



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

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

Tema:

**“El sobreendeudamiento de los acreedores internos y el desconocimiento de los
procesos en la contratación pública de la compañía constructora FAMEJ
PERFECT Construperfect Cía. Ltda.”**

Autora: Del Salto Guerra, Gabriela Fernanda

Tutora: Ing. Moscoso Córdova, Jeanett Lorena

Ambato – Ecuador
2017

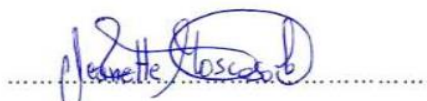
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Jeanette Lorena Moscoso Córdova, con cédula de identidad N° 180314809 – 5, en mi calidad de Tutor del Análisis de Caso sobre el tema: **“EL SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS ACREEDORES INTERNOS Y EL DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCESOS EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE LA COMPAÑÍA CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”**, desarrollado por Gabriela Fernanda Del Salto Guerra, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad Semipresencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponden 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, Diciembre del 2017

TUTORA



Ing. Jeanette Lorena Moscoso Córdova

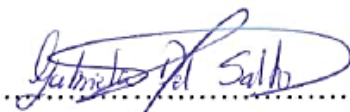
C.I. 180314809 – 5

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Gabriela Fernanda Del Salto Guerra, con cédula de identidad N° 150062987 – 6, tengo a bien identificar que los criterios emitidos en el Análisis de Caso, bajo el tema: **“EL SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS ACREEDORES INTERNOS Y EL DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCESOS EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE LA COMPAÑÍA CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”**, así como también los contenidos presentados, ideas análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Diciembre del 2017

AUTORA



Del Salto Guerra Gabriela Fernanda

C.I. 150062987 – 6

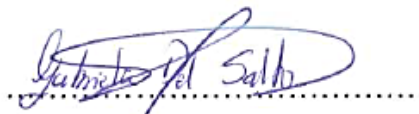
CESIÓN DE DERECHOS

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

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

Ambato, Diciembre del 2017

AUTORA



Del Salto Guerra Gabriela Fernanda

C.I. 150062987 – 6

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Análisis de Caso, sobre el tema: “**EL SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS ACREEDORES INTERNOS Y EL DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCESOS EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE LA COMPAÑÍA CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.**”, elaborado por Gabriela Fernanda Del Salto Guerra, 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, Diciembre del 2017

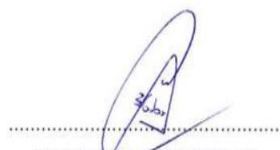


Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Dr. Luis M. Mantilla Falcón, Mg
MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Edison M. Coba Molina, Ph.D
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo de estudio va dedicado en primer lugar, a Dios por darme fortaleza y constancia para atravesar y superar cada obstáculo que se presentó en mi camino, a mi esposo Xavi y a mi hijo Yaremcito que sin saberlo sacrificaron muchos momentos conmigo y fueron mi mayor motivación sin su sostén no lo habría conseguido, a mi madre por ser un gran apoyo en cada momento, y a mi hermana Karla que sin importar sus propias obligaciones siempre que necesite de ella me ayudo, a mi amiga Mariela que no dudo nunca en brindarme todo su apoyo, todos son mi impulso para seguir cumpliendo mis objetivos.

Gabriela Fernanda Del Salto

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme culminar mi carrera, a mi mayor bendición mi hijo, mi amado esposo Xavi, madre, hermana, y amiga Mariela que han contribuido de manera desinteresada para el logro de mis objetivos, han sido mi mejor motivación.

Mi gratitud personal está dirigida a los docentes de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, de manera especial a mis profesores calificadores quienes compartieron sus conocimientos y enriquecieron los míos durante todo el tiempo que fui recorrí el camino de mi proyecto de graduación.

Gabriela Fernanda Del Salto

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

TEMA: “EL SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS ACREEDORES INTERNOS Y EL DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCESOS EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE LA COMPAÑÍA CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”

AUTORA: Gabriela Fernanda Del Salto Guerra

TUTORA: Ing. Jeanette Lorena Moscoso Córdova

FECHA: Diciembre del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

El presente análisis de caso tiene como objetivo principal dar solución al problema detectado que fue “El sobreendeudamiento de los acreedores internos y los erróneos procesos en la contratación pública de la constructora FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”, debido a ese inconveniente y al no existir una metodología que planifique, organice y controle todos los movimientos de las cuentas por pagar generado por los erróneo procesos en la contratación pública, la empresa llego a tomar decisiones erróneas, debido a que la información con la que contaba la compañía no la obtenían a tiempo, era obsoleta y además de ser casi de uso exclusivo por parte de los propietarios u accionistas; todo esto provoco inestabilidad e incluso falta de solvencia en la empresa. Una herramienta que permitió administrar adecuadamente el negocio y eliminar el problema de erróneos procesos de contratación pública fue el desarrollo de un modelo de optimización en la cartera de clientes de acuerdo a las necesidades particulares del negocio para el sobreendeudamiento de los acreedores internos. El aporte principal del presente trabajo, es dar solución a problemas operativos y promover el progreso sostenido en

la Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda., de la ciudad de Patate, utilizando la tecnología y la facilidad de los ítems a destacar y que sirvieron como el punto de partida para el aprovechamiento de los distintos usos que podían darlos dentro y fuera de la empresa. Al establecer la implementación de nuevas estrategias sirvió como referente para la optimización y crecimiento de las cuentas por pagar, pero principalmente para la toma de decisiones.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ACREEDORES INTERNOS, CONTRATACIÓN PÚBLICA, OPTIMIZACIÓN DE CARTERA, REVISIÓN PERIÓDICA DE CARTERA, SOBREENDEUDAMIENTO.

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

TOPIC: "THE OVERDRAWAL OF INTERNAL CREDITORS AND THE UNKNOWN PROCESSES IN THE PUBLIC PROCUREMENT OF THE CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA. "

AUTHOR: Gabriela Fernanda Del Salto Guerra

TUTOR: Ing. Jeanette Lorena Moscoso Córdova

DATE: December, 2017

ABSTRACT

The main objective of this case analysis is to solve the problem detected, which was "The over-indebtedness of the internal creditors and the erroneous processes in the public procurement of the construction company FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA. ", Due to this inconvenience and the absence of a methodology that plans, organizes and controls all the movements of the accounts payable generated by the wrong processes in public procurement, the company came to make erroneous decisions, because the The information that the company had did not get it on time, it was obsolete and in addition to being almost exclusively used by the owners or shareholders; all this caused instability and even lack of solvency in the company. A tool that allowed adequately managing the business and eliminating the problem of erroneous public procurement processes was the development of an optimization model in the client portfolio according to the particular needs of the business for the over-indebtedness of internal creditors. The main contribution of this work is to solve operational problems and promote sustained progress in the construction company FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda., In the city of

Patate, using the technology and the ease of the items to be highlighted and which served as the starting point for the use of the different uses that could be given inside and outside the company. By establishing the implementation of new strategies served as a benchmark for the optimization and growth of accounts payable, but mainly for decision making.

KEYWORDS: INTERNAL CREDITORS, PUBLIC PROCUREMENT, OPTIMIZATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE, PERIODIC REVIEW OF ACCOUNTS RECEIVABLE, OVERDRAWING.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	x
ÍNDICE GENERAL	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
ÍNDICE DE TABLAS	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. IDENTIFICACIÓN DEL CASO DE ESTUDIO	2
1.1. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.2 JUSTIFICACIÓN	10
1.3 OBJETIVOS	11
CAPÍTULO II.....	12
2. MARCO TEÓRICO	12
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVO	12
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	13
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	14

2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO TÉCNICA	21
2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES	46
CAPÍTULO III.....	47
3. METODOLOGÍA DEL DIAGNÓSTICO	47
3.1. ENFOQUE.....	47
3.2. MODALIDAD BÁSICA	47
3.3. TIPO DE DIAGNÓSTICO	48
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	49
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	50
3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	53
CAPÍTULO IV	54
4. RESULTADOS.....	54
4.1. PRINCIPALES RESULTADOS OBTENIDOS DEL DIAGNÓSTICO ...	54
4.2. CONCLUSIONES	75
4.3. RECOMENDACIONES.....	76
CAPÍTULO V.....	77
5. PROPUESTA DE SOLUCIÓN.....	77
5.1. DATOS INFORMATIVOS	77
5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	77
5.3. JUSTIFICACIÓN	78
5.4. OBJETIVOS	79
5.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	79
5.6. FUNDAMENTACIÓN.....	79
BIBLIOGRAFÍA.....	95

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. 1: Evolución de los permisos de construcción	4
Gráfico 1. 2: Árbol de Problemas	9
Gráfico 2. 1: Superordinación conceptual.....	21
Gráfico 2. 2: Subordinación conceptual.....	22
Gráfico 2. 3: Compañía GENERAL MOTORS.....	24
Gráfico 2. 4: Compañía LEGO	26
Gráfico 2. 5: Empresa MARVEL	28
Gráfico 2. 6: Empresa OLD SPICE	29
Gráfico 2. 7: Empresa VOLKSWAGEN	30
Gráfico 3. 1: Modelo Ficha de Observación	53
Gráfico 4. 1: Ficha de Observación PASIVO	67
Gráfico 4. 2: Ficha de Observación PATRIMONIO	68
Gráfico 4. 3: Ficha de Observación MARGEN OPERACIONAL.....	69
Gráfico 4. 4: Ficha de Observación CARTERA.....	70
Gráfico 4. 5: Ficha de Observación CUENTAS POR COBRAR.....	71
Gráfico 4. 6: Ficha de Observación CUENTAS POR PAGAR.....	73
Gráfico 5. 1: Sistema de Revisión Periódica.....	80
Gráfico 5. 2: Modelo de Optimización de cartera.....	84

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. 1: Estructura Sectorial de la PEA en Tungurahua	5
Tabla 1. 2: Producto Nacional Bruto Sectorial de Tungurahua	6
Tabla 3.1: Nómina oficial de Constructora FAMEJ PERFECT Contrucperfect Cia. Ltda.....	49
Tabla 3.2: Procedimiento de Entrevistas.....	52
Tabla 3. 3: Procedimiento de Observación	52
Tabla 4. 1: Entidades Crediticias.....	54
Tabla 4. 2: Plazos de créditos accedidos.....	55
Tabla 4. 3: Tipo de Créditos.....	55
Tabla 4. 4: Existencia de normativas en caso de préstamos internos	56
Tabla 4. 5: Endeudamiento o Sobreendeudamiento de la empresa.....	56
Tabla 4. 6: Auditorías realizadas.....	57
Tabla 4. 7: Respaldo o reserva de deudas difíciles	57
Tabla 4. 8: Garantías de cobros.....	58
Tabla 4. 9: Cronograma de montos y plazos de cobro.....	58
Tabla 4. 10: Plazos de cobros.....	59
Tabla 4. 11: ENTREVISTA: SOCIOS “CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”	60
Tabla 4. 12: Respaldo Económico	61
Tabla 4. 13: Liquidez	61
Tabla 4. 14: Endeudamiento	62
Tabla 4. 15: Créditos por falta de liquidez.....	62
Tabla 4. 16: Sobreendeudamiento.....	63
Tabla 4. 17: Patrimonio.....	63
Tabla 4. 18: Flujos de Efectivo	64
Tabla 4. 19: Flujos de Efectivo	64
Tabla 4. 20: Anticipos	65

Tabla 4. 21: Seguimiento de cobro	65
Tabla 4. 22: ENTREVISTA: CONTADORA GENERAL “CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”	66
Tabla 4. 23: Nivel Riesgo – Confianza - Cuentas por Cobrar	72
Tabla 4. 24: Nivel Riesgo – Confianza – Cuentas por Pagar.....	74
Tabla 5.1: Modelo operativo de la propuesta.....	84
Tabla 5. 2: Índice de Rotación de Cartera.....	88
Tabla 5. 3: Porcentajes de las cuentas por pagar normal	91
Tabla 5. 4: Sistema de revisión periódica	93
Tabla 5.5: Comparación datos históricos y propuesta	94

INTRODUCCIÓN

El presente Análisis de Caso aplicado a la Compañía Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda.”, de la ciudad de Patate, tiene como propósito estudiar el sobreendeudamiento de los acreedores internos y los procesos de contratación pública, para lo cual se desarrolló en cinco capítulos que a continuación se presenta:

Capítulo I: En este capítulo se desarrolla la formulación del problema, describiendo la problemática evidenciada en la compañía constructora, para proceder a justificar y plantear los objetivos que guiaran el presente análisis de caso.

Capítulo II: Corresponde al marco teórico mismo que desarrolla los antecedentes investigativos, fundamentación filosófica y el marco legal referente al tema, además se establecen las variables dependiente e independiente citando autores referentes a la temática con el propósito de que esta fundamentación permita dar entendimiento al tema y desarrollar conocimiento.

Capítulo III: Desarrolla la metodología de recolección de la información necesaria para la investigación, con una modalidad básica bibliográfica y documental, y el posterior análisis de los datos, se detalla la población, la muestra a estudiar.

Capítulo IV: En este capítulo se presentan los resultados obtenidos en la investigación de campo, realizando análisis e interpretación de datos, además de señalar limitaciones en el estudio, para finalmente llegar a las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo V: este capítulo desarrolla la propuesta de solución al problema del caso en estudio, la metodología de la propuesta, así como el desarrollo de la misma.

CAPÍTULO I

1. IDENTIFICACIÓN DEL CASO DE ESTUDIO

1.1. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1 Contexto Macro

En el Ecuador, la industria de la construcción es considerada como uno de los ejes principales de desarrollo a nivel país, así lo señaló el Ministro de Desarrollo Urbano y Vivienda - Pedro Jaramillo (2015) durante el acto de inauguración de la vigésima Feria Internacional de la Construcción Quito. En la actualidad se ha promovido como uno de los pilares fundamentales para el crecimiento económico y social a nivel nacional.

Es importante mencionar que la construcción es uno de los sectores productivos esenciales dentro de la economía de un país, y que gracias a la elevación del precio del petróleo, combinado con otros factores como la promulgación de una nueva Constitución Política y la posterior creación de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública en el año 2008, se ha establecido una nueva institucionalidad y un conjunto de condiciones operativas que han regulado los escenarios para las compras gubernamental es logrando el despunte de este sector durante la última década.

(CEPAL, 2013), mediante un artículo publicado en la revista “El desarrollo económico del Ecuador” manifiesta que la construcción en su impacto dinámico y productor es fuente generadora de empleo permitiendo y permitiéndose realizar un camino de crecimiento y desarrollo en la económica nacional, colaborando indirectamente para reducir los índices de desempleo; gracias a las políticas estatales implementadas en los últimos años reflejadas en proyectos de desarrollo tales como los de infraestructura y el apoyo para poder acceder con mayor facilidad a créditos destinados para construcción, aunque hay que tomar en cuenta la situación económica actual que atraviesa el país y que ha afectado a todos los sectores

productivos presentando un panorama que resulta muy difícil y con grandes desafíos para la construcción durante el año en curso.

El sector de la construcción en el año 2011, tuvo un crecimiento importante reflejando un incremento en los permisos de construcción en el ámbito privado, pero desde ahí se registra una desaceleración en los ingresos, debido a que los diversos proyectos en construcción de viviendas se encuentran paralizados.

Por esta razón los representantes de este sector manifiestan que podrían reducirse los recursos y bajar la inversión por la mínima venta de casas, departamentos y en el peor de los casos preventas devueltas o anuladas; así también existe una desaceleración dentro del sector público debido a que la inversión ha descendido considerablemente y los proyectos que se encuentran en ejecución tienen severos problemas para culminarlos, revista Ekos (2015).

Del mismo modo los proveedores de materiales de construcción y propietarios de ferreterías declaran que sus ingresos son poco favorables ya que han reducido sus ventas casi a la mitad de lo habitualmente facturado, esto es un reflejo del panorama en el sector de la construcción del país.

Por estos motivos, diversos representantes de los sectores económicos productivos, constructores, ferreterías, compañías constructoras están de acuerdo que se encuentran en una marcada desaceleración de este sector y que afecta directamente los ingresos de quienes dependen directa o indirectamente de este tipo de actividades, revista Líderes (2015)

Evolución de los permisos de construcción año 2001-2015

En el año 2015, los permisos de construcción crecieron 4,3% en relación al año 2014, mientras que en los últimos 15 años el aumento ha sido de 29,2%.



Gráfico 1. 1: Evolución de los permisos de construcción
Fuente: INEC, SEMPLADES, IGM, BCE (2015)

Otro de los factores que está afectando a este sector es que las entidades o personas que trabajan en construcción u obras públicas todavía están a la expectativa de cobrar los montos de obras ya ejecutadas, pero hasta el tercer semestre de este año varios contratistas no han recibido los desembolsos correspondientes, y ellos sin embargo tienen que seguir renovando garantías por los retrasos de pagos no recibidos.

Considerando que durante los últimos años el Estado se convirtió en el principal contratante de obras de infraestructura pero debido a la crisis económica que se atraviesa en la actualidad este se ha convertido en el principal moroso para sus proveedores al no desembolsar y reformar los presupuestos de las instituciones contratantes a conveniencia e intereses propios, agravándose aún más esta situación a raíz de la catástrofe sufrida por el terremoto del pasado 16 de Abril, siendo mucho más visible la iliquidez del Estado y perjudicando la situación de este sector y de quienes lo conforman en su conjunto como son contratistas y empleados. (Mideros, 2016)

1.1.2 Contexto meso

En Tungurahua, el sector de la construcción enfrenta un infortunio económico, los constructores habitacionales tanto de casas como departamentos que superan los 70.000 dólares en su costo aseguran que no logran vender dichos proyectos, se

presume que esto es debido a los ingresos desmejorados en la provincia, según lo publicado en la revista “Mundo Constructor” (2015).

El Ministerio de Coordinación de la Producción (2011, págs. 15-17) publica que:

“El 34% de la PEA de Tungurahua se encuentran concentrada también en las zonas rurales, especialmente en la actividad agropecuaria, un 18% de la PEA está en la industria, 18% en el comercio, 13% servicios, 5% transporte, construcción el 5%, servicios financieros el 2% y otras actividades el 5%. La estructura económica de Tungurahua es la evolución creciente de la generación de la riqueza, con un 13% del PNB de la provincia se manifiesta la importancia del sector de la construcción.”

Tabla 1. 1 Estructura Sectorial de la PEA en Tungurahua

SECTOR	% DE LA PEA
AGRICULTURA	34%
MANUFACTURA	18%
COMERCIO	18%
SERVICIOS	13%
TRANSPORTE	5%
CONSTRUCCIÓN	5%
SERVICIOS FINANCIEROS	2%
OTROS	5%
TOTAL	100%

Fuente: Semplades, OCE (2015)

Tabla 1. 2 Producto Nacional Bruto Sectorial de Tungurahua

PNB TUNGURAHUA	MILES DE DÓLARES DE 2000	APORTE %
Industrias Manufactureras (excluye refinanciación de petróleo)	271.884	22,9 %
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	181.790	15.3%
Comercio al por mayor y al por menor	181.162	15.3 %
Construcción	149.83	12.6 %
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	108.693	9.2 %
Suministros de Electricidad y Agua	75.439	6.4 %
Actividades inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	56.432	4.8 %
Administración Pública y Defensa, Planes de seguridad Social de Afiliación obligatoria	54.788	4.6%
Enseñanza, servicios sociales, de salud y otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	48.093	4.1 %
Intermediación Financiera	34.150	2.9 %
Hoteles y Restaurantes	23.053	1.9 %
Explotación de minas y canteras	862	0.1 %
Hogares Privados con servicio doméstico	620	0.1 %
Pesca	221	0.0 %
TOTAL	1.187,070	100%

Fuente: Semplades, BCE, CAMARA DE INDUSTRIAS DE TUNGURAHUA (2015)

De la misma manera en el sector público es evidente observar el descenso de la inversión pública en la provincia, debido al recorte de presupuestos que están afectando a las instituciones públicas entre ellos los gobiernos autónomo descentralizados cuyos planes anuales se ven directamente afectados por los recortes presupuestarios que han sufrido desde inicios de año y que impiden realizar proyectos de infraestructura, limitándose a la ejecución de proyectos menores para aprovechar los pocos recursos existentes.

Según El Heraldito (2016) al 27 de marzo manifiesta que “el presidente del Colegio de Ingenieros Civiles de Tungurahua (CICT), Fabián Arias manifestó que hasta diciembre del 2014 las ventas de casas y conjuntos habitacionales se establecieron en el 100%, pero que el 2015 bajó y en lo que va del 2016 se establece en el 60% teniendo una reducción del 40%.” El Ingeniero Carlos López, presidente de la Cámara de la Construcción de Ambato, señaló que “la inexistencia de créditos por parte de la banca ha dificultado las ventas de estos proyectos.”

El cantón Patate perteneciente a la provincia de Tungurahua al igual que el resto del país ha ido creciendo paulatinamente en el aspecto infraestructural, en los últimos años su desarrollo ha sido también favorecido especialmente en el ámbito público ejecutando obras viales y edificaciones que han sido contratados por los diferentes estamentos gubernamentales como ministerios, gobierno provincial, gobiernos autónomos descentralizados municipal y parroquiales, así lo indica Diario La Hora (2016). En el ámbito privado la construcción en la actualidad se ha visto disminuido por la difícil situación económica que atraviesa no solo este cantón sino el país en general.

1.1.3 Contexto micro

La compañía constructora Famej Perfect Construprfect Cia. Ltda. es una compañía limitada ubicada en el cantón Patate provincia de Tungurahua que inició sus actividades el 21 de Agosto de 2012, esta empresa se encuentra encaminada en la construcción de todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas, viviendas para ancianos, casas para beneficencia, orfanatos, cárceles, cuarteles, conventos, casas

religiosas, incluyendo también remodelación, renovación o rehabilitación de estructuras existentes entre otras.

Desde su constitución la compañía ha venido ejecutando diversos proyectos pero básicamente sus trabajos se han enfocado dentro de la contratación pública, debido a que esta ha permitido la participación de profesionales cuya experiencia es absorbida por la compañía, permitiendo una oportunidad adicional de contratar en otros lugares o en el mismo, esencialmente en las obras de menor cuantía cuyos cupos de contratación para los profesionales no suelen permitir seguir contratando mediante esta modalidad.

El sistema de contratación pública con autonomía administrativa y financiera regulada es el único encargado de controlar con transparencia y responsabilidad todos los procesos de adquisición por parte del Estado es por esta razón que se ha tomado a la Constructora Famej Perfect Construperfect Cia Ltda., ya que al no contar con el presupuesto necesario no pudieron realizar correctamente los procesos de este sistema y se vieron afectadas algunas de las obras en curso debido al acometimiento de errores ya sean voluntarios e involuntarios en los procesos de contratación pública viéndose seriamente afectadas por no recibir los pagos pendientes hasta el momento.

Mediante el análisis e identificados los posibles aspectos de mayor relevancia que han afectado al crecimiento y desenvolvimiento idóneo de la compañía constructora, reflejado actualmente en una pérdida neta de sus operaciones ya sea esta por la crisis actual que atraviesa el país u otros factores como el incumplimiento de las políticas de cobro de parte del Estado no se ha podido realizar oportunamente los cobros de obras ya terminadas y ejecutadas.

Siendo así que los acreedores internos intentando salvaguardar la permanencia de su compañía se han visto en la necesidad de ser ellos mismos quienes realicen préstamos a la compañía constructora para solventar los costos y gastos de las construcciones para que tengan como realizar compras de materiales, suministros y mano de obra para poder llevar la ejecución de obras y no se vean más afectados los intereses de la compañía con respecto a plazos y montos extras de las garantías, pero desafortunadamente el déficit financiero ha ascendido y a pesar de la autogestión

realizada por los mismos socios se ha dirigido por un camino turbio por la pérdida económica ya sea en utilidades o dividendos empujándose al cierre de operaciones de esta compañía.

1.1.4 Árbol de problemas

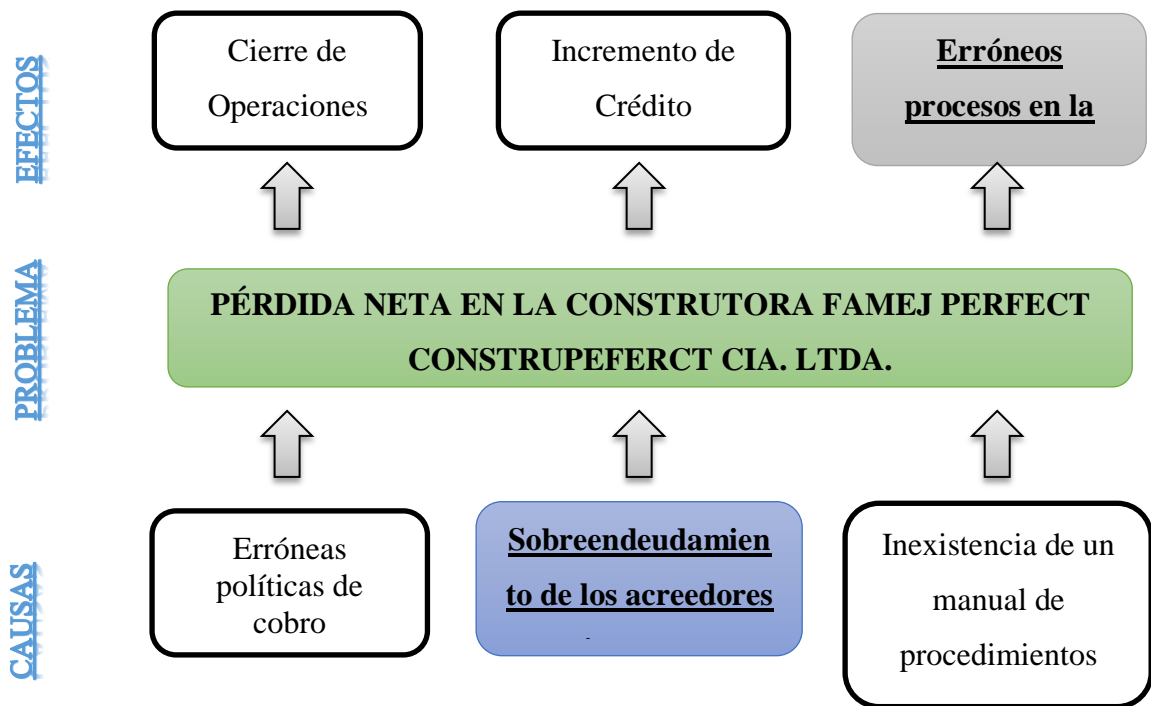


Gráfico 1. 2: Árbol de Problemas
Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

1.1.5 Formulación del problema

La compañía en estudio presenta una pérdida en su actividad económica pues los socios internos en su afán de sobrellevar la situación financiera han otorgado préstamos ellos mismos para su empresa y tratando de salvaguardar la permanencia en el mercado, pero al no realizar un adecuado proceso en la contratación pública por estos desfases económicos se fue afectando y creciendo aún más las obligaciones de la compañía con terceros.

Una de las causas que se han encontrado como parte de la problemática para esta empresa constructora es que al no ser posible cumplir con la responsabilidad

adquirida con el Estado las políticas de cobro que tiene la compañía y por ende se va generando esta insolvencia económica pues no han podido recuperar o cobrar aunque atrasado los rubros de las obras ya terminadas y ejecutas y solo han podido establecer el ingreso de los anticipos que les concedieron al inicio de la ejecución de las construcciones generando así un incremento de crédito tributario al no poder descontar o tener la contrapartida por la razón antes mencionada.

Se ha podido detectar que la compañía no cuenta con un manual de procedimientos que le ayude como instrumento administrativo en las diferentes áreas de la constructora ya que estos establecen una metodología cronológica con la cual se deben efectuar las operaciones o acciones de la empresa es por esta razón que al tener una administración inadecuada, un manejo sin control de las actividades que se realizaron desafortunadamente se ha dado lugar al cierre de operaciones.

De esta manera se ha llegado a la siguiente formulación del problema.

¿Es el sobreendeudamiento de los acreedores internos lo que genera los erróneos procesos en la contratación pública?”

1.2 JUSTIFICACIÓN

El presente estudio de caso está encaminado en base a la contratación pública y su procedimiento, con el objetivo de establecer mejoras en su administración y financiación de los recursos necesarios para la ejecución de las diferentes obras en base a sus contratos y que se pueda obtener una información veraz, confiable y segura de su situación financiera, cabe mencionar también que la Constructora Famej Perfect Construperfect Cia. Ltda. por primera vez va a ser objeto de investigación lo cual ayudará a la compañía a solucionar los problemas que está atravesando actualmente y con lo cual mejorará su funcionamiento.

Mediante esta investigación se favorecerá a la constructora, una vez detectado las principales causas que dieron lugar a la disolución de la compañía se realizara una planificación adecuada para que no sean los socios o accionistas los que tengan que

tratar de inyectar dinero por ellos mismos y así construir una mejora en la toma de decisiones que sea beneficioso en el entorno global de la compañía para así minimizar posibles errores que diariamente pueden presentarse y que pongan en riesgo la permanencia, desarrollo y crecimiento de la constructora.

El desarrollo de esta investigación es factible para su correcta administración de recursos y desarrollo óptimo de la constructora, también disponemos de la predisposición de los directivos de la compañía para proporcionar la información necesaria para este perfeccionamiento de la empresa así como los recursos financiero, humano, tecnológico, etc.; que facilitará el trabajo en una forma sistematizada y organizada.

Por medio de este trabajo de investigación, en el ámbito académico se proporcionará, facilitará y brindará todos y cada uno de los conocimientos adquiridos durante estos años en el transcurso de la formación didáctica en las aulas de estudio.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia de los préstamos de los acreedores internos y los procesos de la contratación pública, para la toma de decisiones en la Constructora Famej Perfect Construperfect Cia. Ltda.

1.3.2 Objetivos específicos

- Analizar el sobreendeudamiento de los acreedores internos
- Identificar si los procesos de contratación pública se están manejando adecuadamente a través de la interpretación de la ley y reglamento correspondiente.
- Proponer la metodología adecuada para mejorar el control de financiamiento de operación.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVO

El presente estudio de caso se encuentra enfocado al correcto manejo de los acreedores internos dentro de las compañías constructoras, ellos juegan un papel importante dentro de cualquier empresa ya sea pequeña, mediana o grande ya que son los encaminados a jugar roles directos o indirectos en los aspectos de financiación, de gestión, de operación y control de una empresa.

Cabe indicar que toda empresa o compañía sea la misma de construcción u otra se sustenta porque recibe recursos financieros o económicos de sus accionistas los mismos que serán empleados en los diferentes proyectos de contratación y la ejecución de esas obras permitirá obtener un beneficio, el mismo que en parte será devuelto en forma de dividendos para retribuir el capital otorgado por los acreedores internos de la compañía.

De acuerdo con Sánchez (2005, pág. 224) manifiesta lo siguiente:

Son acreedores internos, “los accionistas, socios, asociados o cooperados del empresario que tengan forma jurídica asociativa; el titular de las cuotas de la empresa unipersonal; el controlante de la fundación; y, en general, los socios, controlantes o beneficiarios reales que hayan aportado bienes al desarrollo de la empresa en forma demostrable y cuantificable”. Es decir, que una entidad territorial o cualquiera de sus descentralizadas pueden tener la calidad de acreedor interno en la medida que sea titular de acciones en sociedades o sea la controlante dentro de la empresa.

Además en lo relacionado con los procesos de contratación en el Artículo publicado por los Profesionales de Contratación Pública (2015) manifiesta que la contratación pública inclusiva se cataloga como instrumento de generación de empleo y fomento al emprendimiento.

A nivel internacional la contratación pública se ha convertido en un elemento dinamizador de la economía nacional constituyéndose un generador y distribuidor de empleo y fomento a los emprendimientos nacionales apalancándose en el poder de compra del Estado que permite alcanzar economías de escala, mejorar la competitividad y la generación de empleo de los sectores prioritarios de la economía. Según informe de la OECD del año 2010, en algunos países la contratación pública representa cerca del 15% del producto interno bruto. En este sentido, los sistemas de compras públicas se han convertido en una de las principales herramientas generadoras de política pública, apalancando estrategias de inclusión económica y social e impulsando la producción nacional de bienes y servicios.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente estudio de caso se encuentra fundamentado en el modelo en base a la normativa del paradigma crítico propositivo, según Gairín (2000, pág. 167) crítico ya que “admite el sentido de organización como construcción social, al mismo tiempo que dicha realidad queda mediatizada por la realidad socio – cultural y política más ampliada. No se trata sólo de comprender el conjunto de significados que conforman una organización y sus procesos de desarrollo, sino de analizar las razones por las que la realidad se manifiesta así y no de otra forma”.

Además mencionan Jiménez & Carrera (2005, pág. 18), propositivo debido a que “se concentran en diseñar pasos para alcanzar las metas propuestas por lo que se requiere de un diagnóstico previo. Parten de un supuesto: “Las cosas pueden cambiar para mejorar una situación”. No lo prueba, sólo muestra los signos y los síntomas para detectar errores y corregirlos. Su pregunta clave es cómo. Cómo se puede superar los errores”.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

El desarrollo del presente estudio de caso cuenta con el sustento legal adecuado, partiendo desde La Ley de Compañías.

LEY DE COMPAÑÍAS DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN ASOCIARSE

Art. 98.- Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar.

Art. 100.- Las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada.

DEL CAPITAL

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

Art. 103.- Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

Art. 106.- Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. No se admitirá la cláusula de interés fijo. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS

Art. 114.- El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones legales.

Art. 115.- Son obligaciones de los socios:

- a) Pagar a la compañía la participación suscrita.
- b) Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;
- e) Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social. Queda prohibido pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o en servicio personal de los socios;
- g) Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social.

Art. 116.- La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social.

Art. 140.- El pago de las aportaciones por la suscripción de nuevas participaciones podrá realizarse:

1. En numerario;
2. En especie, si la junta general hubiere resuelto aceptarla y se hubiere realizado el avalúo por los socios, o los peritos.
3. Por compensación de créditos;
4. Por capitalización de reservas o de utilidades; y,
5. Por la reserva o superávit proveniente de revalorización de activos, con arreglo al reglamento que expedirá la Superintendencia de Compañías

Fuente: (Ley de Compañías, 2014)

LEY DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

Título 1

GENERALIDADES

Art. 1.- Objeto y ámbito.- Esta Ley establece el Sistema Nacional de Contratación Pública y determina los principios y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios, incluidos los de consultoría

Art. 6.- Definiciones.-

- 2. Contratación Pública:** Se refiere a todo procedimiento concerniente a la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría. Se entenderá que cuando el contrato implique la fabricación, manufactura o producción de bienes muebles, el procedimiento será de adquisición de bienes. Se incluyen también dentro de la contratación de bienes a los de arrendamiento mercantil con opción de compra.
- 3. Contratista:** Es la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, o asociación de éstas, contratada por las Entidades Contratantes para proveer bienes, ejecutar obras y prestar servicios, incluidos los de consultoría.
- 4. Consultoría:** Se refiere a la prestación de servicios profesionales especializados no normalizados, que tengan por objeto identificar, auditar, planificar, elaborar o evaluar estudios y proyectos de desarrollo, en sus niveles de pre factibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización, auditoría y evaluación de proyectos ex ante y ex post, el desarrollo de software o programas informáticos así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, consultoría legal que no constituya parte del régimen especial indicado en el número 4 del artículo 2, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.

15. Local.- Se refiere a la circunscripción territorial, sea parroquial rural, cantonal, provincial, regional, donde se ejecutará la obra o se destinarán los bienes y servicios objeto de la contratación pública.

24. Pliegos: Documentos precontractuales elaborados y aprobados para cada procedimiento, que se sujetarán a los modelos establecidos por el Servicio Nacional de Contratación Pública.

25. Portal Compras públicas.- (www.compraspublicas.gov.ec): Es el Sistema Informático Oficial de Contratación Pública del Estado Ecuatoriano.

TITULO II

DEL SISTEMA Y SUS ORGANOS

Art. 7.- Sistema Nacional de Contratación Pública SNCP.- El Sistema Nacional de Contratación Pública (SNCP) es el conjunto de principios, normas, procedimientos, mecanismos y relaciones organizadas orientadas al planeamiento, programación, presupuestos, control, administración y ejecución de las contrataciones realizadas por las Entidades Contratantes. Forman parte del SNCP las entidades sujetas al ámbito de esta Ley.

Art. 8.- Órganos competentes.- El Servicio Nacional de Contratación Pública junto con las demás instituciones y organismos públicos que ejerzan funciones en materia de presupuestos, planificación, control y contratación pública, forman parte del Sistema Nacional de Contratación Pública, en el ámbito de sus competencias.

Art. 10.- El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP).- Créase el Servicio Nacional de Contratación Pública, como organismo de derecho público, técnico regulatorio, con personalidad jurídica propia y autonomía administrativa, técnica, operativa, financiera y presupuestaria. Su máximo personero y representante legal será el Director General o la Directora, quien será designado por el Presidente de la República. El Servicio Nacional de Contratación Pública ejercerá la rectoría del Sistema Nacional de Contratación Pública.

Art. 13.- Financiamiento del Servicio Nacional de Contratación Pública.- Para su funcionamiento, el Servicio Nacional de Contratación Pública contará con los siguientes recursos:

1. Los que se le asignen en el Presupuesto General del Estado;
2. Los derechos de inscripción en el Registro Único de Proveedores RUP;

4. Los que provengan de convenios por uso de las herramientas del Sistema que se realicen con personas naturales o jurídicas de carácter público o privado. Estos recursos serán administrados a través de una cuenta especial a nombre del Servicio Nacional de Contratación Pública.

CAPITULO III DEL REGISTRO UNICO DE PROVEEDORES

Art. 16.- Registro Único de Proveedores.- Créase el Registro Único de Proveedores (RUP), como un sistema público de información y habilitación de las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, con capacidad para contratar según esta Ley, cuya administración corresponde al Servicio Nacional de Contratación Pública.

TITULO III DE LOS PROCEDIMIENTOS NORMAS COMUNES A TODOS LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACION PÚBLICA

SECCION I SOBRE LA CONTRATACION PARA LA EJECUCION DE OBRAS, ADQUISICION DE BIENES Y PRESTACION DE SERVICIOS

Art. 30.- Vigencia de la Oferta.- Las ofertas se entenderán vigentes durante el tiempo que para el efecto prevean los Pliegos precontractuales. De no preverse el plazo de vigencia se entenderá que la oferta está vigente hasta la fecha de celebración del contrato, pudiendo prorrogarse el plazo previsto por disposición de la Entidad Contratante.

Art. 32.- Adjudicación.- La máxima autoridad de la Institución de acuerdo al proceso a seguir en base al tipo de contratación, adjudicará el contrato, al oferente cuya propuesta represente el mejor costo.

Art. 33.- Declaratoria de Procedimiento Desierto.- La máxima autoridad de la entidad contratante o su delegado, declarará desierto el procedimiento de manera total o parcial. La declaratoria definitiva de desierto cancelará el proceso de contratación y por consiguiente se archivará el expediente.

Art. 34.- Cancelación del Procedimiento.- En cualquier momento entre la convocatoria y 24 horas antes de la fecha de presentación de las ofertas, la máxima

autoridad de la entidad podrá declarar cancelado el procedimiento, sin que dé lugar a ningún tipo de reparación o indemnización, mediante acto administrativo motivado.

Fuente: (Ley Orgánica Del Sistema Nacional de Contratación Pública, 2016)

Ley Régimen Tributario (LORTI)
Capítulo VI
CONTABILIDAD Y ESTADOS FINANCIEROS.

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad. Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares. Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Art. 20.- Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.

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

Fuente: (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno-LORTI, 2015)

Capítulo X

RETENCIONES EN LA FUENTE

Art. 45.- Otras retenciones en la fuente.- Toda persona jurídica, pública o privada, las sociedades y las empresas o personas naturales obligadas a llevar contabilidad que paguen o acrediten en cuenta cualquier otro tipo de ingresos que constituyan rentas gravadas para quien los reciba, actuará como agente de retención del impuesto a la renta.

El Servicio de Rentas Internas señalará periódicamente los porcentajes de retención, que no podrán ser superiores al 10% del pago o crédito realizado.

Art. 50.- Obligaciones de los agentes de retención.- La retención en la fuente deberá realizarse al momento del pago o crédito en cuenta, lo que suceda primero. Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de venta, a las personas a quienes deben efectuar la retención. En el caso de las retenciones por ingresos del trabajo en relación de dependencia, el comprobante de retención será entregado dentro del mes de enero de cada año en relación con las rentas del año precedente. Así mismo, están obligados a declarar y depositar mensualmente los valores retenidos en las entidades legalmente autorizadas para recaudar tributos, en las fechas y en la forma que determine el reglamento.

Fuente: (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno-LORTI, 2015)

2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO TÉCNICA

2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados

– Superordinación conceptual

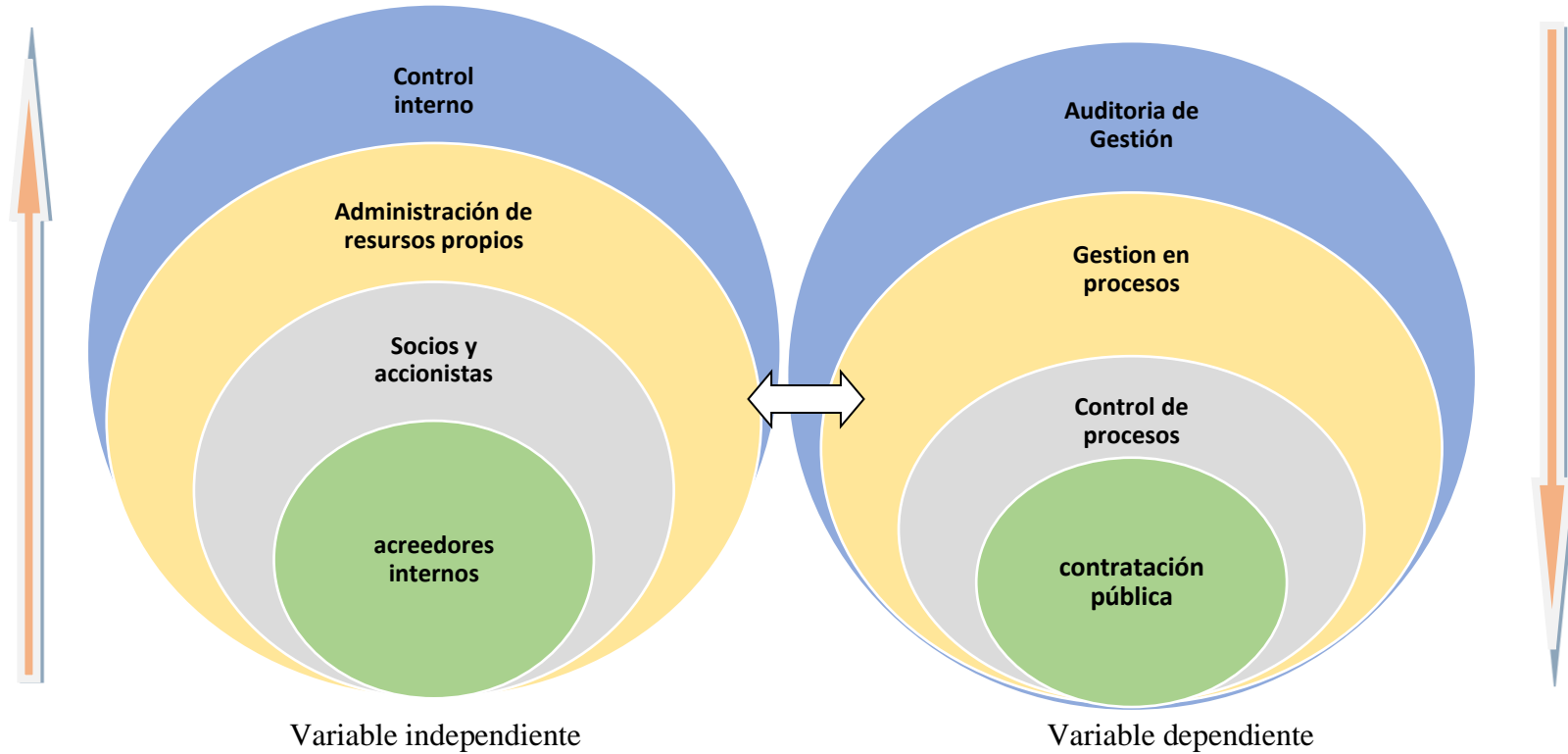
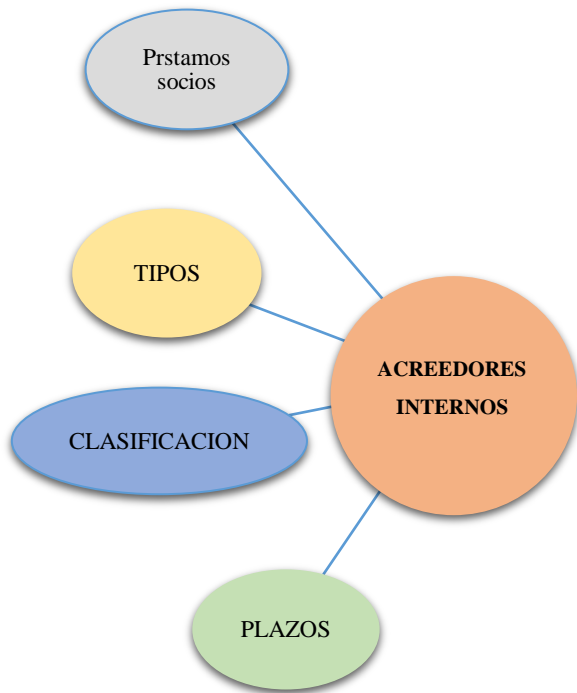


Gráfico 2. 1: Superordinación conceptual
Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

– Subordinación conceptual



Variable independiente



Variable dependiente

Gráfico 2. 2: Subordinación conceptual
Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

2.4.2. Variable independiente – Sobreendeudamiento de los acreedores internos

Las empresas cuentan con múltiples alternativas de financiamiento que requieren ser analizadas para definir la combinación adecuada entre deuda y el aporte de capital del accionista (o accionistas).

La deuda bancaria mejora el valor de la empresa, pero se requiere un equilibrio entre endeudamiento y capital propio; es conveniente en la medida que la tasa de interés sea inferior al costo de oportunidad del accionista (Jiménez, 2007).

Toda vez que la decisión de endeudarse se base en premisas del escenario futuro en que se desarrollará la empresa, es conveniente contar con mecanismos de respuesta antes cambios no previstos, para reducir la exposición a la deuda, y así no afectar el valor de las acciones de la empresa para sus accionistas, sus trabajadores y la sociedad.

A lo largo de los años se ha podido observar a nivel mundial como la situación económica y financiera de todos los países ha influenciado en los resultados de pérdidas o recuperación de empresas que han pasado de ocupar la cúspide hasta verse a punto de una posible bancarrota o peor aún al borde de la desaparición, teniendo que establecer estrategias agresivas que han permitido reposicionarlas dentro del mercado mundial.

A continuación se detalla varios ejemplos de este tipo de empresas o compañías que vivieron descensos económicos muy grandes, reducción de las ventas en altos porcentajes, deudas que cada vez iban creciendo en un índice muy elevado pero con sus respectivas estrategias lograron invertir esas cifras alcanzando como resultado la recuperación de su marca y resucitaron en el mundo comercial.

General Motors



Gráfico 2. 3: Compañía GENERAL MOTORS
Fuente: Revista Forbes (2014)

General Motors es una de las empresas de vehículos más grande del mundo. Fundada en 1908, que emplea hoy 204.000 personas en las regiones en las cuales opera, desafortunadamente no siempre fue color de rosas en el año 2009 anunciaban ante la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos que por la falta de dinero y las gigantescas pérdidas tienen a General Motors, la mayor automotriz estadounidense, estaba al filo de la quiebra pues la empresa reconoció esa posibilidad tras revelarse los resultados de una auditoria.

Las reiteradas pérdidas en las operaciones, el déficit en las acciones y la incapacidad de generar un flujo suficiente de liquidez para cumplir con sus obligaciones y sostener sus operaciones generaron serias dudas sobre la capacidad de la compañía de continuar funcionando como empresa”, advirtió la firma auditora.

La probabilidad de la bancarrota de General Motors y el temor por el futuro de los grandes bancos de los EE. UU., atizó el desplome de la Bolsa de Nueva York, que en este año sufrió su peor caída desde abril de 1997. El índice bursátil de las acciones más significativas Dow Jones perdió 281,40 puntos y cerró en las 6.594,44 unidades. El indicador tecnológico del mercado global de compra y venta de acciones Nasdaq descendió 54,15 hasta las 1.299,59 unidades y Standard & Poor’s cedió 30,32 puntos para culminar en 682,55 unidades.

Las malas noticias repercutieron en Nueva York y también arrastraron a la baja a otros mercados bursátiles del orbe como la Bolsa de São Paulo y la de Londres, las ventas de la otra líder mundial en producción de automóviles descendieron un 52% en febrero de ese año dentro de Estados Unidos, General Motors llevó a sus espaldas

pérdidas de \$30.900 millones en el 2008, el segundo peor resultado que registra en sus 100 años de historia; afirmó que recortaría 47.000 puestos de trabajo a nivel mundial y lleva adelante tratativas con los sindicatos por la reducción de los salarios, los representantes de la empresa afirmaron que la supervivencia del fabricante depende de muchos factores que están fuera de su alcance, entre ellos, un “aumento sustancial” de la demanda de vehículos, sin embargo, la propia compañía reconoce que “no existe garantía” de que las ventas se recuperen en un futuro próximo.

Para que la compañía no se declarase insolvente dependía de que fructifique una reestructuración a gran escala, debieron cerrar el diálogo con el Sindicato de Trabajadores Automotores Unidos y los tenedores de bonos para reducir su carga de deuda en ese proceso fue necesario convencer al presidente de esa época, Barack Obama, de que la compañía sería viable para recibir una nueva ayuda oficial de \$30.000 millones, fue así que recibió en diciembre \$13.400 millones de otro rescate de emergencia del Gobierno, una inversión de capital gubernamental sin precedentes.

Según un artículo publicado por la revista Forbes Staff (2014) Jay Alix uno de los expertos más respetados en bancarrota corporativa en Estados Unidos propuso fragmentar a la compañía en dos partes bien diferenciadas antes de la solicitud de bancarrota: “NewCo”, una nueva empresa con un balance limpio que conservara las mejores marcas y operaciones de General Motors, y “OldCo”, todo el sobrante de la empresa con la mayor parte de los pasivos, pero lo que nunca podría haber sospechado era cuán profunda y fuerte sería la oposición a mi plan.

En la búsqueda de financiamiento por parte del gobierno, o de cualquier fuente, usarían la sección 363 del Código de Bancarrota, que se utiliza para vender activos específicos, desde una silla y un escritorio a una fábrica o una división, pero no toda la compañía. Bajo esta estrategia se podría posponer la presentación de un plan de reorganización y una declaración de su situación, que toman meses y alimentan los litigios mientras que la participación de mercado y el valor de la empresa se desangran a la distancia.

Mucho tiempo de trabajo habían dado sus frutos, Se seleccionaron activos y pasivos, se desarrollaron personalidades jurídicas y una estrategia de pérdidas fiscales por 45,000 millones de dólares de NewCo; acordó financiar totalmente a NewCo a través de la compra de acciones y se despejó el camino para salvar la empresa. A finales de abril ya estaba en marcha la implementación de NewCo. Al Koch, de AlixPartners, se convertiría en el jefe de reestructuración de OldCo, ahora llamada oficialmente Motors Liquidation Inc.

El 1 de junio de 2009, GM se declaró en bancarota en Nueva York, con \$82,000 millones en activos y \$173,000 millones de pasivos. Fue la mayor quiebra industrial de la historia. Harvey Miller y su equipo defendieron y guiaron con maestría el plan NewCo en la Corte, un éxito que sólo es de ellos. La nueva General MOTors salió de protección por bancarota el 10 de julio de 2009, en sólo 40 días, tal como fue diseñado.

Legó. Un juego de niños



Gráfico 2. 4: Compañía LEGO
Fuente: Revista Líderes (2014)

Legó es una de las firmas jugueteras más reconocidas a nivel mundial y líder del sector durante décadas que superaron en ventas a prestigiosas fábricas como Mattel, pero no siempre fue así, existieron años muy difíciles para la empresa, es así que en 1998 y después de varios años de recesión en las ventas, LEGO anunció pérdidas económicas por primera vez en su historia, la revolución digital cambió y con esto las reglas de la industria, y los video juegos aparcaron a los tradicionales bloques de plástico, las ideas ya no eran tan innovadoras y las series de productos que se estaban desarrollando iban de fracaso en fracaso provocando la primera crisis financiera de la compañía.

LEGO realizó cambios sustanciales, desaparecieron temáticas que las sustituyeron por otras piezas más raras, extravagantes, y de muchos colores, había demasiadas líneas distintas en el mercado y aunque siguió con su expansión y creó una red internacional de parques temáticos, al final, demasiada inversión para una estrategia que no les acababa de funcionar.

Eso era solo el principio de económica de la empresa y justamente en 1999 LEGO se animó por primera vez a adquirir las licencias de personajes y universos creados que fue todo un éxito pero no podía compensar el fracaso del resto una vez que la temática pasaba de moda, las ventas se resentían, eran éxitos solo pasajeros.

Lego estaba acorralado, en sus décadas de crecimiento tranquilo no sólo no anticipó la llegada de un nuevo mercado ferozmente competitivo y con mínimas barreras de entrada. Además, una vez que la revolución ya era inevitable, fracasó a la hora de intentar adaptarse a un mundo tan cambiante, en los años subsiguientes se fueron ejecutando similares acciones que llevaron a la empresa al borde de la bancarrota en el año 2003 cuando reflejó una pérdida de aproximadamente 287 millones y mediante una encuesta interna reveló que el 94% de los sets de Lego no eran rentables, teniendo que innovar y tomar medidas que no se habían realizado desde su creación en el año de 1932.

(González, 2014), a través de un artículo publicado en la revista “Historias y Negocios de Gestión”, hace referencia a los cambios que Lego implementó a partir del año 2004 donde se produjo un punto de inflexión. El entonces dueño, cerró fábricas, vendió parques temáticos y despidió a más de 2.000 personas, dio paso por primera vez a un ejecutivo fuera de la familia que todavía, en la actualidad, mantiene su puesto, quien se convertiría en una pieza fundamental de la firma un joven ex consultor que cayó en la cuenta de que el problema real no era la falta de nuevos productos. Una vez que investigó en los resultados y costes, vio que había una sorprendente falta de innovación rentable.

Sustituyo entonces la innovación por innovación y se pensó en el cliente, simplificando los productos y centrándose en lo básico y en los juguetes estrella, adelgazó su catálogo de 13.000 a 6.000 productos.

En conclusión Lego debió convertirse en una firma más pequeña, adaptada al nuevo mercado y capaz de competir, sobre todo, mejorar su apuesta de productos utilizando componentes digitales para ayudar a complementar la experiencia, y así dejó atrás sus números rojos y se ha convertido en la firma de juguetes más rentable y de crecimiento más rápido de todo el mundo. Actualmente las ventas crecen a un ritmo anual del 24% y las ganancias, a un 40%. Refiere que el secreto sigue siendo lo básico: el bloque de plástico interconectable, a partir del cual ha sabido crear un titán que emplea a 10.000 personas y está presente en 130 países.

Marvel. Comics, los superhéroes nunca mueren.



Gráfico 2. 5: Empresa MARVEL
Fuente: Revista Dinero (2016)

Marvel es una de las editoriales líderes en el negocio de los cómics, posiblemente la que vende mayor cantidad de ejemplares, su éxito le ha permitido colarse en otros mercados como el cine, la TV y los videojuegos, reflejando una gran rentabilidad; pero no siempre estuvo en la cúspide, se reflejaron con un déficit económico y acercándole a la quiebra en los años 90, su competencia era quien estaba cosechando el éxito.

En un artículo publicado por (García , 2015) titulado “Marvel del fracaso al éxito rotundo” manifiesta que el mercado del cómic había colapsado en 1993, debido a un exceso de oferta de títulos decepcionantes, y una crisis de confianza entre los coleccionistas, las ventas cayeron un 70% y Marvel quedó muy endeudado. Las

acciones que habían costado US\$35,75 en 1993 cayeron a US\$2,38 en sólo tres años, existieron varios intentos en la cinematografía pero el presupuesto era muy elevado

La empresa logro salvarse gracias a una fusión con la compañía de juguetes ToyBiz, en el futuro, Marvel encargaría sus propios guiones, contrataría a sus propios directores y negociaría con las estrellas, entonces vendería todo el paquete a un gran estudio, que filmaría y distribuiría la película, al lanzarse en 2000, la trilogía X-Men demostró que los personajes de Marvel tenían una vida más allá de las revistas de cómics, la estrategia funcionó.

Fox compró los X-Men, Sony adquirió al Hombre Araña y New Line hizo la trilogía Blade. Marvel era la única que no estaba sacando una tajada de los beneficios, según un artículo publicado en el portal Slate, la compañía ganó apenas US\$25,000 por la primera película Blade, y de los US\$3.000 millones que recaudaron el Hombre Araña 1 y 2, Marvel vio sólo US\$62 millones.

Produjeron un estudio independiente y se convirtió en el punto de partida para el Universo Cinematográfico de Marvel desde ahí y hasta hace muy poco vino nada menos que Disney para comprar la editorial por 4.000 millones de dólares. Hoy día, Marvel vuelve a mandar en las viñetas y en su traslación a la gran pantalla.

Old Spice. El viejo aroma de siempre



Gráfico 2. 6: Empresa OLD SPICE
Fuente: Revista Marketing Directo (2015)

Old Spice, la empresa de cosmética masculina, se creó en 1938 y alcanzó la verdadera popularidad en la década de los setenta generando gran rentabilidad para la compañía, por los noventa, la marca empezó a honrar su propio nombre y daba imagen de anticuada, y poco juvenil encaminada para los hombres muy mayores.

En 2000, pasó a manos de Procter & Gamble y sacó al mercado la gama Red Zone, basada en agresivas campañas publicitarias, con una serie de anuncios impactantes, difundieron dicha publicidad por casi todos los medios existentes y que le auparon como la marca líder, tanto, que en junio de 2010 las ventas crecieron un 107%.

Volkswagen. El Escarabajo siempre gana



Gráfico 2. 7: Empresa VOLKSWAGEN
Fuente: Revista Volkswagen (2014)

El fabricante alemán de automóviles vendía sus productos en Estados Unidos desde 1949, aunque no fue hasta los setenta cuando el éxito de su modelo escarabajo y sus furgonetas tan queridas por el movimiento hippie le colocaron con una cuota de mercado del 7%, lo que en aquella época significaba una gran rentabilidad y auge de esta compañía.

De hecho, Volkswagen fue la primera compañía automovilística extranjera en abrir una fábrica en suelo americano desde los años veinte.

Los noventa, en cambio, fue una época muy mala por así decirlo, ya que sólo vendería 49.000 coches en todo Estados Unidos en 1992, pero curiosamente, el Escarabajo volvió a salvar sus cuentas en la primera economía mundial a partir del año 2000; diez años después, en el ejercicio financiero pasado, la empresa vendió 250.000 unidades en el país norteamericano y en el resto del mundo, sus ventas en 2011 están siendo históricas.

En breve resumen se deduce que rentabilidad financiera, una condición implícita es que el costo efectivo neto de la deuda tiene que ser menor que el costo de

oportunidad del inversionista para que la inversión sea atractiva financiarla con deuda.

Sin embargo, el riesgo de la inversión para el inversionista aumenta, situación que se observa por las mayores variaciones, ante los mismos niveles de cambios previstos en los principales factores del negocio.

Por lo tanto, para una empresa, endeudarse es un buen negocio financiero, pero el inversionista debe asimilar que el riesgo de esta decisión aumenta; siendo el tema crucial que el inversionista debe buscar el logro de resultados satisfactorios, así como invertir lo estrictamente necesario, para lo cual la gestión de la sociedad está a cargo de los accionistas.

CONTROL INTERNO

El control interno tiene como finalidad en las empresas resguardar los recursos de la misma para evitar pérdidas por fraude o negligencia, como así también detectar las desviaciones que se presenten que puedan afectar al cumplimiento de los objetivos de la organización. (Fonseca, 2011)

Sistema de Control Interno

Para analizar este concepto se basará en la perspectiva de Dávalos (2007, pág. 534) manifiesta que: “el sistema de control interno es el conjunto de normas políticas, métodos y procedimientos interrelacionados que regulan y rigen las actividades de un organismo”. De igual manera señala que: “se regula en lo concerniente al control de la gestión administrativa y financiera, al ejercicio de la autoridad de sus administradores y a las funciones y responsabilidades del personal” haciendo énfasis en los socios de la organización “se concentran mediante las acciones que necesariamente deben llevarse a cabo en salvaguarda de sus activos, así como para verificar que los recursos humanos, materiales y financieros”.

Los componentes interrelacionados sirven como criterios para determinar si el sistema que la empresa a la cual están regidos es eficaz, ayudando así a que la

empresa dirija de mejor forma sus objetivos y ayuden a integrar a todo el personal en el proceso.

Los elementos de control interno forman un paraguas donde el tamaño del mismo representa el ambiente de control sobre el negocio para protegerlo de las amenazas que ciernen sobre él, la evaluación de riesgos, los procedimientos de control y la vigilancia constituyen su tela, la cual evita los escurrimiento en el cual la información y la comunicación conectan el paraguas con la administración. (Coopers & Lybrand, 2010)

Administración de Recursos Propios

Recursos Propios

En la opinión de Nieto (2004, pág. 185) “los recursos propios consisten en las aportaciones de empresarios y socios o bien de los beneficios generados por la empresa y que no han sido retirados por los propietarios.”

“Son los fondos que aportan los promotores al negocio; en sociedades, constituyen el capital social de las mismas. También son fondos propios los beneficios que se obtienen por la actividad y que se quedan en la empresa”. (Muñoz J. , 2002)

Normalmente los fondos propios no son suficientes para afrontar la totalidad de la inversión necesaria, pueden presentarse diferentes circunstancias ya sea porque sean escasos o porque afrontar toda la inversión con ellos supone un elevado riesgo, pues todo lo aportado al negocio es lo que se pone en juego.

Según Blas (2014) menciona que:

Los recursos propios de empresas constituidos por la diferencia en el activo y pasivo. Comprende la inversión de los accionistas o asociados, el capital adicional proveniente de donaciones y primas de emisión, así como las reservas, el capital en trámite, los resultados acumulados y el resultado neto del ejercicio, netos de las pérdidas si existiera. No incluye el capital suscrito mientras no haya sido integrado al capital.

Para lograr socios financieros para una inversión empresarial tienes que remunerar las aportaciones de dinero a la sociedad por encima de las inversiones sin riesgo (un fondo de inversión en renta fija, por ejemplo), ya que el único objetivo de los que aportan dinero a una sociedad es obtener el máximo rendimiento del mismo, con el mismo riesgo.

Financiación externa con Recursos Propios

Según Fernández & García (2006, pág. 134)

Los recursos propios externos son las aportaciones de los socios a la empresa, es decir, el capital inicial con el que se constituyó la empresa más el capital adicional obtenido como consecuencia de las sucesivas ampliaciones de capital que se hayan podido llevar a cabo.

La financiación externa de una empresa son los medios con los que cuenta ésta para hacer frente a sus compromisos de pago o para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento del negocio de forma sostenida en el tiempo.

Socios y Accionistas

El autor Sánchez (2017) señala que:

Es común creer que usar el término socio cuando se trate de sociedades por acciones es incorrecto; sin embargo, la expresión socio es un término general que puede ser empleado para cualquier tipo de sociedad sin que esto signifique un error. Ahora bien, a pesar de esto es recomendable hacer la distinción.

Socios

Los autores Calabuig, Herrero, & Prados, (2007, pág. 64) indican que “el socio simple o capitalista, es decir aquel que se limita a aportar capital a la sociedad sin prestar ningún trabajo profesional a la sociedad titular de la empresa y por tanto sin percibir retribución alguna, sino que únicamente realiza los cometidos derivados de su condición de socio y obtiene los rendimientos de las acciones o participaciones que posee”.

López (pág. 6) señala que “el voto de los Socios en junta general es personal y no relativo al número de acciones que represente; pero cada socio puede adquirir el número de acciones que tenga por conveniente”

Accionista

Poseedor o acreedor de una o más acciones de una sociedad comercial, industrial o de otra clase. Dávalos (2007)

Un accionista tiene una responsabilidad limitada, lo que significa que si la empresa no puede pagar todas sus deudas, la responsabilidad de un accionista por las deudas de la empresa está limitada al monto invertido en la empresa por ese accionista. Los accionistas reciben un dividendo, es decir, una parte de los beneficios de la empresa, en proporción a sus tenencias de acciones. (Parkin, 2004)

Acreedores Internos

Para poder describir y conceptualizar la variable independiente primeramente cabe mencionar que los acreedores internos, socios o accionistas de cualquier empresa, negocio o compañía pueden definirse como los dueños de un ente económico y al mismo tiempo son quienes asumen los riesgos de cada una de las actividades que se realicen en un establecimiento económico.

Sánchez , Naranjo , & Rincón (2005, pág. 255) manifiesta que “son acreedores internos, “los accionistas, socios, asociados o cooperados del empresario que tengan forma jurídica asociativa; el titular de las cuotas de la empresa unipersonal, el controlante de la fundación; y, en general, los socios, controlantes o beneficiarios reales que hayan aportado bienes al desarrollo de la empresa en forma demostrable.

2.4.2. Variable dependiente – Contratación pública

CONTRATACION PÚBLICA

Para los autores Castro, García , & Martínez (2010, pág. 49) refieren:

La contratación pública es un concepto que no siempre ha gozado de autonomía, pues también ha sido calificado como una modalidad de acto administrativo o de contratación privada. Por esta razón, analizaremos el origen y la evolución de la individualización de esta actuación de las administraciones públicas, con el fin de legitimar el posterior análisis específico de las modalidades de corrupción que en este se presentan.

Medina (2017, págs. 3-8) hace referencia en que:

La contratación pública o también conocida como contratación estatal en un concepto general “es aquella forma de contratación celebrada por la administración pública con un fin público, circunstancia por la cual pueden conferir al contratante derechos y obligaciones frente a terceros, o que, en su ejecución pueden afectar la satisfacción de una necesidad pública colectiva, razón por la cual están sujetos a reglas de derecho público, exorbitantes del Derecho Privado, que colocan al contratante de la administración pública en una situación de subordinación Jurídica.

El Sistema Nacional de Contratación Pública

Se puede definir al Sistema Nacional de Contratación Pública como un conjunto articulado y coordinado de elementos que coadyuvan a la gestión de la contratación pública, “es una herramienta de información, de ordenación y control, que aporta datos y cifras relevantes para el proceso de contratación, con la principal finalidad de darle transparencia y publicidad a los contratos estatales, proteger los recursos públicos y evitar mecanismos para evitar la corrupción.

La interacción que actualmente existe en los contratantes, contratistas, la comunidad y los órganos de control; facilitan la contratación en línea, integrando la tecnología como herramienta del Estado, permitiendo la inclusión de nuevos proveedores, favoreciendo la producción nacional y las denominadas Pymes.

“Las partes involucradas dentro del proceso implementado por el sistema de contratación pública son:

La Entidad contratante que la encargada de:

- Iniciar el proceso de contratación,
- Utiliza las herramientas para seleccionar el proveedor,
- Utiliza el criterio de los profesionales que lo integran para seleccionar la calidad del producto y demás condiciones (precio, plazo, etc.)

- Finaliza el proceso: adjudica, cancela o declara desierto un proceso.

Proveedor que es el ente o persona quien:

- Recibe una invitación por medio del portal a participar en el proceso,
- Presenta una oferta formal,
- Si su oferta es satisfactoria, se le adjudica el contrato y lo suscribe
- Ejecuta el contrato.

Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP):

- Administra el portal de compras públicas, en donde interactúan la Entidad contratante y el proveedor.
- En los casos en que no existe una herramienta de interacción, la entidad contratante publica el proceso realizado por fuera del portal.
- En los casos que establece la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública o su reglamento.
- Corrige o actualiza información en el portal únicamente si el error u omisión se produce por:
 - Problemas de carácter general en el Sistema, o
 - Caída, inestabilidad o dificultad de acceder al portal.”

Servicio Nacional De Contratación Pública (SERCOP)

“Es el órgano técnico rector de la contratación pública.”, está encargado de la administración del Sistema Nacional de Contratación Pública, asegurar el cumplimiento de todas las metas propuestas por la institución, promover y ejecutar sus políticas entre otras atribuciones, además del control del Portal de Compras Públicas.

Procedimientos de Contratación

Consultoría

“Es la prestación de servicios profesionales especializados no normalizados, que tengan por objeto identificar, auditar, planificar, elaborar o evaluar estudios y proyectos de desarrollo, en sus niveles de pre factibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización, auditoría y evaluación de proyectos ex ante y ex post, el desarrollo de software o programas informáticos así como los servicios de asesoría y asistencia técnica.”, es decir, es un procedimiento por el cual el Estado contrata estudios que pretendan aportar a la fase preparatoria o planificación institucional, pero que se convierte en un contrato adicional el cual puede o no ejecutarse en un futuro.

Los contratos de Consultoría son otorgados por adjudicación directa, lista corta o concurso, efectuado por la máxima Autoridad de la Entidad Contratante dependiendo los montos de contratación establecidos en el Artículo 40 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.

Procedimientos Dinámicos

Compras por Catálogo

“Son convenios macro con proveedores que considere que cumplen las especificaciones técnicas necesarias”, a través de este procedimiento las entidades contratantes pueden adquirir los productos a su elección.

Subasta Inversa

El diccionario de Cabanellas define a la subasta como “la venta pública de bienes o alhajas al mejor postor, por mandato y con intervención de la justicia”; Este procedimiento es una puja a la baja a través del portal de compras públicas, con el fin de adjudicar el contrato en forma automática a la oferta más conveniente para los intereses del ente público, en un tiempo mínimo de 30 y un máximo de 45 minutos.

Licitación

Es un procedimiento contractual que se aplica si fuese imposible aplicar los procedimientos dinámicos o estos sean declarados desiertos; cuando el valor supere al resultado de multiplicar el coeficiente 0,000015 por el monto del Presupuesto inicial del Estado, o la adquisición de bienes o servicios no normalizados, excepto consultoría, cuando el valor supere al resultado de multiplicar el coeficiente 0,000015 por el monto del Presupuesto inicial del Estado, también si la ejecución de obras, cuando el valor supere al resultado de multiplicar el coeficiente 0,00003 por el monto del Presupuesto inicial del Estado.

Es empleado generalmente por las instituciones públicas que manejan montos altos de contratación especialmente direccionados a la infraestructura.

Cotización

Es un procedimiento contractual que se aplica en los siguientes casos de que si no se pudieran aplicar los procedimientos dinámicos o estos sean declarados desiertos; con un presupuesto referencial entre 0,000002 y 0,000015 del presupuesto inicial del Estado, si la ejecución de obras, cuyo presupuesto referencial entre 0,000007 y 0,00003 del presupuesto inicial del Estado o la adquisición de bienes y servicios, excepto consultoría, con un presupuesto referencial entre 0,000002 y 0,000015 del presupuesto inicial del Estado.

Es un procedimiento generalmente empleado por instituciones públicas que manejan montos medianos de contratación por ejemplo ciertos procesos de los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales.

Menor Cuantía

Es un procedimiento contractual que se aplica en los siguientes casos:

Para contrataciones de bienes y servicios no normalizados, excepto consultoría cuyo presupuesto referencial sea inferior al 0,000002 del Presupuesto Inicial del Estado con al menos tres proformas salvo imposibilidad manifiesta.

Contrataciones de obras, con un presupuesto referencial inferior al 0,000007 del Presupuesto Inicial del Estado, si el contratista tiene adjudicaciones mayores a éste coeficiente, no podrá contratar en esta modalidad hasta que disminuya el monto de contratación con la suscripción de la recepción provisional del contrato.

Si no se pudiesen aplicar procedimientos dinámicos, o declarados desiertos, con un presupuesto referencial inferior al 0,000002 del Presupuesto Inicial del Estado.

Éste tipo de contratación es el más común en la contratación ya que es manejado principalmente para la ejecución de obras de infraestructura por parte de la mayor parte de instituciones sea que manejan presupuestos altos o medianos pero que generan la mayor parte de contratación en el país y por lo tanto aportan en la generación de empleo e ingresos al gran parte de la población.

Ínfima Cuantía

Es un procedimiento contractual que se aplica en los siguientes casos:

- Contrataciones para la adquisición de bienes o prestación de servicios no normalizados, excepto consultoría, con cuantía inferior al 0,0000002 del presupuesto inicial del Estado.
- Adquisición de bienes o prestación de servicios, excepto consultoría, que no consten en el catálogo electrónico y cuantía inferior al 0,0000002 del presupuesto inicial del Estado.
- Contrataciones de obras que tienen por objeto única y exclusivamente la reparación refacción, remodelación, adecuación, mantenimiento o mejora de una construcción o infraestructura existente, con un presupuesto inferior al 0,0000002 del presupuesto inicial del Estado
- Las contrataciones por éste procedimiento se realizan en forma directamente con personas que incluso no tienen la necesidad de tener el Registro Único de

Proveedores pero realizan la actividad contractual y que obligatoriamente deben tener Registro Único de Contribuyentes.

Procedimientos Especiales

Contratación Integral por Precio Fijo

Este procedimiento de contratación se efectúa cumpliendo estos requisitos:

1. Resolución analizada por la máxima autoridad y que entregue ventajas a la contratación por precios unitarios.

Si se trata de proyectos de infraestructura en los que fuere evidente el beneficio de consolidar en un solo contratista todos los servicios de provisión de equipo, construcción y puesta en operación;

3. Si el presupuesto referencial de dicha contratación sobrepasa el valor que resulte de multiplicar el coeficiente 0,1% por el monto del Presupuesto Inicial del Estado.

4. Que la Entidad Contratante cuente con los estudios completos, definitivos y actualizados.”

Estos procedimientos se realizarán por Licitación y se prohíbe la celebración de contratos complementarios, la inclusión de fórmulas de reajustes de precios o cualquier otro mecanismo de variación de precios, variación de plazos no justificados y los contratistas asumen toda la responsabilidad de la contratación, incluida el control de la obra.

Recepción de Contrato Público.

La palabra Recepción proviene del latín receptio que significa “acción de recibir.”; bajo esta concepción se menciona que, la recepción de contrato público es un acto administrativo, inmerso dentro de la fase contractual, mediante el cual las partes suscriben a satisfacción un acta, con el fin de corroborar los rubros que se hayan ejecutado y aceptan en forma parcial o definitiva el cumplimiento del contrato.

CONTROL DE PROCESOS

Según Miranda manifiesta (2010, págs. 1-4)

En la actualidad la medición y el control de procesos ha alcanzado niveles sorprendentes de aplicación en todo tipo de industria, entre otras cosas, porque mejora enormemente la calidad del producto y la eficiencia de los procesos, lo que se refleja en mayores ganancias y una posición más competitiva de las empresas.

La industria de la instrumentación y control de procesos ha crecido y se ha diversificado a pasos agigantados en los últimos años, por lo que encontramos más compañías especializadas en este campo de la ingeniería y muchos más tipos y marcas de instrumentos de medición y de control en este mismo mercado. Aún los ingenieros o técnicos no especialistas en medición y control, tienen que trabajar con equipos y plantas completas instrumentadas y supervisadas por sistemas de control automático. Por eso es importante para esas disciplinas de ingeniería, tener conocimientos básicos sobre el campo de la medición y control de procesos, así como el desarrollo y actualidad de esa industria.

La importancia del control de proceso

Para alcanzar los objetivos de una empresa, Balderas (2002, págs. 82,83) señala que la medición y el control de los procesos (también conocida como automatización de procesos, instrumentación y control de procesos o sólo instrumentación), son necesarios para la industria moderna del proceso para que esta sea redituable. El

control de proceso mejora la calidad del producto, reduce las emisiones de la planta, minimiza el error humano y reduce los costos de operación entre otros beneficios.

Definición de proceso

Según el autor Armijos (2008, pág. 25) define como un término proceso que se utiliza en el marco de la industria de procesos. Se refiere a la planta completa o a una porción de ella donde las materias primas o productos intermedios sufren cierta transformación. La industria de proceso incluye industria química, la de gas y petróleo, la de construcción, tratamiento de agua, generación de potencia, la farmacéutica, de alimentos y bebidas, etc.

Efectos del control de procesos

El control de procesos se refiere a los métodos que se usan para monitorear y regular las condiciones de proceso como la proporción de materiales, la temperatura de los insumos, el grado de mezcla, o la presión de trabajo influyen de manera importante en la calidad del producto final. Un instrumento es cualquier dispositivo que sirve para medir o indicar las condiciones del proceso, su funcionamiento, posición, dirección, etc., o algunas veces para operaciones de control

GESTION DE PROCESOS

Para Pérez (2010, pág. 24) significa:

Una sencilla definición de proceso, y que responde al significado que a esta palabra hemos dado en este texto, es: Secuencia ordenada de actividades respectivas cuyo producto tiene valor intrínseco para su usuario o cliente, para sustento para la tesis de que la Gestión de Procesos es una forma avanzada de gestión de:

A. LA CALIDAD

La Gestión por Procesos no es un modelo ni una norma de referencia sino un cuerpo de conocimientos con principios y herramientas específicas que permiten hacer realidad el concepto de que la calidad se gestiona, Gestión de la Calidad:

- Al orientar el esfuerzo de todos a objetivos comunes de empresa y clientes.

La gestión de procesos ha de buscar el factor de éxito

Cuando los empleados reconocen que sus actividades individuales son parte de algo mayor, se alinean en torno a metas comunes:

- La estrategia general de la EMPRESA
- La satisfacción del cliente

Y se animan, a ir más allá del día a día, estimulando su talento creativo. Si no, es posible que ocurra que las personas de la empresa no conozcan los procesos en los que están involucrados. Existiría una falta de alineación entre los procesos y los objetivos. Los procesos que están detectados no se viven en el día a día porque no están actualizados, y la empresa se dedica a solucionar los problemas diarios.

Pasos que seguimos en la gestión de procesos

Compromiso de la dirección: la dirección tiene que ser consciente de la necesidad de esta sistemática de gestión por procesos. El factor crítico en este punto es la necesidad de formarse y capacitarse para dirigir el cambio.

Sensibilizar, educar, entrenar: El Equipo Directivo recibe formación relativa a la gestión por procesos. Se basa en conseguir que todos los empleados de la empresa se sientan comprometidos en este proceso y no se sientan obligados.

Identificar procesos: A partir del análisis de todas las interacciones con los clientes externos se realiza un inventario de los procesos.

Clasificar: entre los procesos que hemos identificado, cuáles son claves, los estratégicos y los de apoyo. Se crea una matriz multicriterio para identificar cuáles son claves.

Relaciones: establecer una matriz de relaciones entre procesos (unos pasan instrucciones, información, comparten recursos, equipos, etc.).

Mapa de progresos: diagramas en bloques de todos los procesos que son necesarios para el sistema de gestión de calidad.

Alinear la actividad a la estrategia: los procesos clave nos van a permitir implantar de forma sistemática nuestra política y estrategia. Se crea una matriz de doble entrada con los objetivos estratégicos y los grupos de interés.

Establecer en los procesos unos indicadores de resultado: las decisiones se tienen que basar en información sobre los resultados alcanzados y las metas previstas, que nos permitirán analizar la capacidad de nuestros procesos y sistemas; así como saber el cumplimiento de las expectativas de nuestros grupos de interés y compararnos con los rendimientos de otras organizaciones.

Realizar una experiencia piloto: para desarrollar la implantación, concentramos los esfuerzos en un área piloto. Hay que establecer un criterio de selección.

Seguimiento, medición y mejora de los procesos

- **Seguimiento, medición y mejora de los procesos:** facultando a las personas a que se impliquen en la gestión de la mejora continua e innovación. Al crear equipos de procesos, donde se van a analizar las actividades, se fijan objetivos de rendimientos; se está estableciendo un sistema de aprendizaje interno, que nos permite detectar oportunidades de mejora. Es posible crear equipos de mejora, equipos de proceso, fichas de seguimiento, análisis de resultados y un plan de mejora.

AUDITORIA DE GESTION

La auditoría de gestión es una técnica relativamente nueva de asesoramiento que ayuda a analizar, diagnosticar y establecer recomendaciones a las empresas, con el fin de conseguir con éxito una estrategia. Uno de los motivos principales por el cual una empresa puede decidir emprender una auditoría de gestión es el cambio que se hace indispensable para reajustar la gestión o la organización de la misma. Fonseca (2014, pág. 145)

DIFERENCIAS ENTRE LA AUDITORIA FINANCIERA Y LA AUDITORIA DE GESTION

La auditoría financiera está concebida para dar una opinión objetiva e independiente de que determinados estados representan fielmente una situación económico-financiera; el informe está basado en los principios contables y presupuestarios generalmente aceptados, en base a estos principios, las opiniones del auditor son fácilmente previsibles y muy breves, además, el auditor no formula, en general, recomendaciones sobre la gestión de la empresa, y si lo hace, tales recomendaciones no se contienen en el cuerpo del informe o son de alcance limitado y sólo se refieren a la gestión contable presupuestaria y de cumplimiento legal, no considerándose como la base del informe.

Por último las auditorías financieras tienen carácter de periódicas. La auditoría de gestión examina las prácticas de gestión; no existen principios de gestión generalmente aceptados, que estén codificados, sino que se basan en la práctica normal de gestión; los criterios de evaluación de la gestión han de diseñarse para cada caso específico, pudiéndose extender a casos similares; las recomendaciones sobre la gestión han de ser extensas y adaptadas al hecho fiscalizado, analizando las causas de las ineficiencias y sus consecuencias. Por último, las auditorías de gestión son aperiódicas.

TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORÍA DE GESTIÓN

Según Derrien (2004, pág. 87) define a los procedimientos y técnicas para aplicar serán principalmente de carácter general, destinados a la detección de problemas y puntos débiles en las entidades auditadas, permitiendo analizarlos con el objetivo de

mejorarlos, no pudiendo ser tan concretos como en la auditoría financiera, donde el fin mucho más claro, la imagen fiel de un patrimonio y de sus variaciones.

Por tanto, en auditoría de gestión, los objetivos que pueden plantearse a un auditor pueden ser amplísimos. Por ejemplo, un incremento del control en un almacén, la implantación de un sistema que racionalice tareas y segregue funciones; el establecimiento de un procedimiento que descargue tareas a los directivos, permitiéndoles ganar tiempo; la creación o mejora de un sistema de archivo; el incremento de la productividad, etc. O incluso puede ocurrir que encargue una auditoría operativa una entidad que ni siquiera plantea de partida unos objetivos concretos, solicitando en principio una mejora de su eficiencia global.

METODOLOGÍA DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

Para el autor Ledesma (2007, pág. 105) define que la auditoría de gestión necesita, al igual que la auditoría financiera, ser lo más sistemática posible en la realización de sus trabajos. La sistematización precisa un método de uso general aplicable a cualquier área, estructura, funciones, etc., que se audite.

Este método consiste en un análisis en profundidad y con los máximos detalles utilizando las preguntas clásicas: Qué se quiere, cómo y cuándo se quiere, dónde, por qué, qué medios se deben utilizar, etc.

2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES

- ¿De qué forma las erróneas políticas de cobro conllevan a un incremento del crédito tributario?
- Como la inexistencia de un manual de procedimientos provoca el cierre de operaciones?
- ¿El sobreendeudamiento de los acreedores internos conllevan a un incremento del crédito tributario?

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DEL DIAGNÓSTICO

3.1. ENFOQUE

El presente estudio de caso se efectuó de acuerdo al enfoque cuantitativo, partiendo del caso particular, del sobreendeudamiento de los socios en la Constructora FAMEJ PERFECT Construcperfect, estudio en el cual los sujetos, así como el investigador interactúan para influir en la perspectiva de cambio.

Para el autor Muñoz (2011, pág. 21) señala:

En el enfoque cuantitativo la recolección de datos es de tipo numérico, estandarizado y cuantificable mediante los procedimientos estadísticos. De esta forma, el análisis de información y la interpretación de sus resultados permiten fundamentar la comprobación o refutación de una hipótesis previa, lo que ayudara a fundamentar los patrones de comportamiento predecibles de la investigación. Dicha investigación ofrece la posibilidad de generalizar los resultados, en el marco de las teorías que fundamentan su estudio.

3.2. MODALIDAD BÁSICA

Investigación documental y de campo

Para el análisis del caso en la Constructora FAMEJ PERFECT Construcperfect necesitamos tanto la recopilación de datos documentales y de campo, ya que, muchos libros son fundamentales además de los balances de la empresa que serán los documentos para obtener mucha información financiera, así también deberemos desarrollar técnicas para recolectar información en el campo.

El autor Muñoz (2011, pág. 25) señala que las investigaciones pueden ser las siguientes:

Documental

Se valen de instrumentos y técnicas de recolección de datos diseñados para recopilar información casi exclusivamente de carácter documental, lo que incluye tanto documentos reconocidos en el papel como los almacenados en medios electrónicos (incluyendo internet), independientemente de que se trate de fuentes de primera, segunda o tercera mano.

En campo

Se apoyan en instrumentos y técnicas de recolección de datos diseñados para obtener información directamente de campo donde se desarrolla el fenómeno. Como es lógico, el análisis de información y la interpretación de sus conclusiones se derivarán exclusivamente de lo obtenido en el ambiente (campo) donde se presenta el fenómeno. Su propósito es estudiar las características, conductas y peculiaridades del tema de estudio y establecer una comparación con la teoría existente sobre el tema, para corroborarla, complementarla o refutarla, y así generar nuevos conocimientos sobre el objeto de estudio.

3.3. TIPO DE DIAGNÓSTICO

El análisis de caso se propone los siguientes como objetivos: a) Conocer, producir conocimiento en relación a fenómenos, eventos o situaciones de carácter social. Con esto se quiere decir: explicar, o por lo menos describir las razones, causas y relaciones que intervienen en la producción de ese fenómeno, evento o situación, con el objetivo de integrarlo al campo del conocimiento. b) Responder a preguntas que plantea la realidad; esto es, tratar de descubrir el por qué, cómo y cuándo de las cosas que nos rodean para aplicar dicho conocimiento en la solución de los problemas que enfrenta el hombre.

– Investigación descriptiva

La investigación contendrá lenguaje, imágenes, gráficos, entre otros que serán los que describan los acontecimientos estudiados dentro de Constructora FAMEJ PERFECT Contrucperfect Cia. Ltda. por lo cual es una investigación descriptiva.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Para la realización de este estudio de caso se tomó todo el conjunto de individuos, total 6 personas, las mismas que forman parte de la empresa y constituyen la población.

Martínez (2009, pág. 2) define:

Es el conjunto de medidas o el recuento de todos los elementos que presentan una característica común. El termino población se usa para denotar el conjunto elementos del cual se extrae la muestra.

Lo ideal sería que el número de elementos o unidades de observación que constituyen la muestra, denominada también población por muestrear o población muestreada, fuera igual al contenido de la población o población objeto. Pero como no ocurre así, las conclusiones obtenidas en la muestra pueden ser extendidas a la población, considerándolas validas, garantizadas estadísticamente mediante la indicación de la validez del proceso.

Tabla 3.1: Nómina oficial de Constructora FAMEJ PERFECT Contrucperfect Cia. Ltda.

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	OBSERVACIÓN
1	Medina Jínez Xavier Oswaldo	Socio
2	Medina Jínez Omar Ernesto	Socio
3	Medina Jínez Victoria Alexandra	Socio
4	Jínez Narváez Vilma Margot	Socio
5	Santamaría Cruz Carla Daniela	Contadora
6	Calderón Tobar Juan Manuel	Maestro

Fuente: Investigación de campo, departamento Contable y Administrativo
Elaborador por: Del Salto, Gabriela (2017)

3.4.2. Muestra

En el presente trabajo investigativo no se aplicó ninguna técnica de muestreo debido a que la población es reducida y por lo tanto se trabajó con todos los elementos del conjunto poblacional.

Como lo menciona Martínez (2009, págs. 3-4) “la muestra se define como un conjunto de medidas o el recuento de una parte de los elementos pertenecientes a la población. Los elementos se seleccionan aleatoriamente, es decir, todos los elementos que componen la población tienen la misma posibilidad de ser seleccionados”.

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Después de realizar las técnicas de entrevista y fichas de observación he recolectado información muy importante y que se analizarán más adelante.

– Plan para la recolección de información

Para (Roberto Hernández, 2006) “La recolección de datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico”. Este plan incluye determinar:

a) ¿Cuáles son las fuentes de donde vamos a obtener los datos?

Los datos van a ser proporcionados por los socios y la Contadora General de la Constructora FAMEJ PERFECT Construcperfect Cia. Ltda.

b) ¿En dónde se localizan tales fuentes?

Personal administrativo concretamente 6 personas, los cuales son la población y muestra de esta investigación en la recolección de información están localizados en la ciudad de Patate.

c) ¿A través de que medio o método vamos a recolectar los datos?

En la presente investigación el método a utilizar para la recolección de datos es la entrevista utilizando un cuestionario además de fichas de observación, teniendo muy presente que estos son medios válidos y confiables.

d) Una vez recolectados, ¿de qué forma vamos a prepararlos para que puedan analizarse y respondamos al planteamiento del problema?

Se nutre de estos elementos: directrices del estado (las variables), la muestra, documentos históricos, y las conclusiones de las fichas de observación, además de los recursos disponibles (tiempo, apoyo institucional, económicos, etc.).

– Explicación de procedimientos para la recolección de información.

Para la recolección de información mediante la técnica de entrevistas y las fichas de observación se elaboran la siguiente estructura que explica el procedimiento; para las entrevistas se necesitara del apoyo del personal de la constructora, serán entrevistadas en relación al sobreendeudamiento de los socios (4 personas), y para el manejo de procesos de contratación solo el personal directivo (2 personas). Mientras que las fichas de observación se realizaran en las instalaciones de la constructora y bajo su labor cotidiana, con el fin de obtener información del manejo de procesos, su disposición, control y desarrollo.

• Entrevista

El autor Muñoz (2011, pág. 119) manifiesta lo siguiente.

Este sistema se emplea para la recolección de información, cara a cara, para captar tanto las opiniones como los criterios personales, formas de pensar y emociones de los entrevistados. Mediante las entrevistas, se profundiza sobre los juicios emitidos para que el investigador realice más adelante las interpretaciones pertinentes.

Tabla 3.2. Procedimiento de Entrevistas

TÉCNICA	PROCEDIMIENTO
ENTREVISTA	CÓMO Cuestionario
	DÓNDE De acuerdo a la fecha a realizarse la , el personal será abordado directamente en las instalaciones de la oficina de la constructora
	CUÁNDO Septiembre /2017

Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

Observación

Bajo el criterio de Muñoz (2011, pág. 119) que indica que es la obtención de información a partir de un seguimiento sistemático del hecho o fenómeno en estudio, dentro de su propio medio, con l finalidad de identificar y estudiar su conducta y características.

Tabla 3. 3 Procedimiento de Observación

TÉCNICA	PROCEDIMIENTO
FICHA DE OBSERVACIÓN	CÓMO Observación de campo
	DÓNDE De acuerdo a la fecha a realizarse la observación será en las instalaciones de la Constructora
	CUÁNDO Enero 5 /2017

Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

– **Ficha de Observación – Modelo**



		CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.	
Enfoque:		Ficha No.	
		Fecha:	
INDICADOR		No.	OBSERVACIÓN
CONCLUSIONES: 			

Gráfico 3. 1: Modelo Ficha de Observación
 Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

– **Plan de procesamiento de información**

Se elaborará la interpretación de los datos obtenidos en las entrevistas que contendrán las respuestas a las preguntas que realizamos para la mejor concepción de los resultados arrojados efectuaremos la respectiva Ficha de Observación.

Revisión crítica de la información recogida, una vez recolectada la información se realiza una revisión minuciosa para depurar los datos.

Repetición de recolección, si se detecta algún error, inconsistencia o incomprensión en las contestaciones es necesario aplicar nuevamente la técnica.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1. PRINCIPALES RESULTADOS OBTENIDOS DEL DIAGNÓSTICO

4.1.1. Entrevista

A continuación, la presentación de cada una de las preguntas del cuestionario aplicado tanto a los socios de la compañía como a la Contadora General de “CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”, con su respectivo análisis e interpretación.

ENTREVISTA SOCIOS

1. ¿Cuándo se ha necesitado créditos la empresa a quienes han recurrido?

Tabla 4. 1 Entidades Crediticias

ENTIDAD	SI	NO
Bancos	✗	
Financieras		✗
Cooperativas		✗
Prestamos internos (socios)	✗	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

En el momento de su creación se requirió de un préstamo el mismo que se lo realizo en un Banco, pero posteriormente se ha recurrido solo a préstamos internos.

2. ¿Obtenido el crédito a que plazos acceden?

Tabla 4. 2 Plazos de créditos accedidos

PLAZOS	
Anuales	✘
Mensuales	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

En forma general el número de créditos a los cuales hemos accedido en instituciones financieras han sido muy pocos los mismos que han sido cancelados en un tiempo menor a un año.

3. ¿Los créditos a los que aplican son?

Tabla 4. 3 Tipo de Créditos

TIPOS	
Comerciales	✘
Hipotecarios	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Los créditos a los cuales hemos accedidos han sido comerciales ya que como compañía no se posee bienes que puedan ser hipotecados y han sido cancelados en periodos de tiempo relativamente cortos.

4. ¿Cuentan con normativas específicas en caso de préstamos internos de (socios)?

Tabla 4. 4 Existencia de normativas en caso de préstamos internos

NORMATIVAS	
Si	✘
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Los créditos de socios fueron requeridos sin contar con ninguna normativa interna específica por ser una empresa pequeña no cuenta con un manual de procedimientos, es decir, no existen políticas ni normativas.

5. ¿Se ha recurrido al endeudamiento o sobreendeudamiento para el cumplimiento de obras que les hayan sido contratadas?

Tabla 4. 5 Endeudamiento o Sobreendeudamiento de la empresa

DEUDAS	
Si	✘
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

A partir de su creación en el año 2012 se pudo solventar todos los proyectos que en ese momento fueron ejecutados pero aproximadamente en el año 2015 y debido a la situación económica del país se vieron afectados algunos de los rubros, los mismos que no pudieron solventarse, a lo cual se recurrió al endeudamiento.

6. ¿Con que frecuencia se ha realizado una auditoría?

Tabla 4. 6 Auditorías realizadas

AUDITORÍAS	
En el último año fiscal	
Hace 3 años	
Nunca	✘

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

La compañía nunca ha sido sujeta a una Auditoría, motivo por el cual no se han detectado posibles falencias que se estén presentando.

7. La compañía cuenta con algún respaldo o reserva que sea capaz de cubrir las cuentas difíciles o de dudosa recuperación.

Tabla 4. 7 Respaldo o reserva de deudas difíciles

Respaldo Económico	
Si	
No	✘

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

La compañía no contaba con que los pagos iban a tener un desfase tan prolongado en relación a tiempo de cobro, por este motivo nunca se prepararon en tener algún respaldo que les permita cubrir montos en situaciones de este aspecto.

8. **Existen las garantías que respaldan el pago de las obras para las cuales han sido contratados.**

Tabla 4. 8 Garantías de cobros

GARANTÍAS	
Si	
No	✘

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Efectivamente se cuenta con respaldos o garantías para el cobro de las obras.

En el sector privado: cheques, letras de cambio, contratos.

En el sector público: Pólizas de garantía, del anticipo, de fiel cumplimiento o garantía técnica.

9. **¿Existe un cronograma establecido donde se puedan revisar y/o verificar montos y plazo de cobro?**

Tabla 4. 9 Cronograma de montos y plazos de cobro

Cronograma	
Si	✘
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Si se cuenta con un cronograma que permite supervisar el manejo de todos los cobros que se han realizado y los que se encuentran pendientes

10. ¿La cuentas pendientes de cobro superan los 180 días, una vez entregada la obra.

Tabla 4. 10 Plazos de cobros

PLAZOS	
Si	✘
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Efectivamente, no todas las obras al ser finalizadas superan los 180 días de plazo para ser cobradas, pero especialmente las obras contratadas en el sector público han superado los 250 días para ser canceladas en su totalidad.

Tabla 4. 11 ENTREVISTA: SOCIOS “CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”

VARIABLE	DETALLE	RESPUESTA
1. ¿Cuándo se ha necesitado créditos la empresa a quienes han recurrido?	Bancos	
	Financieras	
	Cooperativas	
	Prestamos internos	
2. ¿Obtenido el crédito a que plazos acceden?	Anuales	
	Mensuales	
3. ¿Los créditos a los que aplican son?	Comerciales	
	Hipotecarios	
4. ¿Cuentan con normativas específicas en caso de préstamos internos de (socios)?	Si	
	No	
5. ¿Se ha recurrido a endeudamiento o sobreendeudamiento para el cumplimiento de obras que les hayan sido contratadas?	Si	
	No	
6. ¿Con que frecuencia se ha realizado una auditoría?	Ultimo año fiscal	
	Hace 3 años	
	Nunca	
7. La compañía cuenta con algún respaldo o reserva que sea capaz de cubrir las cuentas difíciles o de dudosa recuperación.	Si	
	No	
8. Existen las garantías que respaldan el pago de las obras para las cuales han sido contratados.	Si	
	No	
9. ¿Existe un cronograma establecido donde se puedan revisar y/o verificar montos y plazo de cobro?	Si	
	No	
10. ¿La cuentas pendientes de cobro superan los 180 días, una vez entregada la obra.	Si	
	No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

ENTREVISTA CONTADORA GENERAL

1. ¿La compañía posee un respaldo económico, en caso de querer saldar los pasivos de “Constructora FAMEJ Perfect Construperfect Cia. Ltda.”?

Tabla 4. 12 Respaldo Económico

Respaldo Económico	
Si	
No	✘

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

La compañía no posee un respaldo económico considerable que sea apto o sea capaz de cubrir montos adeudados elevados, debido a que los activos de la compañía son bajos relativamente.

2. ¿La liquidez de la compañía es óptima?

Tabla 4. 13 Liquidez

Liquidez	
Si	
No	✘

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

La compañía en estos momentos no cuenta con una liquidez positiva debido a los inconvenientes que han surgido por la impuntualidad de pagos de ciertas obras, pero que ya han sido en su totalidad entregadas.

3. ¿Los niveles de endeudamiento de la empresa son altos?

Tabla 4. 14 Endeudamiento

Endeudamiento Alto	
Si	✘
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Actualmente la compañía presenta un evidente endeudamiento, ya que en el momento la misma no puede solventar los pagos acreedores, garantías de otras obras, pago a proveedores, rol de pagos, etc.

4. ¿La compañía accedido a créditos a causa de no contar con suficiente liquidez?

Tabla 4. 15 Créditos por falta de liquidez

Acceso a créditos	
Si	✘
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Debido a la escasa rentabilidad de la compañía y al poseer deudas se ha recurrido a créditos pero con los accionistas de la misma.

5. **¿El patrimonio de la empresa podría constituirse en el soporte de la constructora si se llegara a sobreendeudarse?**

Tabla 4. 16 Sobreendeudamiento

¿El patrimonio es un soporte?	
Si	
No	✘

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

La compañía no cuenta con un patrimonio que sea capaz de respaldar las altas deudas contraídas es por la misma razón que se optó por recurrir a créditos.

6. **¿Qué tan comprometido está el patrimonio de la empresa con sus acreedores?**

Tabla 4. 17 Patrimonio

Patrimonio comprometido	
Altamente	✘
Medianamente	
Nada	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Evidentemente el patrimonio total de la empresa está altamente comprometido, por numéricamente este no cubriría las obligaciones crediticias especialmente que hasta el momento tiene contraídas la compañía

7. ¿Se han realizado flujos de efectivo en empresa cada año?

Tabla 4. 18 Flujos de Efectivo

Flujos de Efectivo	
Si	✘
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Los flujos de efectivo se lo realizan cada año, inclusive cada trimestre en el caso de que algún socio solicita dicha información.

8. ¿Si se han realizado dichos registros, estos dan información relevante para la empresa?

Tabla 4. 19 Flujos de Efectivo

Los Flujos de Efectivo reflejan información relevante	
Si	✘
No	✘

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

El momento de realizar los flujos de efectivo arroja información relevante pero en relación al efectivo que rota en la compañía, más no es una información relevante o importante en torno al pasivo es decir a las deudas que la compañía está poseyendo.

9. ¿La compañía cobra algún porcentaje de anticipo para iniciar las obras para las que ha sido contratada?

Tabla 4. 20 Anticipos

Obtiene anticipos de las obras	
Si	✗
No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Efectivamente antes de empezar las obras ya sean públicas o privadas se recibe un 40% a 50% de la totalidad de la obra como máximo en razón de anticipo.

10. ¿Una vez entregada la factura o documento habilitante para el cobro, existe el desembolso inmediatamente?

Tabla 4. 21 Seguimiento de cobro

Cobros inmediatos	
Si	
No	✗

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Actualmente la compañía no recibe los desembolsos dentro de los plazos acordados o establecidos, todo lo contrario son intervalos de tiempo demasiado amplios razón por la cual se han generado muchos inconvenientes financieros.

Tabla 4. 22 ENTREVISTA: CONTADORA GENERAL “CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.”

VARIABLE	DETALLE	RESPUESTA
1. ¿La compañía posee un respaldo económico?	Si	
	No	
2. ¿La liquidez de la compañía es óptima?	Si	
	No	
3. ¿Los niveles de endeudamiento de la empresa son altos?	Si	
	No	
4. ¿La compañía ha accedido a créditos?	Si	
	No	
5. ¿El patrimonio de la empresa es un soporte para las deudas?	Si	
	No	
6. ¿Qué tan comprometido está el patrimonio de la empresa con sus acreedores?	Altamente	
	Medianamente	
	Nada	
7. ¿Se han realizado flujos de efectivo en empresa cada año?	Si	
	No	
8. ¿Los Flujos dan información relevante para la empresa?	Si	
	No	
9. ¿La compañía cobra algún anticipo para iniciar las obras?	Si	
	No	
10 ¿Existe el desembolso inmediatamente?	Si	
	No	

Fuente: Entrevista

Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

4.1.2. Fichas de Observación

Realizadas las observaciones en la compañía se llega a conclusiones las mismas que van anexas en cada una de las fichas.

– PASIVO

		CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT <small>CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.</small>													
Enfoque: PASIVO		Ficha No. 01													
		Fecha: 17 de Octubre de 2017													
INDICADOR		No.	OBSERVACIÓN												
Liquidez Corriente <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">2014</th> <th style="text-align: center;">2015</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Activo Corriente</td> <td style="text-align: right;">4,308.60</td> <td style="text-align: right;">6,060.77</td> </tr> <tr> <td>Pasivo Corriente</td> <td style="text-align: right;">18,028.40</td> <td style="text-align: right;">31,185.68</td> </tr> <tr> <td>Liquidez</td> <td style="text-align: center; border: 1px solid black;">0.24</td> <td style="text-align: center; border: 1px solid black;">0.19</td> </tr> </tbody> </table>			2014	2015	Activo Corriente	4,308.60	6,060.77	Pasivo Corriente	18,028.40	31,185.68	Liquidez	0.24	0.19	1	Se puede observar que la compañía cuenta con una escasa liquidez; en el año 2015 se refleja que disminuyó en 5 puntos porcentuales su rentabilidad en comparación con el año anterior.
	2014	2015													
Activo Corriente	4,308.60	6,060.77													
Pasivo Corriente	18,028.40	31,185.68													
Liquidez	0.24	0.19													
Endeudamiento Activo <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">2014</th> <th style="text-align: center;">2015</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pasivo Total</td> <td style="text-align: right;">18,028.40</td> <td style="text-align: right;">31,185.68</td> </tr> <tr> <td>Activo +Total</td> <td style="text-align: right;">22,990.29</td> <td style="text-align: right;">38,805.90</td> </tr> <tr> <td>Endeudamiento</td> <td style="text-align: center; border: 1px solid black;">0.78</td> <td style="text-align: center; border: 1px solid black;">0.80</td> </tr> </tbody> </table>			2014	2015	Pasivo Total	18,028.40	31,185.68	Activo +Total	22,990.29	38,805.90	Endeudamiento	0.78	0.80	2	La naturaleza de la empresa conlleva a que se encuentre en un nivel alto de endeudamiento ya que eso implica que se manejen montos elevados en plazos muy extensos y de recuperación tardía.
	2014	2015													
Pasivo Total	18,028.40	31,185.68													
Activo +Total	22,990.29	38,805.90													
Endeudamiento	0.78	0.80													
CONCLUSIONES:															
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se demuestra la capacidad que tiene la compañía para hacer frente a sus vencimientos; según el criterio adecuado de los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, de esto partimos, ya que lo idóneo sería que por lo menos por cada \$1,00 de pasivo se tenga \$1,00 del activo para que exista la posibilidad de efectuar pagos a corto plazo. 2. Se determina el nivel de autonomía financiera; la compañía al tener un alto porcentaje de endeudamiento indica que depende mucho de sus acreedores y dispone de una limitada capacidad para endeudarse, ya que se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más 															

arriesgada en crecimiento de endeudamiento; en el año 2014 por cada dólar que la compañía tiene debe 0,78 centavos y en 2015 debe 0,80 centavos que representa la participación de los acreedores sobre los activos.

– PATRIMONIO

		CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT <small>CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.</small>		
Enfoque: PATRIMONIO		Ficha No. 02		
		Fecha: 17 de Octubre de 2017		
INDICADOR		No.	OBSERVACIÓN	
Endeudamiento Patrimonial <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> 2014 2015 </div>		1	La compañía representa un nivel de endeudamiento es decir se observa las veces que el patrimonio de la empresa esta comprometido con sus acreedores	
Pasivo Total		18,028.40 31,185.68		
Patrimonio		4,961.89 4,961.89		
Endeudamiento		<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">3.63</td> <td style="text-align: center;">6.29</td> </tr> </table>		3.63
3.63	6.29			
CONCLUSIONES:				
<p>1. Establece el grado de compromiso del patrimonio con los acreedores de la empresa, pero tampoco se puede entender como que los pasivos de la compañía se puedan pagar con el patrimonio, debido a que ambos constituyen un compromiso para la empresa. El nivel de endeudamiento del patrimonio es alto relativamente eso lo demuestra ya que en el año 2014 el 363% del patrimonio está comprometido acreedores mientras que en el 2015 prácticamente se duplica representando el 629%.</p>				

Gráfico 4. 2 Ficha de Observación PATRIMONIO
 Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

– MARGEN OPERACIONAL


		<h1 style="color: red; margin: 0;">CONSTRUCTORA</h1> <h2 style="color: red; margin: 0;">FAMEJ PERFECT</h2> <p style="color: orange; margin: 0;">CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.</p>			
Enfoque: MARGEN OPERACIONAL		Ficha No. 03			
		Fecha: 17 de Octubre de 2017			
INDICADOR		No.	OBSERVACIÓN		
Utilidad Operacional		1	Se observa que en el año 2015 la utilidad se redujo en tres puntos porcentuales, aunque no refleja la situación económica real de la empresa debido a que se realizaron ventas pero no existió recuperación de las cuentas.		
	2014			2015	
Utilidad Operacional	8,954.44			10,646.40	
Ventas	18,350.00			23,159.75	
Utilidad	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">49%</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">46%</td> </tr> </table>	49%	46%		
49%	46%				
CONCLUSIONES:					
1. Determina la utilidad obtenida una vez descontado el costo de ventas, gastos de administración y en ventas, la compañía generó una utilidad operacional en el año 2014 del 49% con respecto al total de las ventas de ese período, pero en el siguiente año se reducción en un 3%					

Gráfico 4. 3 Ficha de Observación MARGEN OPERACIONAL
 Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

– CARTERA


		<h1 style="color: red; margin: 0;">CONSTRUCTORA</h1> <h2 style="color: red; margin: 0;">FAMEJ PERFECT</h2> <p style="color: yellow; margin: 0;">CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.</p>		
Enfoque: CARTERA		Ficha No. 04		
		Fecha: 17 de Octubre de 2017		
INDICADOR		No.	OBSERVACIÓN	
ROTACION DE CARTERA		1	Se puede observar mediante este análisis el número de veces que entre un año y el otro las ventas aumentaron pero el plazo que demoro la compañía en convertir en efectivo sus ventas fue muy extenso.	
	2014	2015		
Ventas a crédito	9,175.00	11,579.88		
Cuentas por Cobrar	2,655.00	10,838.22		
Cartera	<table border="1" style="display: inline-table;"> <tr> <td style="width: 50px; text-align: center;">3.46</td> <td style="width: 50px; text-align: center;">1.07</td> </tr> </table>	3.46		1.07
3.46	1.07			
CONCLUSIONES:				
<p>1. Establece el número de veces que las cuentas por cobrar retornan en cada año, es decir el tiempo en el que la compañía tomo en cobrar saldos adeudados, las cuentas por cobrar en el año 2014, que ascendían a \$2.655,00 se convirtieron en efectivo 5.46 veces durante dicho período pero en el año 2015 las ventas que la empresa reflejo alcanzo un monto de \$11.579,88 de esto las cuentas por cobrar ascendieron a \$10.838,22 del cual se convirtieron en efectivo 1.07 veces durante ese año.</p>				

Gráfico 4. 4 Ficha de Observación CARTERA
Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

4.1.3. Evaluación de control interno

– CUENTAS POR COBRAR


 CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT <small>CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.</small>				
EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO COMPONENTE: CUENTAS POR COBRAR				
Nro.	PREGUNTA	SI	NO	N.A
1	¿Llevan un control de Cuentas por Cobrar?	1		
2	¿Se tiene un registro de sus clientes, el cual contengan dirección, teléfono, etc.?	1		
3	¿Se llevan conciliaciones de los saldos por cobrar?	1		
4	¿Existe algún responsable que lleve el control de sus Cuentas por Cobrar?	1		
5	¿Se presentan periódicamente un reporte de antigüedad de los saldos que muestre el comportamiento de los clientes en especial los morosos?		0	
6	¿Se cuenta con un procedimiento para el registro de estimaciones de cuentas difíciles o de dudosa recuperación?		0	
7	¿Se presentan periódicamente un reporte de antigüedad de los saldos que muestre el comportamiento de los clientes en especial los morosos?		0	
8	¿Se envían periódicamente estados de cuenta a clientes con el objetivo de cerciorarse que las cuentas que aparezcan pendientes de cobro sean reconocidas por estos?		0	
9	¿Existen políticas para el cobro de las Cuentas por Cobrar?		0	
10	¿Se tienen establecidos sistemas ágiles de cobranza para que este sea recolectada los más pronto posible?		0	
TOTAL		4	6	

Gráfico 4. 6 Ficha de Observación CUENTAS POR COBRAR
 Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Determinación del grado de confianza

NC = Nivel de confianza

CT = Calificación Total \longrightarrow 6

PT = Ponderación Total \longrightarrow 10

$$NC = \frac{CT}{PT} * 100$$

$$NC = \frac{6}{10} * 100$$

$$NC = 60,00$$

Determinación de la Confianza y el Riesgo de Control

Tabla 4. 23 Nivel Riesgo – Confianza - Cuentas por Cobrar

RANGO DEL NIVEL DE CONFIANZA	CONFIANZA	RIESGO
15% - 50%	Baja	Alto
51% - 66%	Media	Medio
76% - 95%	Alta	Bajo

NC = 60,00

Después del cálculo de nivel riesgo – confianza de la cuenta: cuentas por cobrar, se concluye que esta con un riesgo y una confianza media, al estar en el rango de 51% - 66%; este nivel de confianza y de riesgo se debe a que la compañía con respecto a esta cuenta no se está manejando de una forma adecuada ya que al tener contrataciones también en el sector privado compensan en cierta manera un porcentaje en los cobros que ayuda a que el riesgo no sea alto.

- CUENTAS PO PAGAR

 CONSTRUCTORA FAMEJ PERFECT <small>CONSTRUPERFECT CIA. LTDA.</small>				
EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO COMPONENTE: CUENTAS POR PAGAR				
Nro.	PREGUNTA	SI	NO	N.A
1	¿Autoriza la gerencia, o junta directiva o cualquier instancia similar todos los préstamos para la empresa y designa el delegado para formalizar los créditos?	1		
2	¿Se lleva a cabo conciliaciones de los registros del auxiliar de documentos por pagar en el mayor general?		0	
3	¿Se tienen procedimientos adecuados para la acumulación precisa de los intereses por pagar?		0	
4	¿Se cancelan y archivan los documentos cancelados?	1		
5	¿Cumple la empresa con las condiciones u obligaciones establecidas en los contratos del préstamo?	1		
6	¿Se mantienen adecuados registros de los bienes gravados en garantía de préstamos recibidos por la empresa?		0	
TOTAL		3	3	

Gráfico 4. 7 Ficha de Observación CUENTAS POR PAGAR
 Elaborado por: DEL SALTO, G. (2017)

Determinación del grado de confianza

NC = Nivel de confianza

CT = Calificación Total \Rightarrow 3

PT = Ponderación Total \Rightarrow 6

$$NC = \frac{CT}{PT} * 100$$

$$NC = \frac{3}{6} * 100$$

$$NC = 50,00$$

Determinación de la Confianza y el Riesgo de Control

Tabla 4. 24 Nivel Riesgo – Confianza – Cuentas por Pagar

RANGO DEL NIVEL DE CONFIANZA	CONFIANZA	RIESGO
15% - 50%	Baja	Alto
51% - 66%	Media	Medio
76% - 95%	Alta	Bajo

NC = 50,00

Después del cálculo de nivel riesgo – confianza de la cuenta: cuentas por pagar, se concluye que esta con un riesgo alto y una confianza baja, al estar en el rango de 15% - 50%; lo cual indica que ciertas actividades en esta cuenta no están cumpliendo de forma adecuada con los procedimientos necesarios para un funcionamiento óptimo.

4.2. CONCLUSIONES

- La Compañía Constructora FAMEJ Construperfect Cia. Ltda. se dedica a la construcción de edificaciones tanto en el sector público como privado, es altamente rentable, pero el crecimiento de la cartera que presenta frente a las responsabilidades financieras con los acreedores internos ha conllevado a que tenga problemas de Liquidez y solvencia.
- La baja del precio del petróleo ha desembocado en una recesión por falta de efectivo a casi todas las industrias en el Ecuador, por ello, el nivel de morosidad ha subido y recuperar la cartera vencida se ha convertido en un verdadero reto para la compañía.
- No se emite ni se analiza reportes de cuentas por cobrar con los documentos físicos ocasionando que las cuentas no sean canceladas oportunamente y por ende se incrementa la cartera vencida lo que ocasiona que la compañía no sustente sus obligaciones financieras.
- El nivel de ventas o contrataciones que ha realizado la compañía en su mayor porcentaje está en el sector público con un 80% aproximadamente del total de las ventas en el año y tan solo un 20% está en el sector privado.

4.3. RECOMENDACIONES

- Realizar un análisis más profundo de los indicadores financieros que permitan tomar decisiones adecuadas sobre el tratamiento de instrumentos económicos y financieros que ayuden a mejorar la rentabilidad empresarial.
- Desarrollar de un modelo de optimización en la cartera de clientes de la compañía Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda, que permita establecer montos y plazos de cuentas por cobrar que la compañía este en capacidad de sustentar.
- Emitir reportes mensuales de cuentas por cobrar para que sean cotejados con los documentos físicos y poder disminuir de esta manera la morosidad de los clientes y por ende sanear la cartera vencida.
- No concentrar los créditos en un número pequeño de clientes, en este caso en el sector público, porque esto afecta de gran manera la liquidez y la rentabilidad de la empresa y se recomienda encaminarse por crear un respaldo económico en obras del sector privado.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA DE SOLUCIÓN

5.1. DATOS INFORMATIVOS

5.1.1. Título

Desarrollo de un modelo de optimización en la cartera de clientes en la compañía Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda.

5.1.2. Institución Ejecutora

Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda.

5.1.3. Beneficiarios

La compañía Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda., directamente el área directiva (socios)

5.1.4. Ubicación

Provincia: Tungurahua

Ciudad: Patate

5.1.5. Tiempo estimado de ejecución

Durante el año 2015

5.1.6. Equipo responsable

Socios, Contadora y la investigadora.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda., es compañía dedicada construcción de todo tipo de edificios residenciales incluyendo también remodelación, renovación o rehabilitación de estructuras existentes entre otras, la Presidencia está a cargo del Abg. Xavier O. Medina J. y la Gerencia bajo el mando del Ing. Civil Omar E. Medina J.

La compañía estuvo desarrollando con mucho esfuerzo, dedicación y responsabilidad sus objetivos con el cumplimiento de todos los contratos que fueron adjudicados donde era evidente el crecimiento económico de la misma.

Desafortunadamente en la actualidad presenta un alto índice de endeudamiento generado por el incumplimiento de los pagos de obras que ya fueron recibidas e inauguradas por parte del estado, razón por lo cual para poder cumplir con las responsabilidades adquiridas por parte de la compañía han sido los mismos socios quienes al palpar las necesidades económicas para poder culminar los proyectos han otorgado préstamos a la misma constructora para que los objetivos se cumplan. Desde el punto de vista de la contabilidad, indican los pasos y operaciones que deben seguirse para el adecuado procesamiento de las transacciones económicas y financieras, con la finalidad de revelar información contable confiable y actual.

Por la importancia de este tema, se consideró necesario efectuar un estudio de las actividades contables en la compañía FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda., con la finalidad de evaluar sus procedimientos, donde se pudo conocer que no se ha establecido de manera documentada las actividades contables, además existen falencias en el plan de cuentas, y no se cuenta con funciones, normas y políticas para regular los procedimientos contables.

5.3. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad las empresas necesitan procesos permanentes de revisión de sus procedimientos para el registro y control de las transacciones económicas, logrando de esta manera eficiencia y eficacia en el funcionamiento del sistema contable. Debido a la relevancia de esta herramienta de gestión, se desarrolló la presente investigación en la empresa Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda., donde se comprobó que no se ha establecido de manera documentada las distintas actividades para la consecución eficaz y eficiente de las transacciones contables relacionadas con el registro y control de bancos, documentos por cobrar, inventarios de materiales de producción, pago a proveedores, pago de impuestos, y anticipo de clientes.

Además, se pudo conocer que el principal factor que inciden en el sistema contable de la empresa, son las falencias en el endeudamiento con sus acreedores, donde no se estaría contando con cuentas necesarias para un adecuado control de las operaciones contables, por ende se presentan dificultades en el procesamiento de las transacciones económicas de la empresa.

5.4. OBJETIVOS

5.4.1. General

- Desarrollar un modelo de optimización de la cartera de clientes en la compañía Constructora FAMEJ PERFECT Construperfect Cia. Ltda.

5.4.2. Específicos

- Determinar el monto de cartera vencida que la compañía pueda solventar.
- Definir el nivel de servicio dentro de un intervalo de período fijo.
- Establecer un intervalo de tiempo óptimo para la recuperación de la cartera vencida.

5.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Tecnológica

La compañía cuenta con la tecnología adecuada, con la cual podrá mejorar el control de recuperación de la cartera vencida, además de contar con personal capacitado en cada una de sus áreas lo que permitirá reflejar información veraz.

Organizacional

El adecuado manejo de las cuentas por pagar beneficiara a la organización por medio de controles internos, reflejando así en sus resultados la minimización de costos de administración.

Legal

La empresa cumplirá con disposiciones legales, como las normas contables y financieras, leyes tributarias.

Económico Financiera

La aplicación de un modelo de optimización de la cartera de clientes disminuirá el riesgo de los montos de recuperación económica presenta en la actualidad, para mejorar solvencia que sirva respaldo posibles contrataciones publicas

5.6. FUNDAMENTACIÓN

Sistema de Revisión Periódica

Según Schroeder (2011, pág. 371) refiere que el sistema de administración de cartera de clientes se revisa periódicamente en forma continua, se referirá en bases de

intervalos periódicos. El sistema Q, se basa en el modelo de la cantidad económica, se estima que la posición de la cartera se revisa periódicamente con base en el programa fijo.

En los sistemas de revisión periódica, la posición de la cartera se revisa con base en intervalos fijos. Cuando se ejecuta una revisión, la posición de la cartera se abona o acredita en función de la cartera fijada como cartera en monto máximo.

El nivel fijado como cartera máxima se establece para cubrir las cuentas por pagar hasta la siguiente revisión periódica más el tiempo de espera para el siguiente cobro. Con frecuencia, el sistema de revisión periódica se denomina sistema de intervalos fijos de la cartera máxima o sistema fijo de periodos de la cartera máxima; por conveniencia, lo denominaremos sistema P.

Debe revisarse la posición de la cartera (el disponible más la cartera máxima) con base en intervalos periódicos fijos P. En cada revisión se acredita por lo menos una cantidad igual a la cartera fijada como Límite máximo T menos la posición de la misma.

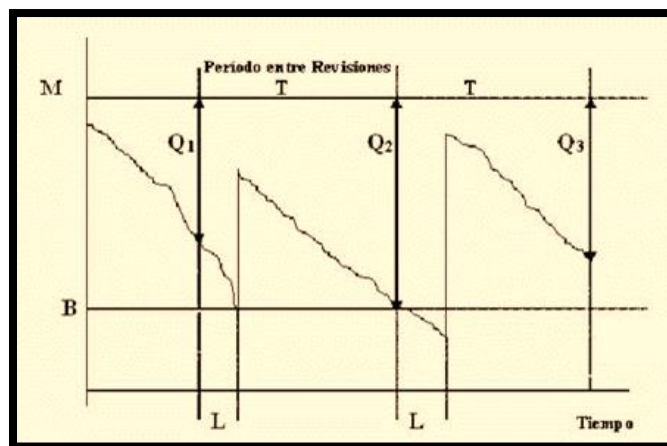


Gráfico 5.1 Sistema de Revisión Periódica
Fuente: Schroeder (2001)

En la figura se ilustra una gráfica de este sistema. La cartera disminuye sobre una base irregular a medida que se usa para satisfacer las cuentas por pagar, hasta que se alcanza el final del intervalo periódico fijo. En ese momento se ordena una cantidad para volver a llevar la posición de la cartera al nivel fijo como límite máximo. La cartera máxima llega más tarde, después del tiempo de espera L y, luego, se repite el ciclo de acreditaciones, reordenamiento y plazos del sistema.

El sistema P es diferente del Q en ciertos aspectos:

1. No tiene un punto de reorden, sino un nivel de cartera en montos límites.
2. No tiene una cantidad fija ya que variará de acuerdo a las cuentas por pagar.
3. En el sistema P, el intervalo es fijo; en un sistema Q, la cartera puede colocarse siempre que se necesite de cartera máxima.

El sistema P se determina a través de los parámetros, P y T . ya que P es el tiempo entre los abonos, se relaciona con la cantidad económica que la cartera que se describe a continuación.

Donde:

$$P = \frac{Q}{D}$$
$$Q = \sqrt{\frac{2SD}{iC}}$$

Donde:

D = Cuentas por Pagar (Promedio año)
S = Costo pago cuentas por pagar
C = Costo Cartera
i= tasa d mantenimiento % del valor en dólares por año

Posteriormente, al sustituir Q en la fórmula de la cantidad económica, se tiene:

$$P = \frac{Q}{D} = \frac{1}{D} \sqrt{\frac{2SD}{iC}} = \sqrt{\frac{2S}{iCD}}$$

La ecuación proporciona un intervalo de revisión aproximadamente óptimo P. Se observa que, si las cuentas por pagar son altamente inciertas, la aproximación de P será deficiente.

El nivel de la cartera fijado límite máximo establece especificando un nivel de servicio. En este caso, el nivel fijado como límite máximo se determina a un nivel lo suficientemente alto para cubrir las cuentas por pagar durante el tiempo de espera más el intervalo de revisión periódica. Este tiempo de cobertura es necesario ya que una cartera máxima no puede volverse a colocar hasta el final del siguiente intervalo de revisión y esa cartera máxima tomará el tiempo de espera conveniente para llegar. Para lograr el nivel de servicio especificado, la demanda promedio debe cubrirse del tiempo P + L y la cartera de seguridad también debe cubrir P + L; por lo tanto, se obtiene.

$$T = m' + s'$$

Donde:

T = Nivel de cartera fijado como límite máximo m' = Cuentas por Pagar promedio a lo largo del periodo P + L s' = Cartera de seguridad para cubrir P + L

Para la cartera de seguridad, se tiene

$$s' = z\sigma'$$

Donde:

z = Factor de seguridad σ' = desviación estándar de las cuentas por pagar a lo largo de P + L

5.7. MODELO OPERATIVO

La propuesta plantea la aplicación de un modelo que ayude a la solución del problema, como establecer el cálculo del sistema de revisión periódica evidenciando el nivel de riesgo que ha mantenido anteriormente y su mejoramiento.

Es por esto que se establece tres fases para el modelo de optimización de la cartera de clientes:

Modelo de Optimización de cartera

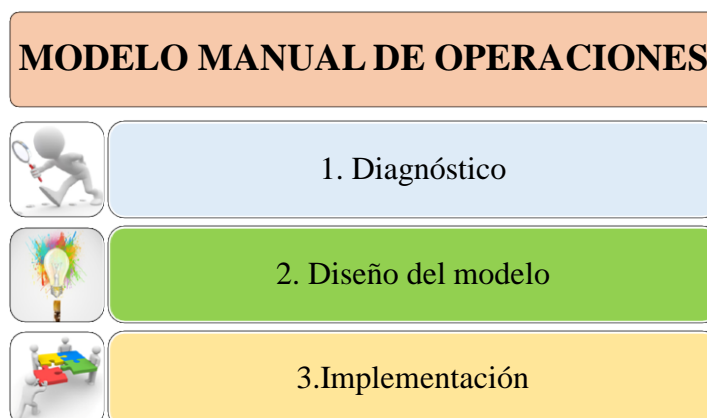


Gráfico 5. 2 Modelo de Optimización de cartera
Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

Tabla 5.1: Modelo operativo de la propuesta

FASES	OBJETIVO	ACTIVIDAD	RECURSO	PRODUCTO
FASE I Diagnóstico	Analizar el nivel de recuperación de cartera	Rotación de Cartera	Humano	Índice Financiero
FASE II Diseño del Modelo	Desarrollar el sistema de revisión periódica	Calcular el intervalo óptimo de tiempo "P"	Humano	Monto máximo cartera por cliente
		Determinar el nivel máximo en cartera "T"		Tiempo límite de cartera por cliente
FASE III Implementación	Aprobación y aplicación	Reuniones de Socialización	Humano	Modelo de Optimización de cartera de clientes
		Procesos del sistema de revisión continuo		

Elaborado por: Del Salto, G. (2017)



CONSTRUCTORA
FAMEJ PERFECT

MODELO DE OPTIMIZACIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES



Dir.: Av. Ambato y Juan Montalvo
Telf.: 0995752634
e-mail: famej2012@hotmail.com

FASE I DIAGNÓSTICO

Análisis Financiero

El análisis financiero se basa en autopsias que se le ha realizado a la empresa para ver qué pasó, el pasado es inmodificable y los decisores, sólo pueden afectar el futuro con sus decisiones.

El pasado sólo sirve para evaluar qué tan buenos fueron los resultados de las decisiones que se tomaron meses o años anteriores; en la medida en que el análisis del pasado sirva para corregir acciones equivocadas o reforzar acciones acertadas.

El propósito entonces, es examinar instrumentos de planeación y control que permitan tomar buenas decisiones que aumenten el valor de la compañía, y que no solo sirva para evaluar lo que sucedió, sino que permitan un proceso de planeación para establecer metas y cumplir con las mismas.

Indicadores e Índices

Cuando se maneja una empresa hay ciertos indicadores claves que hay que observar. Estos indicadores actúan como semáforos; cuando tienen ciertos valores críticos presentan una señal roja y cuando el negocio va bien" presentan una señal verde.

Las Razones de Liquidez

Estas razones miden la capacidad de pago que tiene la empresa en el corto plazo, en cuanto al dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas, si se mantiene un capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que le permita seguir con el desarrollo de dicha actividad. que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo.

Si esto se logra, la empresa obtiene una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros.

La Liquidez

Se define por la capacidad que tiene un activo de ser convertido en dinero efectivo al final de un período de tiempo; los dineros que una empresa consigue, se convierten inmediatamente en activos y para que estos activos vuelvan a ser dinero en efectivo.

Las Razones de Actividad

Las razones de actividad miden la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo, son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar) necesita para convertirse en dinero; miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

Rotación de Cartera (Cuentas por Cobrar)

Establece el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un período determinado, este indicador permite mantener una estricta y constante vigilancia a la política de crédito y cobranzas. Se espera que el saldo en cuentas por cobrar no supere el volumen de ventas, pues esta práctica significará una congelación total de fondos en este tipo de activo, con lo cual se le estaría restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Por lo tanto, se desea que el saldo de cuentas por cobrar se rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos pero permita usar el crédito como estrategia de ventas.

$$\text{Rotación de Cartera (días)} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} * 360}{\text{Ventas}}$$

Al retomar los estados financieros de la compañía FAMEJ PERFECT Construprfect Cia. Ltda. y aplicar la razón se tendría, para 2014 y 2015.

Tabla 5. 2 Índice de Rotación de Cartera

ROTACION DE CARTERA		
	2014	2015
Ventas	9,175.00	11,579.88
Cuentas por Cobrar	2,655.00	10,838.22
Rotación	104,17	336,94

Es decir, que en promedio, la empresa en el año 2014 realizaba sus cuentas por cobrar (las convertía en dinero en efectivo) en 104 días aproximadamente, o sea, que las rotaba unas 3,47 veces en el período; en el año 2015 realizaba sus cuentas por cobrar (las convertía en dinero en efectivo) en 337 días aproximadamente, o sea, que las rotaba unas 1,07 veces en el período.

FASE II

DISEÑO DEL MODELO

En el estudio realizado se desarrolla el siguiente modelo de optimización de la cartera de clientes estableciendo los montos máximos y plazos límites respectivamente de cartera.

Determinar plazos máximos de cartera

La actividad de determinar plazos máximos de cartera la realizaremos calculando la cantidad fija “P” que será una aproximación razonable siempre y cuando las cuentas por pagar no sea altamente incierta. Es así que se establecerá monto máximo para optimizar recursos y llegar al punto más adecuado de administrar las cuentas por cobrar y pagar.

Tomando datos promedio de las ventas en el año 2015 calcularemos a continuación:

$$D = 40.000,00$$

$$S = 1.500,00$$

$$C = 0,16$$

$$i = 5\%$$

$$Q = \sqrt{\frac{2SD}{iC}}$$

$$Q = \sqrt{\frac{2(1.500)(40.000)}{5\%(0.16)}}$$

$$Q = \sqrt{122.474,49}$$

$$P = \sqrt{\frac{Q}{D}}$$

$$P = \sqrt{\frac{122.474,49}{40.000,00}}$$

$$P = 3$$

La cantidad fija del plazo límite "P" son entonces 3 meses, es decir el plazo máximo a que el rubro se encuentre en cuentas por cobrar no debe superar este tiempo

Tasa de cumplimiento

Al calcular el nivel de la cartera fijado como meta "T" se establece como igual a la demanda promedio por el tiempo de espera más un monto específico para protegerse contra faltantes de las cuentas, teniendo muy presente el nivel de servicio.

D = 40.000,00
S = 1.500,00
C = 0,16
i = 5%
Plazo de entrega = 4 trimestres
Nivel deseado de servicio = 97%
Desviación estándar = 445 unidades

$$T = m' + s'$$

*m = plazo de entrega * las cuentas por pagar promedio durante el tiempo de espera*

$$m' = \frac{D}{12}$$
$$m' = \frac{40.0000}{12}$$
$$m' = 3.333,33$$

$$m' = 4 (3.333,33)$$
$$m' = 13.333,33$$

$$s' = z\sigma'$$

Buscar z:

Tabla 5. 3: Porcentajes de las cuentas por pagar normal

Z	Nivel de recuperación (%)	Cartera pendiente (%)
0	50.0	50.0
0.5	69.1	30.9
1.0	84.1	15.9
1.1	86.4	13.6
1.2	88.5	11.5
1.3	90.3	9.7
1.4	91.9	8.1
1.5	93.3	6.7
1.6	94.5	5.5
1.7	95.5	4.5
1.8	96.4	3.6
1.9	97.1	2.9
2.0	97.7	2.3
2.1	98.2	1.8
2.2	98.6	1.4
2.3	98.9	1.1
2.4	99.2	0.8
2.5	99.4	0.6
2.6	99.5	0.5
2.7	99.6	0.4
2.8	99.7	0.3
2.9	99.8	0.2
3.0	99.9	0.1

Fuente: (Schroeder, 2011)

$$\sigma' = \sqrt{\text{tiempo de espera}} * (\sigma \text{ iperiodico unico})$$

$$\sigma' = \sqrt{4} * 445$$

$$\sigma' = 890$$

$$T = m' + s'$$

$$T = 13.333,33 + (1,89 * 890)$$

$$T = 15.015,43$$

El valor “T” es la posición de la cartera, es decir, no debe disminuir sobrepasar los \$15.015,43 del monto en cuentas por cobrar, al momento que eso suceda se realizara

FASE III

IMPLEMENTACIÓN

Socialización

Para la implementación del modelo propuesto es necesario dar a conocer y explicar cuál va a ser el sistema que se va a utilizar para una adecuada recuperación de la cartera de los clientes de la compañía; siendo la contadora la llamada de dar a conocer este modelo a los socios de la compañía.

Proceso del sistema de revisión periódica

Después del cálculo para obtener un sistema de revisión periódica con los valores de “P” y “T” que significan hasta cuanto y hasta cuando un cliente de la compañía en estudio puede mantener su cartera.

A continuación, un ejemplo práctico de implementación del modelo de optimización de la cartera de clientes:

Tabla 5. 4: Sistema de revisión periódica

Mes	Cuentas por Pagar	Periodo Inicial de cartera	Periodo inicial de abonos	Posición de la cartera del periodo inicial	Abono	Monto recibido
1	2.000	2.600		2.600		
2	6.000	4.600		2.000		
3	2.300	10.600		8.600		
4	2.000	12.900		4.300		
5	6.000	14.900		10.600	5.002	
6	1.500	20.900	5.002	15.302		
7	2.000	13.302		2.000	5.000	
8	5.200	18.502	5.000	2.1502	5.003	5.002
9	3.600	17.902	5.003	1.403		
10	1.200	203		1.200		5.000
11	5.600	6.800		5.600		5.003
12	2.600	9.400		3.800		
		40.000				

Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

Para la tabla, se usó $P = 3$ y $T = 15.015,43$.

Tabla 5.5: Comparación datos históricos y propuesta

Indicador	Datos históricos		Propuesta
	2014	2015	
Montos cuentas por Cobrar	2.655,00	10.838,22	15.015,43
Plazos cuentas por Cobrar	12 meses	12 meses	3 meses

Elaborado por: Del Salto, G. (2017)

En el año 2014 se puede establecer en la tabla elaborada que el valor en el rubro de Cuentas por cobrar ya que en ese período no realizaban contrataciones con el Sector Público solo en el Sector Privado y los montos eran recuperables de los cuales la compañía tenía garantías para su cobro.

En el año 2015 la compañía incremento sus ventas o contrataciones ya que empezaron a realizar contratos con el Sector Público el monto en Cuentas por cobrar fue demasiado alto en comparación con el año anterior pero en ese momento tanto los socios como la contadora desconocía hasta que monto la empresa podía tener las ventas en cartera por cobrar mucho menos los plazos que la compañía podía extender como créditos es decir que tiempo la compañía podía seguir sustentando por sí misma los montos pendientes de cobro.

Ahora a través de la propuesta planteada tanto los socios y más aún la contadora podrán saber y establecer como un monto máximo de endeudamiento de \$15.015,43 en 3 meses como plazo máximo ya que con este monto y plazo la compañía podrá sustentar pagos a proveedores sin recurrir a un endeudamiento que en vez de beneficiar a la empresa solo ha incrementado sus obligaciones, es lo ha sucedido en años anteriores.

BIBLIOGRAFÍA

- Armijos, S. (2008). *PROCESOS*. Medellin: Campus GC.
- Balderas, C. (2002). *Control de procesos y costos*. México: Limusa S.A.
- Blas, P. (2014). *Diccionario de Administración y Finanzas*. México: Palibrio LLC.
- Calabuig, D., Herrero, V., & Prados, J. (2007). *2000 Soluciones de Seguridad Social* (Quinta ed.). Madrid: CISS.
- Castro, C., García, L., & Martínez, J. (2010). *La Contratación Estatal*. Bogota: Universidad del Rosario.
- CEPAL, S. d. (2013). Obstáculos para el Desarrollo Económico. *El Desarrollo Económico del Ecuador*, 27-30.
- Coopers, & Lybrand. (2010). *Los nuevos conceptos de control interno*. Madrid: Diaz de Santos S.A.
- Dávalos, N. (2007). *Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría* (Quinta ed.). Quito: ECUADOR.
- Derrien, Y. (2004). *Técnicas de Auditorías*. Marcombo: Universidad Cadiz.
- EL HERALDO*. (27 de Marzo de 2016). Obtenido de <http://www.elheraldo.com.ec/index.php?fecha=2016-03-27&seccion=Titulares¬icia=67366>
- El sector de la construcción está en riesgo de paralizarse. (2015). *Líderes*, 11,12.
- El verdadero plan de rescate de General Motors. (2014). *Forbes Staff*, 47-52.
- Fernández, I., & García, N. (2006). *Administración de Empresas en Ingeniería*. Asturias: Universidad de Oviedo.
- Fonseca, O. (2011). *Sistemas de Control Interno para organizaciones*. Lima-Peru: IICO.
- Fonseca, V. (2014). *Auditoría de Gestión*. España: EAE.
- Gairín, J. (2000). *La organización escolar: contexto y texto de actuación* (Tercera ed.). Venezuela: Muralla,S.A.
- García, J. (2015). Marvell: Del fracaso al éxito rotundo. *Dinero*.
- González, M. (2014). Muerte y Resurrección de Lego. *Negocios y Gestión*.

- Jaramillo, P. (2015). Sector de la construcción contribuye al cambio y al desarrollo del país. *Revista Construcción*, 26,27.
- Jiménez, N. (2007). ¿A una empresa le conviene endeudarse con el banco? *Gestión y Producción*, 48.
- Jiménez, Regina; Carrera, María Teresa;. (08 de agosto de 2005). *Metodología para la investigación en ciencias de lo humano*. México: Publicaciones Cruz O., S.A.
- La Contratación Pública Inclusiva*. (29 de Junio de 2015). Obtenido de <http://www.estudio10.com.ec/item/la-contratacion-publica-inclusiva.html>
- La vivienda de bajo costo toma protagonismo en la Feria Hábitat. (2015). *Mundo Constructor*, 3-5.
- Ledesma, M. (2007). *Auditoría de Gestión*. Carabobo: Carranza S.A.
- Ley de Compañías*. (20 de 05 de 2014). Obtenido de Ley de Compañías: <http://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno-LORTI*. (18 de Diciembre de 2015). Obtenido de Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno-LORTI: www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/cbac1cfa-7546.../20151228+LRTI.pdf
- Ley Orgánica Del Sistema Nacional de Contratación Pública*. (09 de Diciembre de 2016). Obtenido de Ley Orgánica Del Sistema Nacional de Contratación Pública: <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/wp-content/uploads/2017/01/LEY-ORGANICA-DE-CONTRATACION.pdf>
- Lopez, F., & Ibarra, A. (s.f.). *Sociedad de la Ingenuidad* (Quinta ed.).
- Martínez, C. (2009). *Estadística Básica Aplicada*. Bogota: Ecoe.
- Medina, X. (2017). *La recepción de obra de Pleno Derecho en Contratación Pública*. Ambato - Tungurahua: Universidad Tecnológica Indoamérica .
- Mideros, A. (17 de 06 de 2016). Frente a la crisis y el terremoto, ¿dónde queda la erradicación de la pobreza? *El Telégrafo*, pág. A12.
- Ministerio de Coordinación de la Producción, E. y. (Mayo de 2011). Agendas para la transformación productiva territorial. *Agendas para la transformación productiva territorial Provincia de Tungurahua*, 15-16.

- Miranda, J. (2010). *Fundamentos de medición y Control de procesos*.
- Muñoz, C. (2011). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis*. Mexico: Pearson Educación.
- Muñoz, J. (2002). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa*. Grupo Industrial de Artes Gráficas Ibersaf Industrial , S. L.
- Nieto, A. (2004). *Administración de Empresas*. España: MAD.
- Parkin, M. (2004). *Economía*. México: Pearson Educación.
- Patate en crecimiento. (18 de Julio de 2016). *La Hora*, págs. <https://lahora.com.ec/noticia/1100983915/patate-en-crecimiento>.
- Perez, J. (2010). *Gestión por Procesos* (Cuarta Edición ed.). Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Roberto Hernandez, C. F. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.
- Sánchez , C., Naranjo , R., & Rincón, E. (2005). *Ajuste estructural de las Finanzas Públicas*. Medellin-Colombia: Biblioteca Jurídica Dike.
- Sánchez, A. (2017). *Derecho Fiscal 2017*. México: ISEF S.A.
- Sánchez, C. (2005). *Ajuste Restructural de las Finanzas Públicas*. Medellin - Colombia: Biblioteca Jurídica Diké.
- Schroeder, S. (2011). *Administración de Operaciones*. México: Mc Graw Hill.
- Sectores destacados-Ranking 2015. (2015). *Ekos*, 12-14.