537.54	
Caja General	15537.54		
BANCOS		8400.36	
Banco Pichincha	8400.36		
EXIGIBLE			154443.17
CUENTAS POR COBRAR		154443.17	
Clientes	156003.17		
Provisión Cuentas Incobrables	-1560.00		
Préstamos a empleados	0.00		
IMPUESTOS FISCALES			0
IVA pagado	0		
Crédito Tributario Rte. Fte.	0		
Crédito Tributario Rte. IVA.	0		
Anticipo Impuesto Renta	0		
REALIZABLE			71168.20
MERCADERÍA		71168.20	
Inventario	71168.20		
ACTIVO FIJO			12349.69
DEPRECIABLE		12349.69	
Muebles y Enseres	1773.72		
Equipo de Computo	0		
Sistemas Informáticos	1575.97		
Edificios	9000.00		
NO DEPRECIABLES			0
DEPRECIACIÓN ACUMULADA			0
Dep. Acum. Muebles y Enseres	0		
Dep. Acum. Equipo de Computo	0		
Dep. Acum. Sistemas Inform.	0		

Dep. Acum. Edificios	0	
OTROS ACTIVOS		0
GASTOS ANTICIPADOS	0	
GARANTÍAS	0	
TOTAL ACTIVO		261898.96
PASIVOS		172242.11
CORTO PLAZO		172242.11
CUENTAS POR PAGAR	170281.81	
Proveedores	62643.02	
Préstamos Bancarios	19557.93	
Cuentas por pagar	78522.65	
Préstamo De Terceros	9558.21	
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	0	
IVA Cobrado	0	
Retención Fuente	0	
Retención IVA	0	
OBLIGACIONES LABORALES	0	
Nómina por Pagar	0	
less por Pagar	0	
Vacaciones por Pagar	0	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1960.3	
ASSA	1960.30	
TOTAL PASIVO		172242.11
PATRIMONIO		21084.82
CAPITAL		21084.82
CAPITAL PAGADO	21084.82	
Capital Pagado	21084.82	
RESERVAS		0
RESERVAS	0	
RESULTADOS		0
EJERCICIOS ANTERIORES	0	
DEL EJERCICIO	0	

RESULTADO DE EJERCICIO	68572.03
TOTAL PATRIMONIO	89656.85
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	261898.96

Edison Freire
Contador

Héctor Bonilla
Gerente General

**ESTADO DE RESULTADOS
DENTAL BONILLA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

INGRESOS			594615.21
DE OPERACIÓN			594615.21
OPERACIONALES		594615.21	
Ventas	594615.21		
FINANCIEROS			
COSTOS Y GASTOS			526043.18
COSTOS			454262.22
OPERACIONALES		454262.22	
Costo Ventas	454262.22		
DESCUENTOS			0.00
OTROS RECARGOS			0.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			71780.96
DE PERSONAL		43774.37	
Sueldos	32784.42		
Otros Gastos			
Beneficios Sociales	4635.25		
Tiempo Parcial			
Aporte Patronal IESS	6354.70		
DE OPERACIÓN		28006.59	
Honorarios Profesionales	0.00		
Cafetería	0.00		
Impuestos y Contribuciones	9999.25		
Seguros	12.23		
Mantenimiento Edificios	1608.27		
Mantenimiento Equipos	0.00		
Servicios Básicos	1496.83		
Suministros y Materiales	2151.26		
Gasto Comisiones Bancarios	0.00		
Bajas de Inventarios	987.38		
Pérdidas de Inventarios	1063.36		
Transporte	2032.37		
Gastos Intereses	177.10		
Provisión Cuentas Incobrables	1560.00		
Gastos de Viaje	3295.29		
Depreciación	3182.25		

Otros Gastos Administrativos	441.00
Gastos que se carga al IVA	0.00

DE VENTAS		0.00
Publicidad	0.00	

NO OPERACIONALES		0.00
FINANCIEROS		0.00

(=) UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO **68572.03**

Edison Freire
Contador

Héctor Bonilla
Gerente General

BALANCE GENERAL
DENTAL BONILLA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

ACTIVO		238431.91
DISONIBLE		19918.93
CAJA	12093.96	
Caja General	12093.96	
BANCOS	7824.97	
Banco Pichincha	7824.97	
EXIGIBLE		140006.30
CUENTAS POR COBRAR	132364.59	
Clientes	133639.49	
Provisión Cuentas Incobrables	-1560.00	
Préstamos a empleados	285.10	
IMPUESTOS FISCALES	7641.71	
IVA pagado	3559.33	
Crédito Tributario Rte. Fte.	751.66	
Crédito Tributario Rte. IVA.	280.80	
Anticipo Impuesto Renta	3049.92	
REALIZABLE		65403.43
MERCADERÍA	65403.43	
Inventario	65403.43	
ACTIVO FIJO		13103.25
DEPRECIABLE	16578.43	
Muebles y Enseres	1773.72	
Equipo de Computo	3804.71	
Sistemas Informáticos	2000.00	
Edificios	9000.00	
NO DEPRECIABLES		
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-3475.18	
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-253.05	
Dep. Acum. Equipo de Computo	-1694.36	
Dep. Acum. Sistemas Informáticos	-527.77	
Dep. Acum. Edificios	-1000.00	

OTROS ACTIVOS		0
GASTOS ANTICIPADOS	0	
GARANTÍAS	0	
TOTAL ACTIVO		238431.91
PASIVOS		128963.87
CORTO PLAZO		128963.87
CUENTAS POR PAGAR	118439.93	
Proveedores	30623.95	
Préstamos Bancarios	13767.13	
Cuentas por pagar	60700.46	
Préstamo De Terceros	13348.39	
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	4398.43	
IVA Cobrado	4034.89	
Retención Fuente	324.97	
Retención IVA	38.57	
OBLIGACIONES LABORALES	6125.51	
Nómina por Pagar	4657.51	
less por Pagar	578.28	
Vacaciones por Pagar	889.72	
TOTAL PASIVO		128963.87
PATRIMONIO		96650.15
CAPITAL		90156.85
CAPITAL PAGADO	90156.85	
Capital Pagado	90156.85	
RESERVAS		0
RESERVAS	0	
RESULTADOS		0
EJERCICIOS ANTERIORES	0	
DEL EJERCICIO	0	
RESULTADO DE EJERCICIO		12817.89
TOTAL PATRIMONIO		109468.04

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	238431.91
----------------------------------	------------------

Edison Freire
Contador

Héctor Bonilla
Gerente General

**ESTADO DE RESULTADOS
DENTAL BONILLA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

INGRESOS			379462.33
DE OPERACIÓN			379462.33
OPERACIONALES		379462.33	
Ventas	379462.33		
FINANCIEROS			
COSTOS Y GASTOS			366644.44
COSTOS			300764.05
OPERACIONALES		300764.05	
Costo Ventas	300764.05		
DESCUENTOS			0.00
OTROS RECARGOS			0.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			65880.39
DE PERSONAL		42705.40	
Sueldos	31126.98		
Otros Gastos			
Beneficios Sociales	7196.87		
Tiempo Parcial			
Aporte Patronal IESS	4381.55		
DE OPERACIÓN		22942.93	
Honorarios Profesionales	2220.43		
Cafetería	1123.54		
Impuestos y Contribuciones	3326.86		
Seguros	149.24		
Mantenimiento Edificios	3076.73		
Mantenimiento Equipos			
Servicios Básicos	1384.18		
Suministros y Materiales	2385.30		
Gasto Comisiones Bancarios			
Útiles de Oficina			
Útiles de Aseo			
Transporte	1748.43		
Gastos Intereses	2578.91		
Atención a Clientes			
Gastos de Viaje	41.07		
Depreciación	3475.18		

Otros Gastos Administrativos	262.51	
Gastos que se carga al IVA	1170.55	
DE VENTAS		232.06
Publicidad	232.06	
NO OPERACIONALES		0.00
FINANCIEROS		0.00
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO		12817.89

Edison Freire
Contador

Héctor Bonilla
Gerente General