



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

### **FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

#### **TEMA:**

---

EL CONTROL Y ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS DE LA EMPRESA SUELÉCTRICA SUMINISTROS DE LA CIUDAD DE AMBATO, Y SU INCIDENCIA EN LA INFORMACIÓN FINANCIERA.

---

Trabajo de Graduación previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

#### **AUTORA**

Lorena Alexandra Ruiz Córdova

#### **DIRECTORA**

Dra. Ana Larrea

AMBATO – ECUADOR

2012

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de tutora del trabajo de investigación sobre el tema: “El Control y Administración de Recursos Sueléctrica Suministros de la ciudad de Ambato, y su Incidencia en la Información Financiera”, desarrollado por: Lorena Alexandra Ruiz Córdova, Egresada de la Carrera de Contabilidad, Facultad de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos suficientes para que continúe con los trámites y consiguiente aprobación de conformidad al Art.16 del Capítulo II, del Reglamento de Graduación para obtener el título terminal de Tercer Nivel de la Universidad Técnica de Ambato .

Ambato, julio 30 del 2012

.....  
Dra. Ana Larrea

TUTORA

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

Los Miembros del Tribunal de Grado APRUEBAN el Trabajo de Investigación sobre el tema “El Control y Administración de Recursos Sueléctrica Suministros de la ciudad de Ambato, y su Incidencia en la Información Financiera”, presentado por la Señorita Lorena Alexandra Ruiz Córdova, de conformidad con el Reglamento de Graduación para obtener el Título Terminal del Tercer Nivel de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, julio 30 del 2012

Para constancia firman

.....

.....

## **AUTORÍA DE LA TESIS DE INVESTIGACIÓN**

Los criterios en el trabajo de investigación: “El Control y Administración de Recursos Sueléctrica Suministros de la ciudad de Ambato, y su Incidencia en la Información Financiera”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuesta son responsabilidad de la autora

Ambato, julio 30 del 2012

LA AUTORA

.....  
Lorena Alexandra Ruiz Córdova

C.I. # 180415428-2

## **DERECHOS DE AUTOR**

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de ésta tesis o parte de ella un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la institución.

Cedo los Derechos en líneas patrimoniales de mi tesis, con fines de difusión pública además apruebo la reproducción de esta tesis dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando ésta de producción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, julio 30 del 2012

LA AUTORA

.....  
Lorena Alexandra Ruiz Córdova

C.I. #

## **DEDICATORIA**

*A Dios Bendito por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor, a mi madre por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.*

*Lorena Alexandra Ruiz Córdova*

## **AGRADECIMIENTO**

*Dios, gracias por darme la vida, porque cuando soy débil fuerzas me das, pones en mí un nuevo poema, una nueva canción, porque me alimentas con tu Palabra y me haces meditar en ella todo el día.*

*Dios, enséñame a aprovechar mis días, a buscar Tú sabiduría, a cerrar los oídos al contencioso y a abrirlos al menesteroso, a amar aún en las tormentas y a predicarle a los que en ti no piensan.*

*Agradezco el amor de los míos, tener a mis padres, los sueños que me han brindado.*

*Lorena Alexandra Ruiz Córdova*

## ÍNDICE GENERAL

### A. PÁGINAS PRELIMINARES

Página de título o portada.....	i
Página de aprobación por el Tutor .....	ii
Página de autoría de la Tesis.....	iii
Página de aprobación del Tribunal de Grado.....	iv
Página de dedicatoria .....	v
Página de agradecimiento .....	vi
Índice general de contenidos.....	vii
Índice de tablas y gráficos.....	xi
Índice de gráficos .....	xii
Resumen Ejecutivo.....	xiii

<b>TEXTO: Introducción .....</b>	<b>1</b>
----------------------------------	----------

## CAPÍTULO I

### 1. EL PROBLEMA

1.1. Tema de investigación.....	3
1.2. Planteamiento del problema.....	3
1.2.1. Contextualización .....	3
1.2.2. Análisis crítico .....	8
1.2.3. Pronosis .....	8
1.2.4. Unidades de observación .....	9
1.2.5. Formulación del problema.....	9
1.2.6. Preguntas directrices.....	10
1.2.7. Delimitación del problema .....	10
1.3. Justificación.....	11

1.4. Objetivos .....	13
1.4.1. Objetivo general .....	13
1.4.2. Objetivos específicos .....	13

## **CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO**

2.1. Antecedentes Investigativos .....	14
2.2. Fundamentación Filosófica .....	15
2.3. Fundamentación Legal .....	18
2.4. Categorías Fundamentales .....	22
2.5. Hipótesis.....	55
2.6. Señalamiento de las Variables de Hipótesis.....	55

## **CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA**

3.1. Enfoque de la Investigación .....	56
3.2. Modalidad Básica de la Investigación.....	57
3.3. Nivel o tipo de Investigación .....	57
3.4. Población y Muestra.....	58
3.5. Operacionalización de Variables.....	60
3.6. Plan de Recolección de Información.....	61
3.7. Plan de Procesamiento de la Información .....	64

## **CAPÍTULO 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

4.1. Análisis de los Resultados.....	66
4.2. Interpretación de Datos .....	73
4.3. Verificación de Hipótesis .....	79
4.3.1. Combinación de Frecuencias.....	79
4.3.2. Frecuencias Observadas .....	80
4.3.3. Frecuencias Esperadas .....	81

4.3.4. Modelo Lógico .....	82
4.3.5. Nivel de Significación .....	82
4.3.6. Grado de Libertad.....	82
4.3.7. Chi-Cuadrado de Tablas .....	82
4.3.8. Chi-Cuadrado Calcualdo .....	83
4.3.9. Regla de Decisión.....	84

## **CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1. Conclusiones .....	85
5.2. Recomendaciones.....	86

## **CAPÍTULO 6. PROPUESTA**

6.1. Datos Informativos.....	87
6.2. Antecedentes de la Propuesta.....	88
6.3. Justificación.....	89
6.4. Objetivos .....	89
6.5. Análisis de Factibilidad.....	90
6.6. Fundamentación .....	91
6.7. Metodología y Modelo Operativo .....	92
6.8. Administración.....	112
6.9. Previsión de la Evaluación .....	112

## **B. MATERIALES DE REFERENCIA**

1. Materiales de Referencia.....	114
2. Anexos.....	116

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla #.1 Población.....	58
Tabla #.2 Muestra.....	60
Tabla #.3 Variable Independiente .....	61
Tabla #.4 Variable Dependiente.....	62
Tabla #.5 Procedimientos de Recolección de Información.....	65
Tabla #.6 Pregunta 1 Pago de Crédito.....	69
Tabla #.7 Pregunta 2 Vencimiento de valores .....	70
Tabla #.8 Pregunta 3 Recordatorio de Crédito Vencido .....	71
Tabla #.9 Pregunta 4 Recuperación Gráfica .....	72
Tabla #.10 Pregunta 5 Mejoras en la Empresa.....	73
Tabla #.11 Pregunta 6 Inventario en Bodega.....	74
Tabla #.12 Interpretación de Datos Encuesta Clientes Externos .....	75
Tabla #.13 Interpretación de Datos Entrevista Personal Área Administrativa .....	80
Tabla #.14 Frecuencias observadas Pregunta 1 Encuesta .....	83
Tabla #.15 Chi Cuadrado de Tablas.....	85
Tabla #.16 Chi Cuadrado Calculado .....	86
Tabla #.17 Análisis FODA.....	98
Tabla #.18 Detalle de Gastos Administrativos.....	107
Tabla #.19 Detalle de Gastos Ventas .....	107
Tabla #.20 Detalle de Gastos Financieros.....	107
Tabla #.21 Detalle de Ingresos.....	108
Tabla #.22 Punto de Equilibrio .....	108
Tabla #.23 Análisis del Estado de Situación Financiera .....	111
Tabla #.24 Plan de Acción .....	115
Tabla #.25 Ficha de Observación.....	119

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico #.1 Árbol de Problemas.....	7
Gráfico #.2 Inclusión Interrelacionadas-Categorización X & Y.....	22
Gráfico #.3 Subordinación Variable Independiente.....	23
Gráfico #.4 Subordinación Variable dependiente.....	23
Gráfico #.5 Toma de Decisiones.....	38
Gráfico #.6 Esquema del Proceso Contable.....	46
Gráfico #.7 Pregunta 1 Pago de Planillas.....	69
Gráfico #.8 Pregunta 2 Vencimiento de valores.....	70
Gráfico #.9 Pregunta 3 Recordatorio de Deuda.....	71
Gráfico #.10 Pregunta 4 Recuperación Gráfica.....	72
Gráfico #.11 Pregunta 5 Mejoras en la Empresa.....	73
Gráfico #.12 Pregunta 6 Inventario en Bodega.....	74
Gráfico #.13 Punto de Equilibrio.....	109
Gráfico #.14 Evolución Financiera.....	113

## **RESÚMEN EJECUTIVO**

La investigación contiene el control y administración de recursos y su incidencia en la información financiera, donde su principal problema fue el ineficaz control y administración de recursos en la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”.

El presente trabajo de investigación, se baso en la recolección de información financiera, contable y el control y administración de recurso , a través de varios métodos como: la observación y entrevistas; las mismas que fueron practicadas a todo el personal, de esta manera se puede realizar una evaluación previa de la información financiera, con la finalidad de definir áreas críticas y que se pueda ejecutar una evaluación especial que permitan dar soluciones prácticas y oportunas para el control y administración de recursos.

Como resultados se muestran que el control y administración de recursos en cada uno de las unidades ejecutoras de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, no se encuentran debidamente estructurados, más aún en la unidad de administración de recursos, lo que ocasiona que la información financiera de la empresa no refleje la realidad.

Por ello se ha planteado como propuesta, proponer técnicas y métodos para el análisis, diseño e implementación del nuevo sistema, brindando garantías de exactitud, confidencialidad, fácil acceso y seguridad para la información financiera, y de esta manera contribuir al control de la gestión administrativa, emitiendo conclusiones y recomendaciones que permitan el desarrollo económico y social de la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”.

**Descriptor:** Control y administración de recursos, información financiera, técnicas y métodos, gestión administrativa

## INTRODUCCIÓN

“SUELÉCTRICA SUMINISTROS” está ubicada en la ciudad de Ambato, en la dirección: calle Olmedo 16103 y Margaritas, barrio Miraflores, ofreciendo a su distinguida clientela todo en materiales eléctricos para el hogar e industria.

En la actualidad se ha fortalecido he incrementado sus actividades de control y administración de recursos; además ha desarrollado sus actividades en base a la experiencia adquirida, a la aplicación de presupuestos de manera empírica, le ha conllevado a un inadecuado manejo de recursos financieros dado como resultado una información financiera inoportuna y que no refleja la realidad.

Capítulo 1.- Se enfoca en el problema más importante de la empresa y se lo relaciona de manera macro, meso y micro; a través de la elaboración de un árbol de problemas se determina las causas y efectos, que rodean al mismo y que servirán para realizar el análisis crítico del trabajo de investigación, de esta manera se da una solución práctica y oportuna.

Capítulo 2.- En este capítulo se desarrolla el marco teórico a través de los antecedentes, los cuales se basan en estudios anteriores. Por otra parte se determina la fundamentación filosófica explicando el paradigma con el que se llevará a cabo la investigación; este capítulo es de mucha importancia ya que engloba todos los aspectos relacionados con las variables de estudio.

Capítulo 3.- Abarca la metodología de la investigación a través del enfoque, modalidad y tipos. Se determina la población para ejecutar el trabajo de campo del próximo capítulo, además se realiza la operacionalización de las variables para conocer a quién, dónde y cómo se va investigar.

Capítulo 4.- En este capítulo se ejecuta la tabulación de los resultados obtenidos a través de las técnicas de investigación utilizadas, además se determinan

conclusiones y recomendaciones. Lo más importante; se comprueba la hipótesis planteada para el trabajo de investigación.

Capítulo 5.- Se basa en la determinación de conclusiones y de recomendaciones

Capítulo 6.- Este capítulo es el más importante; ya que detalla la solución al problema de investigación, el mismo que se encuentra enfocado en los principales procedimientos que realiza la institución y que muestren falencias con la finalidad de proporcionar alternativas de mejoramiento y que promuevan el desarrollo de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, de la ciudad de Ambato.

Los lineamientos de este trabajo de investigación obedecen precisamente a la consideración de las variables antes mencionadas. En consecuencia, su tratamiento implica, proponer técnicas y métodos para el análisis, diseño e implementación del nuevo sistema, brindando garantías de exactitud, confidencialidad, fácil acceso y seguridad para la información financiera.

# **CAPÍTULO I**

## **1. EL PROBLEMA**

### **1.1. TEMA**

El Control y Administración de Recursos “SUELÉCTRICASUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, y su incidencia en la Información Financiera.

### **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.2.1 Contextualización**

##### **Macro**

Globalmente se conoce que existe un creciente proceso de liberación de las economías en las cuales están involucradas actores internacionales y se está poniendo de manifiesto el enorme movimiento del comercio y las finanzas razón por la cual cada vez aumenta más la presión para acrecentar la productividad y reducir los costos en las empresas, controlando sus recursos y que esto se visualice en la información financiera. Aunque se conoce la sucesión de crisis que se han suscitado en el sector financiero las empresas han tenido que enfrentar una

serie de problemas para mantenerse activos sus capitales y obtener rendimiento de sus inversiones.

El Ecuador tiene empresas con crisis económica; quizás en mayor desventaja que otros países, debido a la inestabilidad política, la falta de inversión extranjera, el constante aumento de impuestos, entre otros lo que ha generado incertidumbre en el sector comercial y en el mercado, para las empresas es importante comprender la capacidad de la Información Financiera para transmitir confiabilidad en los usuarios y que esta sea portadora de la solvencia y liquidez que una entidad debe mantener ante los mercados nacionales e internacionales, así mismo las empresas comprenden que es la mejor manera de evaluar el origen y características de los recursos financieros del negocio.

## **Meso**

La provincia de Tungurahua se ubica en la zona centro del país, aun cuando la mayoría de la población que habita en la provincia está ubicada en el sector rural, el fenómeno delurbanismo va creciendo rápidamente como puede observarse, el desarrollo de las principales cabeceras cantonales: Pelileo, Píllaro, Baños, Patate, y Ambato, que son ciudades de la sierra ecuatoriana.

La ciudad de Ambato es un sector muy comercial que se desarrolla a nivel provincial y nacional, por encontrarse en la zona central, su ubicación geográfica es privilegiada, pues se encuentra equidistante de las demás provincias del país y por su territorio fluyen las mercancías que vienen desde el sur hacia Quito y el norte lo mismo que las mercancías que van en dirección contraria, el comercio se caracteriza por una amplia gama de todo tipo de negocios, se conoce que el área de la construcción también ha tenido un importante auge comercial en los últimos diez años, lo que representa un excelente nicho de mercado para las compraventas de suministros eléctricos.

El alto rendimiento económico del cantón Ambato recalca la importancia que tiene el control y administración de recursos y que estos se ven reflejados en la Información Financiera.

## **Micro**

La ciudad de Ambato se encuentra ubicada la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” que en la actualidad tiene una alta oportunidad de crecer económicamente gracias al mercado de la construcción, la empresa para alcanzar sus objetivos debe revisar las áreas de ventas con asistencia técnica, atención al público y transporte y la de administración que se encarga del manejo y control de los inventarios.

En la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” se observa que el área de contabilidad no trabaja en conjunto con el área financiera, no existe la toma de decisión financiera, presupuestaria y administrativa por parte de la gerencia, no apoya a la gestión y el control de recursos. La información financiera generada no ha sido analizada, y no se ha establecido la necesidad de establecer comparabilidad, es decir se limita a evaluar la información de un ejercicio anual sin compararlo con otros ejercicios de la propia empresa, por lo que no existen indicadores financieros y no se puede establecer metas.

Por lo expuesto, el limitado análisis financiero indica que no se lleva a cabo una confiable gestión financiera por lo que se puede tener problemas en el control de inventarios y que en ocasiones a que la empresa tenga algunas pérdidas en el almacén. También se puede observar que las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar se han elevado, la inversión en activos fijos tangibles están por encima de las necesidades de la empresa, dando lugar a un aumento de los costos y por ende una disminución de la rentabilidad de la empresa, esto indica que no existe planificación y puede haber la posibilidad de una incorrecta distribución de la utilidad.

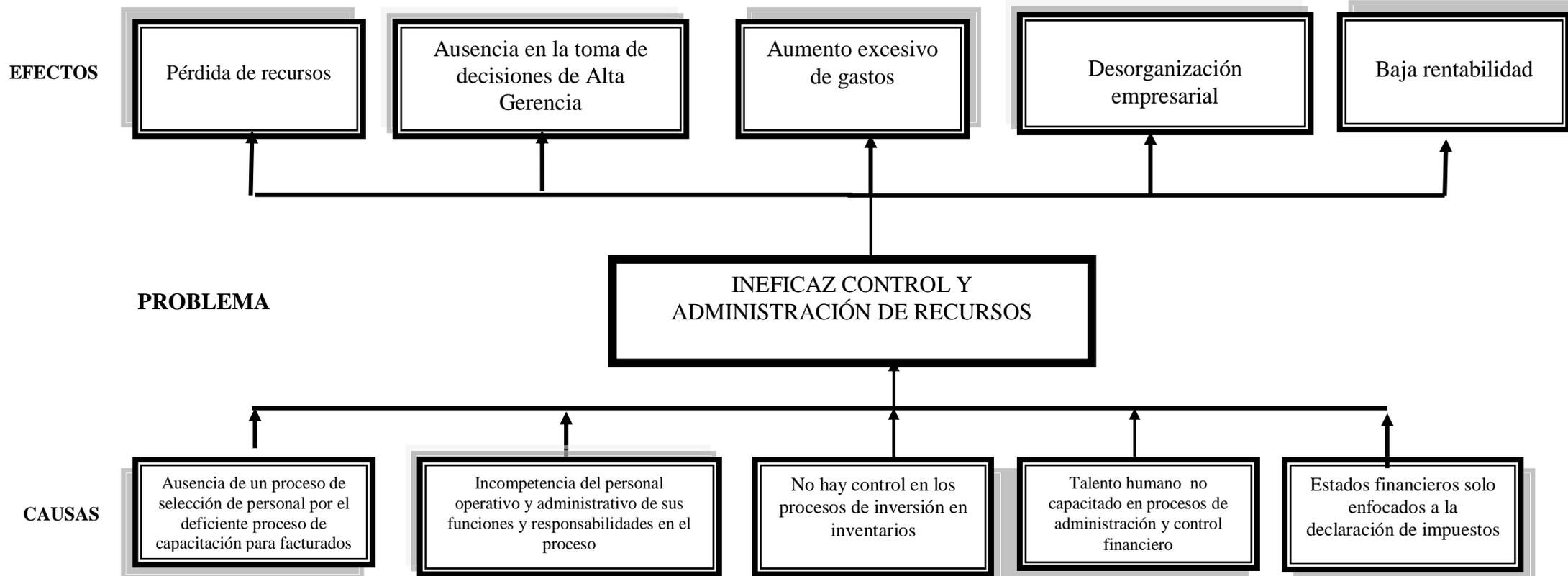
Si no existe una información financiera confiable no se puede tener un juicio del manejo del negocio y evaluar la gestión de la administración, como se maneja la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la empresa, en igual forma, es muy necesario el control del talento humano como la última etapa del proceso de gerencia y es tan importante como las demás etapas, ya que permite detectar las fallas, así como establecer los mecanismos para su corrección de análisis financiero, generando un proceso de retroalimentación constante, un control siempre reflejará lo obtenido con lo esperado de acuerdo a los planes preestablecidos.

Con el desarrollo del presente tema se pretende analizar de manera clara, la importancia que tienen las bases de datos en todo el proceso de gerencia del talento humano, al facilitar la toma de decisiones en situaciones reales que se presentan en el campo laboral.



**Gráfico # 1**

**Árbol de Problemas**



*Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La Investigadora*

### **1.2.2 Análisis Crítico**

Una vez analizado el problema existente en la Empresa SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, se determina que: el Ineficaz Control y Administración de Recursos, ha generado las siguientes causas como; la ausencia de un proceso de selección de personal por el deficiente proceso de capacitación para facturados, esto se ocasiona por el Talento Humano no capacitado en procesos de administración y control financiero, desarrollando la incompetencia del personal operativo y administrativo en sus funciones y responsabilidades, por el desconocimiento de indicadores que evalúen el proceso de control y administración, en sí, no hay control en los procesos de inversión excesiva en inventarios, los estados financieros solo se enfocan a la declaración de impuestos, lo que da lugar a los siguientes efectos como: la pérdida de recursos, las limitaciones de ganancias y la baja liquidez, por la ausencia en la toma de decisiones y en su ejecución, esto provoca la desorganización empresarial, el aumento excesivo de gastos y la baja rentabilidad

En la actualidad las empresas buscan soluciones que les permitan mejorar el control de las transacciones y al mismo tiempo mejoren los procedimientos y servicios que prestan a sus clientes. El desarrollo del trabajo propuesto será de gran beneficio para la empresa, por cuanto podrá contar con nuevos métodos y técnicas y herramientas que agilicen sus procesos de control y administración de recursos y promuevan una funcionalidad más eficiente en la información financiera, para lo cual es necesario proponer técnicas y métodos para el análisis, diseño e implementación del nuevo sistema, brindando garantías de exactitud, confidencialidad, fácil acceso y seguridad para la información financiera.

### **1.2.3 Prognosis**

Si en el futuro no se utiliza una información financiera en la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, la situación económica no se optimizará y en las decisiones de financiación e inversión, no se podrá detectar ningún problema o incoherencia en resultados, esto provocaría desfases en la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad, indicadores clave para una obtención de las metas asignadas a cualquier sistema gerencial de administración financiera.

Estimar a futuro las diversas circunstancias en las que puede recaer la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, de seguir manteniendo un procedimiento ineficaz en el uso de la información financiera, que admite decisiones erróneas y no permite tener un conocimiento cuantificable en cuanto a la utilización de recursos, hecho que se puede convertir en una sucesión permanente de problemas económicos, financieros, lo que unido a la falta de conocimiento y compromiso del propietario y a su vez del personal, puede originar limitaciones en las ganancias y la baja liquidez, lo cual la coloca en el riesgo de salir del medio en que se desenvuelve, aumentar pérdidas económicas, e inclusive desaparecer como empresa.

#### **1.2.4. Unidades de Observación**

Las unidades de observación del presente trabajo investigativo, serán las siguientes:

- Clientes Internos: Gerente (1), Secretaria (1), Contadora (1)(entrevista)
- Clientes Externos: Comercializadoras de la ciudad de Ambato (150). (encuesta)

#### **1.2.5. Formulación del problema**

¿Cómo incide el control y administración de recursos “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato en la información financiera?

### **1.2.6. Preguntas directrices**

- ¿En qué fundamentos básicos y teóricos se basan los procesos de control y administración de recursos encaminados a la información financiera?
- ¿Diagnosticar la situación del actual proceso de control y administración de recursos financieros en la empresa SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato?
- ¿Cuáles serían los resultados que se obtendrían al proponer técnicas y métodos para el análisis, diseño e implementación del nuevo sistema,brindando garantías de exactitud, confidencialidad, fácil acceso y seguridad para la información financiera

### **1.2.7. Delimitación del Problema**

La investigación se llevará a cabo en el departamento financiero - contable de la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” en la ciudad de Ambato.

- **Campo:** Contable – Financiero
- **Área:** Recursos
- **Aspecto:** Control y administración de Recursos
- **Delimitación Espacial**

Esta investigación se va a realizar en la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” que se encuentra ubicada en la provincia de Tungurahua en el cantón Ambato, Parroquia la Matriz, Barrio Miraflores calle Olmedo y Margaritas.

➤ **Delimitación Temporal**

El tiempo a desarrollar la investigación está comprendido entre los meses de enero a mayo 2012. Y para efectos de precisión en el análisis de datos de la empresa se tomarán datos recopilados del ejercicio económico del último semestre del año 2011.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

Este trabajo de investigación de gran interés para el Gerente y personal de la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, ya que los procesos de control y administración de recursos dentro de toda organización son el pilar fundamental que garantiza la estabilidad, eficacia, productividad y buen funcionamiento de la misma, por ello se debe brindar especial atención a éstos, por cuanto a medida que se evoluciona en las actividades económicas se dan cambios importantes en todos sus extractos y las organizaciones con metas futurísticas para el crecimiento empresarial.

Después de equilibrar las respectivas causas y efectos que ocasionan el problema de investigación, será de gran importancia proponer técnicas y métodos para el análisis, diseño e implementación del nuevo proceso de gestión, porque se logrará el cumplimiento de objetivos y metas para el desarrollo de las operaciones de control y administración de recursos financieros.

El estudio es novedoso, porque se propone técnicas y métodos para el análisis, diseño e implementación del nuevo proceso de gestión, que tendrá como finalidad

coadyuvar al control y administración de recursos, con esto se logrará un mejor clima organizacional y empresarial, de tal manera que se pueda plasmar las metas y objetivos planteados por la empresa “SUELÉCTRICA Y SUMINISTROS”.

La aplicación de la presente investigación será de gran utilidad para la empresa “SUELÉCTRICA Y SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, ya que identificará los procesos de control y administración de recursos encaminados a la información financiera, aportando al control interno de sus recursos y al manejo de los mismos para lograr un mejor funcionamiento, mayor eficiencia que le permita mantenerse en un servicio competitivo en el área de procesos de control administración de recursos.

La investigación es factible para todo el clima organizacional que conforma la empresa “SUELÉCTRICA Y SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, la eficiencia de los procesos de control y administración determinará el informe financiero permitiendo alcanzar los objetivos planteados por la Alta Gerencia de la empresa, de forma eficiente, competitiva y progresiva se garantiza un nivel de servicio adecuado con fuentes de empleo y estabilidad laboral que beneficiaran notablemente la forma de vida de la empresa.

La presente investigación es factible porque se cuenta con los recursos necesarios (técnicos, materiales, talento humano) para su respectiva elaboración, y sobre todo porque se cuenta con el apoyo del Gerente y de los clientes internos de la empresa “SUELÉCTRICA Y SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, para proponer técnicas y métodos para el análisis e implementación de la gestión financiera, brindando garantías de exactitud, rapidez y confidencialidad en toda la información de la empresa.

Por último esta investigación me ayuda alcanzar la meta mayor de obtener el Título Universitario de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, que me servirá toda la vida como herramienta fundamental para desarrollarme en el

mundoempresarial, brindándome muchas opciones de progreso social; así como también ofreciendo la oportunidad de aportar beneficios a la colectividad.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo General**

Controlar y Administrar los Recursos de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, si incide en la Información Financiera.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Analizar los fundamentos básicos y teóricos en los que se basan los procesos de control y administración de recursos encaminados a la información financiera.
- Diagnosticar la situación del actual proceso de control y administración de recursos financieros en la empresa SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato.
- Proponer técnicas y métodos para el análisis e implementación de la gestión financiera, brindando garantías de exactitud, rapidez y confidencialidad en toda la información de la empresa.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

Al investigar el tema en la Universidad Técnica Ambato se comprobó en el archivo de la biblioteca que los temas de tesis presentadas con anterioridad, no tienen comparación con el tema del presente proyecto. Se estableció antecedentes relacionados con el análisis de estados financieros de empresas comerciales e industriales, los cuales han sido tomados como antecedentes.

ACUÑA CARRASCO, Edgar (2003) “Análisis financiero aplicado a la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza”, aporta el procedimiento para analizar documentos contables, para ser utilizados en la gestión de este tipo de empresas, además dice: “los Estados Financieros con sus valores absolutos y en forma aislada, no son suficientes para orientar en la razonable toma de decisiones por parte de los usuarios, por lo que se requiere aplicar una serie de cálculos y comparaciones dentro de un mismo período o de otros períodos, con el propósito de conseguir algunos índices que puedan tomarse como referentes en la toma de decisiones, tanto mediatas como inmediatas, así

como también para proyectar acciones en un futuro, ya sean de carácter correctivo o de sustentación progresiva de la empresa”

NÚÑEZ PÉREZ, Denys (2006) “Análisis económico – financiero de la empresa comercial Shoebox, para la toma de decisiones acertadas”. Concluye: “Al conjunto de técnicas utilizadas para evaluar la realidad de la situación financiera de una empresa es llamado Análisis Económico – Financiero el cual nos da una mejor visión para la toma de decisiones acertadas a un tiempo determinado que por lo general es a corto plazo”

## **2.2.FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

La investigación utilizará el Paradigma Crítico Propositivo, ya que como lo fundamenta HERRERA, L Y OTROS (2002, pág.12): “Crítico porque los esquemas molde de hacer investigación que están comprometidas con la lógica instrumental del poder; porque impugna las explicaciones reducidas a casualidad lineal. Propositivo, en cuanto a la investigación no se detienen en la contemplación pasiva de los fenómenos, sino que además plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad”.

En efecto, al ser un problema el control y administración de recursos enmarca la crítica tanto de sus clientes internos como externos, se evidencia en las causas que aquejan en mención al problema detectado; ineficaz control y administración de recursos. Igualmente, el considerar el Paradigma Crítico Propositivo dentro de esta investigación, permitirá involucrarse en forma directa con la alta gerencia por poseer el desconocimiento en los procesos de control y administración de recursos y la información financiera.

La Fundamentación filosófica establece el paradigma según el cual se guiará la investigación, también se revisa los valores y principios a los que se regirá. Según el concepto de KUHN, Thomas (1971) admite que el paradigma es la pluralidad de significados y diferentes usos, aquí nos referiremos a un conjunto de creencias y actitudes, como una visión del mundo "compartida" por un grupo de científicos que implica una metodología determinada. El paradigma es un esquema teórico, o una vía de percepción y comprensión del mundo, que un grupo de científicos ha adoptado.

La investigación que se presenta, se fundamentó en el paradigma crítico propositivo, porque comprende e interpreta la realidad, así como los significados de las actuaciones de las personas, sus percepciones, intenciones y acciones. Esta perspectiva surge como respuesta a las tradiciones positivistas para establecer una ciencia social que no sea ni puramente empírica ni solo interpretativa.

La investigación se enfoca en función de analizar la información financiera y su utilización en el control de recursos. La información es necesaria para planificar el proceso administrativo financiero.

### **2.2.1 Ontológica**

La fundamentación ontológica se ocupa de problemas tales como las circunstancias históricas, psicológicas y sociológicas que han llevado a la problemática y los criterios por los cuales se lo justifica o invalida su análisis. La ontología se aboca a la definición de un sistema y al entendimiento de cómo están plasmados los sistemas en los distintos niveles del mundo de la observación, es decir, la ontología se preocupa de problemas tales como el distinguir un sistema real de un sistema conceptual.

### **2.2.2. Heurístico**

En la búsqueda del conocimiento se utiliza las siguientes habilidades:

- **Explicar:** los factores que determinan la aplicación de la información financiera para mejorar el control de los recursos.
- **Analizar:** mediante cuestionarios estructurados la situación general de la empresa.
- **Interpretar:** Los resultados de las encuestas para el análisis crítico
- **Predecir:** Científicamente lo que puede ocurrir en el futuro si no se realiza un eficaz control a los recursos.

### 2.2.3. Axiológico

En la investigación prevalecieron los valores éticos y morales por parte de la investigadora practicando en todo momento del análisis la objetividad y la confidencialidad respecto a la información que la empresa confía para la elaboración del proyecto.

Puntualidad.- La investigación demanda de este importante valor. Cuidado y acción en hacer las cosas a su debido tiempo. Certeza y utilidad precisa de las cosas, para el fin a que se destinan

- *Respeto.*- Valor esencial en la investigación que parte de la integridad como personas y como seres humanos.

- *Tolerancia.*- Respeto a las ideas, creencias o prácticas de los demás cuando son diferentes o contrarias a las propias. Reconocimiento de inmunidad política para quienes profesan religiones distintas de la admitida oficialmente.

- *Honestidad.*- Valor que apoya la investigación para obtener resultados medidos, valorados, cuantificados, demostrados y comprobados con veracidad, con el objeto de ser realista para una buena toma de decisiones.
- *Responsabilidad.*- Cualidad de responsable. Cargo u obligación moral que resulta para alguien del posible error en cosa o asunto determinado.

### **2.3.FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

Con la finalidad de trabajar en forma legal y honesta se describirá los principios y normas legales que la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, esta obligada a llevar contabilidad, y su razón social es: Almacén de productos eléctricos, la realización de la presente indagación se cimienta legalmente en las siguientes Leyes y tiene que registrarse en la:

- Declaración del impuesto a la Renta.
- Declaración de retenciones en la fuente.
- Declaración mensual del IVA.

También se encuentra sujeta a disposiciones legales relacionadas con cualquier empresa comercial como son:

- Constitución del Ecuador
- Código de Comercio.
- Código de Trabajo.
- Ley de Régimen Tributario.
- Impuestos Municipales
- Normas Ecuatorianas de Contabilidad Aspecto Financiero

## **CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR**

### **Capítulo sexto**

### **Trabajo y producción**

### **Sección primera**

### **Formas de organización de la producción y su gestión**

**Art. 319.-** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

**Art. 320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

## **Ley de Régimen Tributario Interno**

### **Código Tributario**

### **Capítulo I**

### **Disposiciones Generales**

**Art. 15.-** Concepto.- Obligación Tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una

prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la Ley.

Art. 24 Sujeto Pasivo.- Es sujeto pasivo la persona natural o jurídica que según la ley, está obligada al cumplimiento de la prestación tributaria, sea como contribuyente o como responsable.

Art. 25 Contribuyente.- Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de contribuyente quien según la ley deba soportar la carga tributaria aunque realice su traslación a otras personas.

### **Normas Generales**

Art. 1. Objeto del impuesto. Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.

- **Registro Único de Contribuyentes:** R.U.C 1801844844001
- **Razón Social:** CORDOVA PAZMIÑO CARMEN
- **Nombre Comercial:**SUELECTRICA SUMINISTROS
- **Actividad Económica principal:** VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MATERIAL ELECTRICO
- **Obligaciones Tributarias:**
  - Anexo de compras y retenciones en la fuente
  - Anexo de relación de dependencia
  - Declaración de impuesto a la renta personas naturales
  - Declaración mensual del IVA

### **Normas Ecuatorianas de Contabilidad Aspecto Financiero**

Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC 1 – Presentación de Estados Financieros

### **Políticas Contables**

La gerencia debe seleccionar y aplicar las políticas contables de la empresa de manera que los estados financieros cumplan con todos los requerimientos de cada Norma Ecuatoriana de Contabilidad aplicable e interpretación del Comité de Pronunciamientos del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador. Cuando no exista requerimiento específico, la gerencia debe desarrollar políticas para asegurar que los estados financieros provean información que es:

- a) Relevante para las necesidades de toma de decisiones de los usuarios; y confiables en que estos:
  - (i) Presentan fielmente los resultados y posición financiera de la empresa;
  - (ii) reflejan la sustancia económica de los eventos y transacciones y no simplemente la forma legal;
  - (iii) son neutrales, esto es libre de prejuicios;
  - (iv) son prudentes; y
  - (v) están completos en todos los aspectos importantes.

Las políticas contables son los principios, bases, convenciones, reglas y prácticas específicas adoptadas por una empresa en la preparación y presentación de los estados financieros.

En ausencia de una Norma Ecuatoriana de Contabilidad específica una interpretación del Comité de Pronunciamientos del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, la gerencia utiliza su juicio para desarrollar una política contable que provea información más útil a los usuarios de los estados financieros de la empresa. Al hacer este juicio, la gerencia considera:

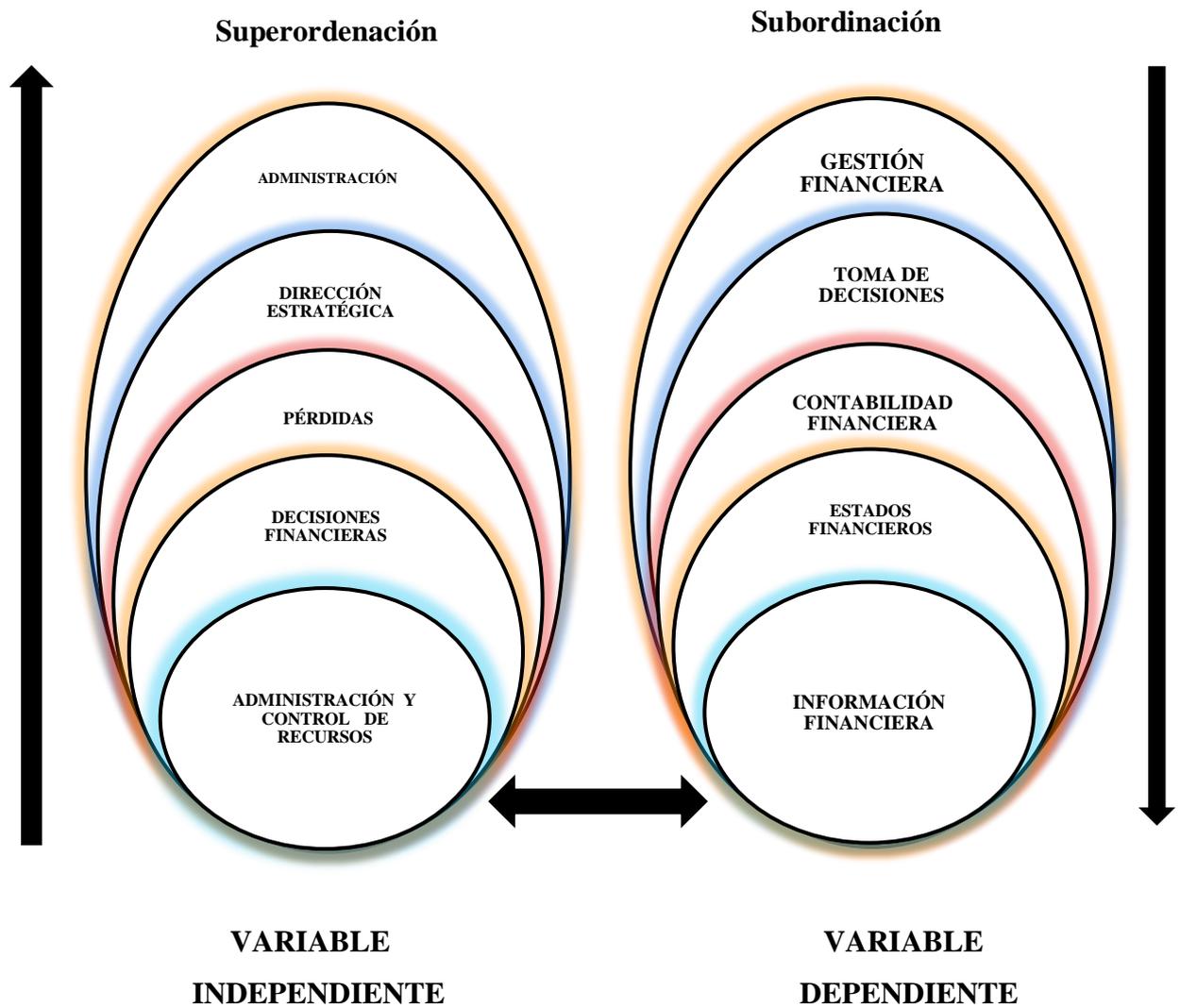
- a) los requerimientos y orientación en las Normas Ecuatorianas de Contabilidad que se refieren a asuntos similares y relacionados;
- b) las definiciones, criterios de reconocimiento y medición de activos, pasivos, ingresos y gastos establecidos por el Comité de Pronunciamientos del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador.
- c) pronunciamientos de otros organismos para el establecimiento de normas y prácticas aceptadas de la industria a la que pertenece la empresa, solamente hasta el punto que éstas sean consistentes con (a) y (b) de este párrafo.

## 2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

### 2.4.2. Gráficos de Inclusión Interrelacionados

#### 2.4.2.1. Superordenación Conceptual

Gráf. #2.



*Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La Investigadora*

### 2.4.2.2. Subordinación Conceptual inicial

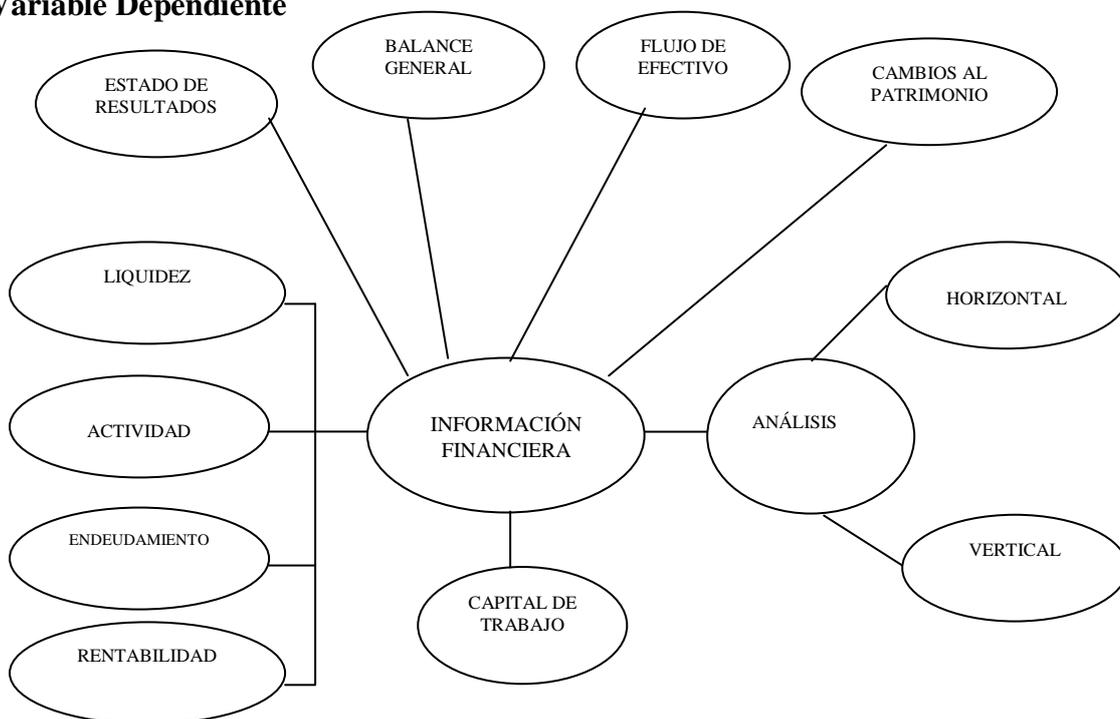
**Gráf. # 3 Subordinación Variable Independiente**



*Fuente: Investigación directa*  
*Elaborado por: La Investigadora*

**Gráf. No 4 Subordinación Variable Dependiente**

### Variable Dependiente



*Fuente: Investigación directa*  
*Elaborado por: La Investigadora*

## **2.4. MARCO CONCEPTUAL**

### **CATEGORIA: VARIABLE DEPENDIENTE**

#### **2.4.1. Administración y Control de Recursos**

Según HARRINGTON Y BRENT (Internet 2011) La administración de recursos, por lo tanto, consiste en el manejo eficiente de estos medios, que pueden ser tanto tangibles como intangibles. El objetivo de la administración de recursos es que éstos permitan la satisfacción de los intereses.

Un recurso es un medio, de cualquier clase, que permite obtener algo que se pretende. El dinero, por ejemplo, es un recurso indispensable para comprar una casa. Las finanzas, por otra parte, hacen referencia a los bienes, los caudales y la circulación del dinero.

##### **2.4.1.1 Recursos Humanos**

Según Gestipolis (Internet: 2011) Se denomina recursos humanos (RRHH) al trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores de esa organización. Pero lo más frecuente es llamar así a la función o gestión que se ocupa de seleccionar, contratar, formar, emplear y retener a los colaboradores de la organización. Estas tareas las puede desempeñar una persona o departamento en concreto (los profesionales en Recursos Humanos) junto a los directivos de la organización.

##### **2.4.1.2 Recursos Financieros**

Según Gestipolis (Internet: 2011) Esto nos permite afirmar que los recursos financieros son los activos que tienen algún grado de liquidez. El dinero en

efectivo, los créditos, los depósitos en entidades financieras, las divisas y las tenencias de acciones y bonos forman parte de los recursos financieros.

#### **2.4.1.3 Recursos Materiales**

Según Gestipolis (Internet: 2011) Los recursos materiales son los bienes tangibles que la organización puede utilizar para el logro de sus objetivos. En los recursos materiales podemos encontrar los siguientes elementos:

#### **2.4.1.4 Inventario**

Para BESLEY, SCOTT BRIGHAM, (Internet: 2011) Por inventario se define al registro total de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes.

Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercancías disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado.

#### **2.4.1.5 Comercialización**

Para E. Ugarte Rey(Internet: 2011) Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.

La comercialización es a la vez un conjunto de actividades realizadas por organizaciones, y un proceso social. Se da en dos planos: Micro y Macro. Se utilizan dos definiciones: Microcomercialización y macrocomercialización.

#### **2.4.2. Decisiones Financieras**

Según Harrington y Brent (Internet 2011) “Las decisiones financieras pueden ser agrupadas en dos grandes categorías: decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. El primer grupo tiene que ver con las decisiones sobre qué recursos financieros serán necesarios, mientras que la segunda categoría se relaciona de cómo proveer los recursos financieros requeridos.”

#### **2.4.3 Pérdidas**

Es el resultado contable negativo es el resultado económico-patrimonial; es la variación de los fondos propios de una entidad, producida en determinado período como consecuencia de sus operaciones de naturaleza presupuestaria y no presupuestaria. Este resultado se determina considerando la diferencia entre los ingresos y los gastos producidos en el período de referencia.

#### **2.4.4. Dirección Estratégica**

El presente siempre es un lugar paradójico, dicotómico, fugaz, y en ese entorno incierto, tenemos que tomar decisiones que nos van a marcar como directivos y como personas: de hecho nuestras decisiones nos conforman hasta el punto que 'un directivo es las decisiones que toma'.

Como directivos debemos estar abiertos a temas tan 'ligeros' e intangibles como el liderazgo, la comunicación o la cohesión grupal, sin olvidar en ningún momento aquellas facetas más 'duras' y sistematizadas como es la dirección estratégica o la visualización y el control que deben proporcionar los indicadores esenciales en

toda organización.

Veamos el panorama que nos espera como directivos en los próximos años: aumento de la complejidad, globalidad de mercados, entornos multiculturales, virtualidad en los equipos y en las relaciones personales, pensamiento global y actuación local, explosión informativa, optimización de recursos y aumento de la calidad en los resultados, y en ese entorno también cambia lo que las empresas piden a sus directivos, que básicamente lo podríamos reducir a: Auto liderazgo, eficacia interpersonal, adaptabilidad y capacidad de dar una respuesta creativa ante los contratiempos y los obstáculos, capacidad de autocontrol, eficacia grupal e interpersonal, cooperación, capacidad de trabajar en equipo y habilidad para gestionar conflictos, sin olvidar un claro potencial de liderazgo

Según Gestipolis (Internet: 2011) La Dirección Estratégica es un enfoque sistemático hacia una responsabilidad mayor y cada vez más importante de la gerencia general, es decir, relacionar a la empresa con su entorno estableciendo su posición, de tal manera que garantice su éxito continuo y la proteja de las sorpresas

Como directivos tenemos que saber que, para que los esfuerzos de mejora y desarrollo en una empresa tengan éxito, es necesario que la mayor parte de los integrantes de la organización estén alineados en un propósito común, formando parte de una única visión, con una misión, unos valores y una estrategia organizacional clara y compartida.

Los equipos son una pieza clave en la consecución de objetivos y en la estructura de las organizaciones del siglo XXI.

La Dirección Estratégica de la Empresa se ha convertido desde hace tiempo en el paradigma dominante respecto a cómo entender el desarrollo de la actividad empresarial, en un entorno tan difícil como el actual, en efecto, el modelo de Dirección Estratégica pretende insertar la vida de la empresa en su medio

externo, de tal forma que sea capaz de responder con eficacia tanto a las oportunidades y situaciones favorables que el mismo plantea como a aquellos otros retos y amenazas que también pudieran aparecer, todo ello, sin perder la visión de los recursos, las capacidades y las fortalezas internas con las que la propia empresa cuenta, así como las debilidades que todavía mantenga.

Como resultado de la conjunción de estos factores surge la situación de partida, con base en la cual pueden ser establecidas las distintas alternativas o cursos de acción que posibiliten a la empresa alcanzar los objetivos propuestos, el proceso culmina con la puesta en práctica de tales alternativas. Esto es, en esencia, la Dirección Estratégica.

El modelo comporta una visión global y a largo plazo de la empresa, que implica una determinada forma de analizar la realidad y tomar las decisiones pertinentes, dicha forma, propia sin duda de la alta dirección, define una actitud peculiar de entender la vida de la empresa y el mundo de los negocios.

Sin embargo, el modelo no olvida la necesaria desagregación de objetivos a niveles inferiores de autoridad ni la importancia de la toma de decisiones en distintos niveles instrumentales, en este sentido, es muy interesante la diferenciación básica que se establece en el diseño de las estrategias al distinguir tres niveles de decisión: estrategias al nivel corporativo, al nivel de negocio y al nivel funcional, cada uno de estos niveles tiene su problemática específica y el modelo no se puede entender sin la conveniente integración de todos ellos.

***Concepto:***

Según FRED, R. David (2003:5). “Conceptos de Administración Estratégica”: “La dirección estratégica se define como el arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos”.

La dirección estratégica determina el camino a seguir de los directivos de una organización, a través de una evaluación continua para el logro de objetivos empresariales.

Resulta obvia la importancia que la Dirección Estratégica representa para las entidades actuales que no pueden sobrevivir simplemente haciendo un buen trabajo, tienen que hacer un trabajo excelente si quieren tener éxito en un mercado que se caracteriza por un rápido crecimiento y una dura competencia.

La Dirección Estratégica constituye un enfoque de administración que se basa en el rechazo del determinismo y la fatalidad; que cree en el esfuerzo del ser humano y de la entidad para elegir libremente el futuro de ésta; que apuesta por la reflexión, los conocimientos, el rigor, a la vez que enfatiza la apertura al cambio y la creatividad en aras de fortalecer la capacidad de adaptación y de innovación que proporciona un marco para las decisiones esenciales de la entidad, en base a una metodología que invita a la reflexión sistematizada, y una actitud activa y orientada al futuro. Se puede considerar como un proceso global de toma de decisiones orientadas a asegurar la supervivencia y funcionamiento de la organización, en busca de unos resultados y un desarrollo satisfactorio.

La misma se pone de manifiesto como un sistema de management, en cuanto a proceso cubre todas las funciones básicas de éste a través de dos grandes fases interrelacionadas: la formulación de estrategias, y su implementación y control.

Según, STEHEN P. ROBBINS (2006). Comportamiento Organizacional. Pearson Educación de México. “Las compañías de hoy en día se enfrentan más que nunca al reto de asimilar fuertes y continuos cambios, no sólo del entorno, sino también sociales, medios tecnológicos, nuevas regularizaciones y legislaciones, recursos de capital. Es necesario, pues, tomar decisiones dentro del ámbito empresarial para poder adaptarse a este cambiante y complejo

mundo. Este proceso recibe la denominación de dirección estratégica, que podemos definirla como el arte y la ciencia de poner en práctica y desarrollar todos los potenciales de una empresa, que le aseguren una supervivencia a largo plazo y a ser posible beneficiosa”.

Es importante recordar que la estrategia tiene que ir siempre de la mano de la innovación y la creación de valor añadido, en 1984 cuando creé como máximo ejecutivo, junto a un grupo de grandes profesionales, con una óptica más, aportando un valor añadido a lo que existía en ese momento, “sus gafas en una hora”.

Cualquier empresa que desee tener éxito y busque beneficios, debe someterse a un sistema formal de dirección estratégica, es decir, seleccionar y definir perfectamente sus valores dentro de la cadena de valor de la compañía que la hará destacar frente a la competencia.

Según, JÁUREGUI G. Alejandro “Proyectos de Investigación”, año 2007, país Colombia., la dirección estratégica puede ser dividida en tres fases:

- Definición de objetivos estratégicos:
  - Definir la filosofía y misión de la empresa o unidad de negocio.
  - Establecer objetivos a corto y largo plazo para lograr la misión de la empresa, que define las actividades de negocios presentes y futuras de una organización.
  
- Planificación estratégica:
  - Formular diversas estrategias posibles y elegir la que será más adecuada para conseguir los objetivos establecidos en la misión de la empresa.
  - Desarrollar una estructura organizativa para conseguir la estrategia.

- Implementación estratégica:
  - Asegurar las actividades necesarias para lograr que la estrategia se cumpla con efectividad.
  - Controlar la eficacia de la estrategia para conseguir los objetivos de la organización.

Según, CEPEDA, Gustavo (2007). Auditoría y control interno, editorial Mc. Graw Hill; Santafé Bogotá, Colombia. “Aunque la palabra estrategia, a nivel de gestión empresarial, tuvo un importante protagonismo a partir de 1980, sus orígenes se fijan en el término griego *stratego* que significa “general” en el sentido de mando militar. También fueron grandes estrategias militares los chinos, principalmente encabezados por el gran SunTzu, que marca los importantes pilares sobre los que se asienta gran parte de la estrategia empresarial actual”.

Por tanto, el proceso de dirección estratégica requiere una planificación, un proceso continuo de toma de decisiones, decidiendo por adelantado qué hacer, cómo hacerlo, cuándo hacerlo y quién lo va a hacer., esta toma de decisiones estratégicas es función y responsabilidad de directivos de todos los niveles de la organización, pero la responsabilidad final corresponde a la alta dirección.

Es ésta quien establecerá la visión, la misión y la filosofía de la empresa:

- La visión de la empresa es el resultado de un proceso de búsqueda, un impulso intuitivo que resulta de la experiencia y la acumulación de la información.
- La misión es la que define la razón de ser de la empresa, que condicionará sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas. Nos va a proporcionar una visión clara a la hora de definir en qué mercado estamos, quiénes son

nuestros clientes y con quién estamos compitiendo. Sin una misión clara es imposible practicar la dirección estratégica.

- La filosofía de la empresa define el sistema de valores y creencias de una organización. Está compuesta por una serie de principios, que se basan en saber quiénes somos y en qué creemos, es decir, en sus ideas y valores; y cuáles son sus preceptos, así como conocer nuestros compromisos y nuestras responsabilidades con nuestro público, tanto interno como externo. Así pues, la filosofía de la empresa es la que establece el marco de relaciones entre la empresa y sus accionistas, empleados, clientes, proveedores, gobierno, sociedad en general, y entre otras.

Dentro del proceso estratégico, está el saber qué herramientas tenemos que utilizar para posicionarnos con ventaja frente a la competencia y contribuir a crear valor, si seguimos leyendo el capítulo, vamos a poder conocer las que a mi juicio profesional son más válidas en la actualidad y de las que, tras su lectura, más de uno comentará la sencillez y lógica que tienen en su planteamiento, es cierto, la verdadera dificultad vendrá en saber realizar, combinar y ponerlas en práctica.

Personalmente me gusta comparar esta actividad con una bonita partida de ajedrez, donde el tablero es el marco donde posicionar el mercado y la competencia, y nuestras fichas son las herramientas estratégicas de las que disponemos, los movimientos que realicemos y la visión que tengamos será lo que nos haga ganar la partida, por tanto, la implantación de la estrategia consiste en la asignación de acciones específicas a personas concretas de la empresa, a las que se les asignan los medios materiales necesarios, para que alcancen los objetivos previstos por la organización.

#### **2.4.5. Administración**

Según Gestipolis (Internet: 2011). Es un proceso que consiste en las actividades de planeación, organización, dirección y control para alcanzar los objetivos

establecidos utilizando para ellos recursos económicos, humanos, materiales y técnicos a través de herramientas y técnicas sistematizadas

### **Definición de Administración**

- Según Idalberto Chiavenato, la **administración** es "el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales"
- Para Robbins y Coulter, la **administración** es la "coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas"
- Hitt, Black y Porter, definen la **administración** como "el proceso de estructurar y utilizar conjuntos de recursos orientados hacia el logro de metas, para llevar a cabo las tareas en un entorno organizacional"
- Según Díez de Castro, García del Junco, Martín Jiménez y Periañez Cristóbal, la **administración** es "el conjunto de las funciones o procesos básicos (planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar) que, realizados convenientemente, repercuten de forma positiva en la eficacia y eficiencia de la actividad realizada en la organización"
- Para Koontz y Weihrich, la **administración** es "el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos"
- Reinaldo O. Da Silva, define la **administración** como "un conjunto de actividades dirigido a aprovechar los recursos de manera eficiente y eficaz con el propósito de alcanzar uno o varios objetivos o metas de la organización"

En este punto, y teniendo en cuenta las anteriores propuestas, planteo la siguiente definición de administración:

La administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización de manera eficiente y eficaz.

Esta definición se subdivide en cinco partes fundamentales que se explican a continuación:

1. **Proceso de planear, organizar, dirigir y controlar:** Es decir, realizar un conjunto de actividades o funciones de forma secuencial, que incluye:

- **Planificación:** Consiste básicamente en elegir y fijar las misiones y objetivos de la organización, después, determinar las políticas, proyectos, programas, procedimientos, métodos, presupuestos, normas y estrategias necesarias para alcanzarlos, incluyendo además la toma de decisiones al tener que escoger entre diversos cursos de acción futuros, en pocas palabras, es decidir con anticipación lo que se quiere lograr en el futuro y el cómo se lo va a lograr.
- **Organización:** Consiste en determinar qué tareas hay que hacer, quién las hace, cómo se agrupan, quién rinde cuentas a quién y dónde se toman las decisiones.
- **Dirección:** Es el hecho de influir en los individuos para que contribuyan a favor del cumplimiento de las metas organizacionales y grupales; por lo tanto, tiene que ver fundamentalmente con el aspecto interpersonal de la administración
- **Control:** Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para garantizar que los hechos se apeguen a los

planes. Implica la medición del desempeño con base en metas y planes, la detección de desviaciones respecto de las normas y la contribución a la corrección de éstas

2. **Uso de recursos:** Se refiere a la utilización de los distintos tipos de recursos que dispone la organización: humanos, financieros, materiales y de información.
3. **Actividades de trabajo:** Son el conjunto de operaciones o tareas que se realizan en la organización y que al igual que los recursos, son indispensables para el logro de los objetivos establecidos.
4. **Logro de objetivos o metas de la organización:** Todo el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar la utilización de recursos y la realización de actividades, no son realizados al azar, sino con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización.
5. **Eficiencia y eficacia:** En esencia, la eficacia es el cumplimiento de objetivos y la eficiencia es el logro de objetivos con el empleo de la mínima cantidad de recursos.

**Axioma:** En pocas palabras, administrar (ya sea una organización, una familia o la vida de uno mismo) es decidir con anticipación lo que se quiere lograr y el cómo se lo va a lograr, para luego, utilizar los recursos disponibles y ejecutar las actividades planificadas con la finalidad de lograr los objetivos o metas establecidos, haciendo lo que debe hacerse con la menor cantidad de recursos posible.

## **CATEGORIA: VARIABLE INDEPENDIENTE**

### **2.4.6. Gestión Financiera**

- **Concepto de Gestión Financiera**

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

Es decir, la función financiera integra:

- La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
- El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa);
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

Según FARFÁN José Manuel (2003: Internet), la expresión “Gestión

Financiera” hace referencia de forma genérica al “dinero” en sus diversas modalidades. Si a esta primera idea aproximativa se añade la de que es prácticamente el único medio de utilizar los recursos futuros en el presente a través del crédito, se habrán configurado los rasgos fundamentales de esta gestión, al menos desde el punto de vista del responsable financiero de una empresa o entidad pública.

La gestión financiera en un sentido amplio constituye todos los recursos financieros, tanto los provenientes del ciclo de cobros y pagos (tesorería), como los necesarios en el proceso de inversión-financiación (operaciones activas-pasivas). Hacia finales de los 80 y hasta la actualidad se han producido grandes cambios en el concepto de la gestión financiera:

- a) Aumento de liquidez del sistema financiero, complementado con la existencia de una competencia bancaria, donde se empieza a valorar la calidad de los servicios que prestan las Entidades Financieras.
- b) Aparición de los índices de referencia del mercado interbancario, para establecer los costes de la financiación.
- c) Proliferación de instrumentos financieros.
- d) Concepto de gestión financiera eficiente. Entre ellos destaca la gestión de la posición de tesorería en fecha-valor y el concepto de tesorería como centro de beneficio.
- e) Incorporación de la gestión de riesgos financieros (tipo de cambio y tipo de interés), como una función más de la gestión financiera.
- f) Tendencia a la desintermediación (menos agentes en el proceso inversión-financiación), este proceso unido a la globalización y a la desregulación de los Mercados Financieros, está produciendo un aumento de las fuentes de financiación y una reducción del coste de dichas fuentes.

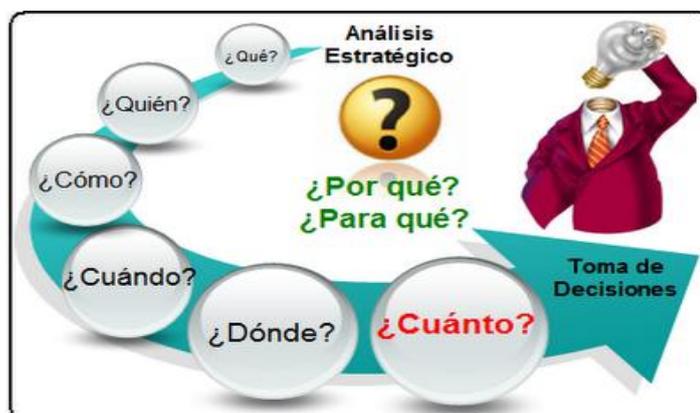
Esto conlleva a que la gestión económica-financiera de cualquier agente económico, tenga en cuenta la asignación de recursos en la economía y la vertiente financiera se preocupe de las transacciones financieras, por ello se da el análisis financiero.

Según NUNES Paulo(Internet 2011). La gestión financiera se le conoce como,una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

#### 2.4.7. Toma de decisiones

Para TERRY, George R (Internet 2011) Es la selección de un curso de acción entre varias alternativas por lo tanto constituye la base de la planeación. La administración es el ejercicio de dar forma de manera, consciente y constante a las organizaciones y el arte de tomardecisiones es medular para ello, como anteriormente se mencionó la toma de decisiones, identificación y elección de un curso de acción para tratar un problema concreto o aprovechar una oportunidad. Esta constituye una parte importante en la labor de todo gerente, sobra decir que todos tomamos decisiones, lo que diferencia el ejercicio de esta en la administración es la atención sistemática y especializada que los gerentes o administradores prestan a la misma.

**Graf. # 5 Toma de Decisiones**



*Fuente: Juan Carlos Santos Cougil. "Toma de Decisiones"(2006)  
Investigado por:La Investigadora*

## **Importancia**

Es importante por que mediante el empleo de un buen juicio, la Toma de Decisiones nos indica que un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones.

También es de vital importancia para la administración ya que contribuye a mantener la armonía y coherencia del grupo, y por ende su eficiencia, en la Toma de Decisiones, considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta. Dicho pensamiento lógico aumentará la confianza en la capacidad para juzgar y controlar situaciones.

Uno de los enfoques más competitivos de investigación y análisis para la toma de las decisiones es la investigación de operaciones. Puesto que esta es una herramienta importante para la administración de la producción y las operaciones.

La toma de decisiones, se considera como parte importante del proceso de planeación cuando ya se conoce una oportunidad y una meta, el núcleo de la planeación es realmente el proceso de decisión, por lo tanto dentro de este contexto el proceso que conduce a tomar una decisión se podría visualizar de la siguiente manera:

- a. Elaboración de premisas.
- b. Identificación de alternativas.
- c. Evaluación alternativa en términos de la meta deseada.
- d. Elección de una alternativa, es decir, tomar una decisión.

## **La toma de decisión y su puesta en práctica**

Con frecuencia se pregunta si las organizaciones tienen normas y regulaciones relacionadas con un proceso por medio del cual un gerente puede llegar a alcanzar objetivos, políticas y estrategias, si bien no existe un conjunto de normas únicas para cualquiera de estas funciones, todas están relacionadas con diferentes formas de decisiones, por lo cual es posible elaborar una lista de pasos que se aplican a todas las circunstancias en las que se toman decisiones, podemos hablar entonces de un proceso básico conocido como el circuito o pasos de la toma de decisiones:

### **Característica de la Decisión**

Existen cinco características de las decisiones:

#### **1. Efectos futuros**

Tiene que ver con la medida en que los compromisos relacionados con la decisión afectará el futuro. Una decisión que tiene una influencia a largo plazo, puede ser considerada una decisión de alto nivel, mientras que una decisión con efectos a corto plazo puede ser tomada a un nivel muy inferior.

Se refiere a la velocidad con que una decisión puede revertirse y la dificultad que implica hacer este cambio . Si revertir es difícil, se recomienda tomar la decisión a un nivel alto; pero si revertir es fácil, se requiere tomar la decisión a un nivel bajo.

## **2. Reversibilidad:**

Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas. Si el impacto es extensivo, es indicado tomar la decisión a un nivel alto; un impacto único se asocia con una decisión tomada a un nivel bajo.

## **3. Impacto:**

Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la compañía, y entre otro, si muchos de estos factores están involucrados, se requiere tomar la decisión a un nivel alto; si solo algunos factores son relevantes, se recomienda tomar la decisión a un nivel bajo.

- Calidad:
- Periodicidad:

Este elemento responde a la pregunta de si una decisión se toma frecuente o excepcionalmente, una decisión excepcional es una decisión de alto nivel, mientras que una decisión que se toma frecuentemente es una decisión de nivel bajo.

### **Pasos en el proceso de la toma de decisiones**

- a. Determinar la necesidad de una decisión:
- b. El proceso de toma de decisiones comienza con el reconocimiento de la necesidad de tomar una decisión, el mismo lo genera un problema o una disparidad entre cierto estado deseado y la condición real del momento.  
Una vez determinada la necesidad de tomar una decisión, se deben identificar los criterios que sean importantes para la misma. Vamos a considerar un ejemplo.

" Una persona piensa adquirir un automóvil , los criterios de decisión de un comprador típico serán: precio, modelo, dos o más puertas, tamaño nacional o importado, equipo opcional, color, y otro, estos criterios reflejan lo que el comprador piensa que es relevante, existen personas para quienes es irrelevante que sea nuevo o usado; lo importante es que cumpla sus expectativas de marca , tamaño, imagen, y otro, y se encuentre dentro del presupuesto del que disponen. Para el otro comprador lo realmente importante es que sea nuevo, despreciando el tamaño, marca, prestigio, y otros"

c. Identificar los criterios de decisión:

Los criterios enumerados en el paso previo no tienen mayor importancia. Es necesario ponderar cada uno de ellos y priorizar su importancia en la decisión.

Cuando el comprador del automóvil se pone a ponderar los criterios, da prioridad a lo que por su importancia condiciona completamente la decisión: precio y tamaño. Si el vehículo elegido tiene los demás criterios ( color, puerta, equipo opcional, etc.), pero rebasa el importe de lo que dispone para su adquisición o es de menor tamaño al que se precisa por el uso que se le va a dar, entonces nos encontramos con que los demás criterios son relevantes en base a otros de importancia trascendental.

d. Asignar peso a los criterios:

Es la base de la toma de decisiones y no es más que desplegar las alternativas. El tomador de la decisión tiene que confeccionar una lista de todas las alternativas posibles y que podrían utilizarse para resolver el problema.

e. Desarrollar todas las alternativas:

Una vez identificadas las alternativas, el tomador de las decisiones tiene que evaluar de manera crítica cada una de ellas. Las ventajas y desventajas de cada alternativa resultan evidentes cuando son comparadas. La evaluación de cada alternativa se efectúa analizándola con respecto al criterio ponderado.

- Evaluar las alternativas:
- Seleccionar la mejor alternativa ( Toma de decisiones):

Una vez seleccionada la mejor alternativa se llega al final del proceso de la toma de decisiones, en el proceso racional, esta selección es bastante simple, el tomador de decisiones solo tiene que escoger la alternativa que tuvo la calificación más alta en el paso número cinco. El ejemplo nos daría como resultado la compra de un Mercedes, con mínimas diferencias con otras marcas el tomador de decisiones debe ser totalmente objetivo y lógico a la hora de tomarlas, tiene que tener una meta clara y todas las acciones en el proceso de toma de decisiones llevan de manera consistente a la selección de aquellas alternativas que maximizarán la meta.

### **Tipos De Decisiones**

Las decisiones, pueden estar divididas en dos categorías.

a. Decisión Programada:

Son programadas en la medida que son repetitivas y rutinarias, así mismo en la medida que se ha desarrollado un método definitivo para poder manejarlas, al estar el problema bien estructurado, el mando no tiene necesidad de pasar por el trabajo y gasto de realizar un proceso completo de decisión. estas decisiones programadas cuentan con unas guías o procedimientos (pasossecuenciales para resolver un problema), unas reglas que garanticen

consistencias en las disciplinas y con un alto nivel de justicia, aparte de una política que son las directrices para canalizar el pensamiento del mando en una dirección concreta.

b. Decisión no Programada:

"La reestructuración de una organización" o "cerrar una división no rentable", son ejemplos de decisiones no programadas, También "la creación de una estrategia de mercado para un nuevo producto".

En mi opinión personal, la toma de decisiones consiste en elegir entre dos o mas alternativas para resolver una situación, esta que beneficie en un momento determinado a todos los miembros del grupo y a las organizaciones, esto implica el éxito o el fracaso, todo va a depender de la decisión que tomemos. En el caso de los administradores esto representa la parte más importante ya que de ello depende el logro de sus objetivos.

Al momento de tomar decisiones hay que tener en cuenta otros factores importantes tales como; las cualidades, la experiencia, el buen juicio, la creatividad y las habilidades cuantitativas, existen también algunas limitaciones para quienes toman decisiones, ya sean de tipo financiera, legales y de mercado que inhiben algunas acciones.

En resumen la toma de decisiones es importante ya que contribuye a mantener la armonía y coherencia del grupo, se presenta el problema, se estudia cuales son las alternativas se llega a una conclusión que se debe hacer para resolverlo y es allí donde entra el papel fundamental de la toma de decisiones es decir el núcleo de la planeación es realmente el proceso de decisión. RAMIREZ Steed C.I 14.231.433  
Sistemas de Información

#### **2.4.8. Contabilidad Financiera**

Según, ESTUPIÑAN Rodrigo (2002:17), “es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa, expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza un ente económico y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan con el objetivo de presentar información financiera que sirva de base a los usuarios para la toma de decisiones”.

Según, Escoto Roxana (2007: Internet) “Es un sistema de información de una empresa orientado a elaborar estados financieros dando énfasis a los aspectos históricos y considerando las normas internacionales de información financiera”.

Debido a las necesidades de globalización o internacionalización de la contabilidad es necesario actualmente que nos encontramos en un mundo cada vez mas abierto, en el que los flujos de capital van y vienen, las empresas tienen la posibilidad de acceder a los mercados de capital externos para financiar sus empresas, ello es posible si se manejan esquemas contables universales.

Un sistema contable global facilita la comparación entre estados financieros de las empresas locales y del exterior y permite comparar rentabilidades, productividades, y competitividad, lo cual es una buena estrategia para evaluar la posición relativa de las empresas

El proceso de información contable.

Las funciones del sistema de información contable se enmarcan dentro de estas:

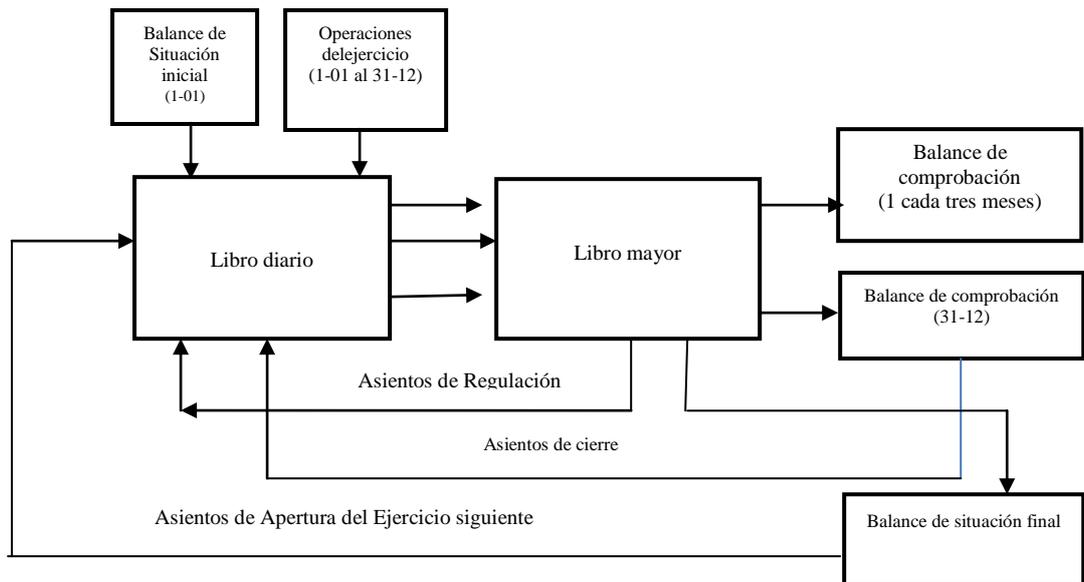
- a) Elaboración de la información. Qué sucesos han de ser captados y cómo han de ser tratados. Comprende las siguientes etapas:

- Identificación y captación de los datos (hechos contables). Captación de sucesos, selección de aquellos que son relevantes para la toma de decisiones, e identificación de los flujos que intervienen en el suceso.
  - Medición y valoración: Cuantificación homogeneización de los flujos identificados en términos económicos.
  - Registro. Reflejo contable de los flujos previamente homogeneizados.
- b) Comunicación de la información.- Se realizará mediante formatos o modelos específicos que permite la transmisión de la información a los distintos usuarios para su comprensión y posterior utilización en los procesos de toma de decisiones. Comprende las siguientes etapas:
- Verificación de la información: Proceso centrado en la revisión de la información emitida con el fin de determinar el grado de veracidad y exactitud respecto a los acontecimientos realmente ocurridos y al reflejo de la situación de la unidad.
  - Análisis e interpretación: Proceso centrado en la utilización de distintas técnicas que permitan reflejar la actuación de la unidad partiendo de los datos e información que han sido suministrados.

El proceso contable en sentido estricto se delimita en torno a las dos primeras funciones por cuanto que las otras dos se llevan a cabo por sistemas pertenecientes a la ciencia contable pero que actúan posteriormente a que la información haya sido comunicada por el sujeto económico.

**Gráfico#6**

**Esquema del Proceso Contable**



*Fuente: José Pombo (2009:83) Contabilidad General, Décima Segunda Edición, Paninfo S.A. Colombia.*

*Elaborado por: La Investigadora*

**2.4.9. Estados Financieros**

Los dueños y gerentes de negocios necesitan tener información financiera actualizada para tomar las decisiones correspondientes sobre sus futuras operaciones, la información financiera de un negocio se encuentra registrada en las cuentas del mayor, sin embargo, las transacciones que ocurren durante el período fiscal alteran los saldos de estas cuentas, los cambios deben reportarse periódicamente en los estados financieros.

En el complejo mundo de los negocios, hoy en día caracterizado por el proceso de globalización en las empresas, la información financiera cumple un rol muy importante al producir datos indispensables para la administración y el desarrollo del sistema económico, la contabilidad es una disciplina del conocimiento humano que permite preparar información de carácter general sobre la entidad económica, esta información es mostrada por los estados financieros, la expresión “estados financieros” comprende: Balance general, estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo

(EFE), notas, otros estados y material explicativo, que se identifica como parte de los estados financieros.

Las características fundamentales que debe tener la información financiera son utilidad y confiabilidad.

La utilidad, como característica de la información financiera, es la cualidad de adecuar ésta al propósito de los usuarios, entre los que se encuentran los accionistas, los inversionistas, los trabajadores, los proveedores, los acreedores, el gobierno y, en general, la sociedad.

La confiabilidad de los estados financieros refleja la veracidad de lo que sucede en la empresa.

Para VARGAS SALINAS Víctor (Internet 2011) Los Estados Financieros de una Empresa cualquiera sea su naturaleza proporcionan a esta una información útil que les permita operar con eficiencia ante cual consideración es necesario de tener un registro de los acontecimientos históricos, en otras palabras desarrollar la Contabilidad en moneda nacional con la finalidad de proporcionar información financiera de la empresa y a terceras personas.

Son cuadros comparativos en un periodo determinado en el cual están reflejados el movimiento económico de una empresa. Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

Esta información resulta útiles para la Administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

## **Situación financiera**

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad, que sea útil para los usuarios de dicha información a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también reflejan los resultados de la gestión realizada por la alta dirección.

### **a) Componentes de los estados financieros**

Un conjunto completo de los estados financieros incluye:

- Estado de situación financiera
- Estado de resultados
- Un estado de cambios en el patrimonio
- Estado de flujo de efectivo
- Notas Explicativas.

#### **• Estado de situación financiera**

Se le conoce también como Balance General, es el que refleja en donde se encuentra la empresa en una fecha específica y en términos financieros. El estado de situación financiera consta de activo pasivo y patrimonio.

### **Activo**

Según el IASB “Un activo es un recurso controlado por la empresa como consecuencia de acontecimientos pasados o presentes y del cual se espera que beneficios económicos futuros fluyan a la empresa”.

El activo son todos los bienes y derechos de una empresa. Las NIIF clasifican a los activos y pasivos en corrientes y no corrientes.

Un activo se clasifica como corriente cuando cumpla con los criterios siguientes:

1. Se espera realizar, o se pretenda vender en el ciclo normal de operación del negocio.
2. Se mantenga fundamentalmente con fines de negociación.
3. Este restringida para que pueda ser usado en la cancelación de un pasivo.

### **Pasivo**

Pasivo son las obligaciones que una empresa tiene con terceros.

Un pasivo se clasificara como corriente cuando:

- a) Se espera liquidar en el ciclo normal del negocio
- b) Se mantenga fundamentalmente con fines de negociación.
- c) La entidad no tenga derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante al menos los doce meses siguientes a la fecha de cierre.

### **Patrimonio**

Es la diferencia que se obtiene de la deducción de pasivo sobre el activo; es decir el patrimonio constituye lo que realmente posee la empresa luego que ha cubierto sus obligaciones con terceros.

#### **c) Estado de resultados.**

En el estado de resultados podemos obtener la utilidad neta que se utiliza como una medida del desempeño en la actividad de la empresa, el retorno sobre la inversión

Los elementos relacionados directamente con el estado de resultados son los ingresos y los gastos

## **Ingresos**

La definición de ingresos incluye tanto a los ingresos como a las ganancias. Los ingresos surgen de las actividades ordinarias de una empresa y se reportan como ventas, honorarios, intereses, dividendos, regalías, arriendos; las ganancias en cambio son aquellos beneficios que no surgen de las actividades ordinarias del negocio entre otros se puede mencionar la venta ocasional de activos fijos, pero tanto los ingresos como las ganancias son los incrementos en los beneficios económicos que se obtienen durante el ciclo contable.

## **Gastos**

La definición de gastos también incluye tanto a las pérdidas como a los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la empresa. Entre los gastos más comunes se puede mencionar el costo de ventas, las remuneraciones, depreciaciones; las pérdidas en cambio son aquellas que no surgen de las actividades ordinarias, las pérdidas generalmente ocurren de los siniestros, también en la venta ocasional de activos fijos, pero tanto los gastos como las pérdidas son las disminuciones en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable.

### **d) Estado de cambios en el Patrimonio.**

Los cambios en el patrimonio de la empresa entre dos fechas del balance general refleja el incremento o disminución en sus activos netos o patrimonio durante el período, bajo los principios particulares de medición adoptados y revelados en los estados financieros. Excepto por los cambios que resultan de las transacciones con accionistas, tales como contribuciones de capital y dividendos, el cambio general en el patrimonio representa el total de ganancias y pérdidas generadas por las actividades de la empresa durante el período.

Según la NIC 1, párrafo 84 “Una empresa debe presentar, como un componente separado de sus estados financieros, un estado que muestre:

- a) la utilidad o pérdida neta del período;
- b) cada partida de ingreso y gasto, ganancia o pérdida que, como es requerido por otras Normas, son reconocidas directamente en el patrimonio, y el total de estas partidas, y c) el efecto acumulativo de los cambios en políticas contables y la corrección de errores indicados en la NIC No. 8 que trata sobre Reportando Información Financiera por Segmentos.
- d) transacciones de capital con propietarios y distribuciones a propietarios; e) el saldo de la utilidad o pérdida acumulada al inicio del período y a la fecha del balance general, y el movimiento del período; y f) una conciliación entre el monto registrado de cada clase de capital accionario, primas en emisión de acciones y de cada reserva al inicio y final del período

#### **e) Estado de Flujo de Efectivo**

La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para proporcionar a los usuarios de estados financieros una base para evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo y sus equivalentes y las necesidades de la empresa en las que fueron utilizados dichos flujos de efectivo.

- **Actividades Operativas**

El monto de los flujos de efectivo originados por las actividades operativas es un indicador clave del grado hasta el cual las operaciones de la empresa han generado suficientes flujos de efectivo para liquidar los préstamos, mantener la capacidad operativa de la empresa, pagar dividendos y hacer nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiamiento.

### ***Actividades de Inversión***

Es importante la revelación separada de flujos de efectivo originados por las actividades de inversión, porque los flujos de efectivo representan el grado hasta el cual se han hecho las erogaciones para los recursos que tienen intención de generar ingresos y flujos de efectivo en el futuro.

### ***Actividades de Financiamiento***

Es importante la revelación separada de flujos de efectivo originados por las actividades de financiamiento porque es útil para proyectar las necesidades de flujos de efectivo en el futuro por pagar a los proveedores de capital de la empresa.

### ***Cambio en las políticas contables***

Las políticas contables son los principios específicos, bases, acuerdos, reglas y procedimientos adoptados por la entidad en la elaboración y presentación de los estados financieros.

#### **2.4.10. Información financiera**

Según A.E.C.A. (1999:46). “La información financiera debe reunir determinadas características cualitativas con el fin de propiciar el cumplimiento de sus objetivos y, en consecuencia, garantizar la eficacia en su utilización por parte de sus diferentes destinatarios. En definitiva las características cualitativas de la información financiera se orientan a potenciar su utilidad, es decir, la satisfacción de las necesidades de los usuarios”

Dentro de los objetivos básicos que incluye las normas en general, la información financiera debe servir principalmente para:

- Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones a otros entes, los cambios que hubieren experimentado tales recursos y los resultados obtenidos en el periodo.
- Predecir flujos de efectivo
- Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- Tomar decisiones en materia de inversiones y créditos
- Evaluar la gestión de los administradores
- Ejercer control sobre las operaciones del ente económico
- Contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social de la actividad económica en la sociedad.

#### **2.4.10.1. Usuarios internos y externos de la información financiera**

Los principales usuarios de los estados financieros y las necesidades prioritarias que ellos satisfacen con la información financiera son los siguientes:

- a) *Inversionistas*: Los suministradores del capital de riesgo y sus asesores están preocupados por el riesgo inherente y por el rendimiento que van a obtener las inversiones, es por ello que necesitan información que les ayude a determinar si adquirir, mantener o vender, así como para conocer la capacidad de la empresa para pagar sus dividendos.
  
- b) *Empleados*: Los trabajadores y agrupaciones sindicales se interesan en el rendimiento de la empresa, en su rentabilidad y capacidad de responder al pago de sus remuneraciones.
  
- c) *Financistas*: Los proveedores de recursos ajenos a los propietarios de la entidad necesitan de información que les permita evaluar la capacidad de la empresa para pagar los préstamos y sus intereses.
  
- d) *Proveedores y acreedores comerciales*.- Para los proveedores es importante determinar si los montos que se les adeuda serán pagados a su vencimiento que generalmente es a corto plazo, a la vez se interesan en que la empresa tenga estabilidad.
  
- e) *Clientes*.- Los clientes están interesados en la información acerca de la continuidad de la empresa, especialmente cuando tienen compromisos a largo plazo o dependen comercialmente de ella.

- f) *Organismos Públicos*.-Las entidades gubernamentales están interesadas en el desempeño de las empresas, para regular sus actividades, fijar políticas tributarias y utilizar esta información para preparar estadísticas nacionales macroeconómicas.
- g) *Público en general*.-Todas las personas ya sea de forma directa indirecta, se ven afectadas por las actividades de la empresa y requieren conocer acerca de su desarrollo, perspectivas y alcance de sus actividades.

## **2.5. HIPÓTESIS**

¿Cómo incide el Control y Administración de Recursos “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, en la Información Financiera?.

## **2.6. SEÑALAMIENTO DE VARIABLES**

- **VARIABLE INDEPENDIENTE:** Control y Administración de Recursos
- **VARIABLE DEPENDIENTE:** Información Financiera.
- **Término de relación:**y su incidencia en

## **CAPÍTULO III**

### **3. MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo – cuantitativo debido a que los objetivos de la investigación y el proceso a seguir son conocidos tanto por el investigador como por la población; NARANJO y Otros (Pág. 103) también porque *“la investigación no es un proceso estático, sino una acciones decir una oportunidad de formación profesional para la empresa.*

La investigación cualitativa, por su parte, se concibe como aquel tipo de investigación en el cual participan los individuos y comunidad para solucionar sus propias necesidades y problemas, bajo la guía de técnicos al respecto, pero con la participación directa de todos los interesados en su desarrollo.

La investigación cuantitativa porque será medida por indicadores y analizada a través de datos estadísticos, ya que privilegia técnicas cuantitativas, busca las causas y la explicación de los hechos que realiza, bajo una medición controlada, orientada a la comprobación de la hipótesis.

## **3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.2.1. Investigación de campo**

Según NARANJO L. Galo (2004 Pág. 103) “Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en el que se producen los acontecimientos.” La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de las variables Información Financiera y Administración de Recursos, en la empresa “SUELECTRICA SUMINISTROS, lugar en el cual se desarrollará la investigación.

### **3.2.2. Investigación Bibliográfica-Documental**

Según NARANJO L. Galo y otros (2004 Pág. 103) “La investigación Bibliográfica tiene el propósito de detectar ampliar y profundizar diferentes teorías, enfoques conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada.”

La investigación se apoyará en fuentes como libros, revistas, artículos, actualizados; se analizará las contribuciones realizadas por algunas consultoras que han determinado la evaluación financiera, además será necesario revisar leyes, reglamentos, registros oficiales, tesis de grados afines, archivos contables de la empresa, etc.

## **3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN**

### **3.3.1 Investigación Descriptiva**

La Investigación Descriptiva, también conocida como la investigación estadística, describen los datos y este debe tener un impacto en las vidas de la gente que le rodea. El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción

exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables

### 3.3.2. Investigación Explicativa

Es la explicación que trata de descubrir, establecer y explicar las relaciones causalmente funcionales que existen entre las variables estudiadas, y sirve para explicar cómo, cuándo, dónde y por qué ocurre un fenómeno social.

## 3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

### 3.4.1. Población

Población también llamada universo o colectivo, estadísticamente es el conjunto de elementos de referencia sobre el que se realizan las observaciones.

La población está integrada por empresas comerciales del cantón Ambato y el personal de la empresa “SUELECTRICA SUMINISTROS”

**Tabla #.1 Población**

No	CATEGORIA	No
1	Comercializadoras Ambato (encuesta)	150
2	Personal “SUELECTRICA SUMINISTROS” (entrevista)	3
<b>TOTAL</b>		<b>153</b>

*Fuente: CAMARA DE COMERCIO AMBATO  
Elaborado por: La Investigadora*

### 3.4.2. Muestra

Es el grupo de sujetos en el que se recogen los datos y se realizan las observaciones, siendo realmente un subgrupo de la población muestreada y accesible. El número de muestras que se puede obtener de una población es una o mayor de una.

El tipo de Muestreo para la investigación es el Probabilístico Según Naranjo L. Galo y Otros. (2004 Pág. 111)“Es probabilístico cuando los elementos son seleccionados en forma individual y directa. Todos los integrantes de la población tienen la misma probabilidad de ser parte de la muestra”

Para determinar la muestra se aplicará la fórmula siguiente:

#### Determinación de la Muestra

##### Simbología

$N$  = Población 150

$n$  = Muestra 108

$E$  = Error 0.05

$p$  = Probabilidad de que suceda 0.50

$q$  = Probabilidad de que no suceda 0.5

<b>Datos</b>	
E	0.05
Z	1.96
p	0.50
q	0.5
N	150

### Fórmula de Población Finita por Proporción

$$n = \frac{Z^2 Npq}{(N-1)E^2 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (150)(0.50)(0.50)}{(149-1)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(150)(0.50)(0.50)}{(149)(0.0025) + (3.8416)(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{144.06}{0.357 + 0.9604} = \frac{144.06}{1.332} = 108.1$$

$$n \cong 108$$

**Tabla No 2 Muestra**

Personal "SUELECTRICA SUMINISTROS"	3
Comercializadoras (encuestas)	108
<b>TOTAL</b>	<b>111</b>

*Elaborado por: La Investigadora*

### 3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

El término variable se define como las características o atributos que admiten diferentes valores como por ejemplo, la estatura, la edad, el cociente intelectual, la temperatura, el clima, entre otros, existen muchas formas de clasificación de las variables, no obstante, en esta sección se clasificarán de acuerdo con el sujeto de estudio y al uso de las mismas, las variables categóricas se integra por una serie de características o atributos que forman una categoría pero no representan una escala de medición numérica, por ejemplo los oficios y profesiones (plomero, abogado, médico, electricista, y entre otros, forman la categoría ocupación).

### 3.5.1. Operacionalización de Variables

#### 3.5.1.1 Variable Independiente: Control y Administración de Recursos

Tabla No 3

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BASICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
La administración de recursos, por lo tanto, consiste en el manejo eficiente de estos medios, que pueden ser tanto tangibles como intangibles La inapropiada administración de los recursos constituye despilfarro, tanto en la parte humana como material que posee la empresa, lo que conllevan a la inestabilidad económica del ente comercial.	Excesiva inversión en inventarios	Rotación de inventarios	¿Previo a un pedido de mercadería Ud. Analiza el reporte de las Existencias?	Encuesta Clientes Externos y Comercializadoras
	Despilfarro de productos	Pérdidas por deterioro, caducidad del producto.	¿Mantiene stocks mínimos y máximos? ¿Aplica índices de rotación de inventarios?	Cuestionario Estructurado
	Ventas a un grupo reducido de clientes	Clientes insatisfechos	¿Se realizan inventarios continuos en la empresa para establecer pérdidas?	
		Las utilidades bajas	¿Existe satisfacción en el cliente ante el proceso que radica en la venta de mercadería? ¿Las utilidades se han reducido los últimos años?	

*Fuente: Investigación directa*

*Elaborado por: La Investigadora*

**3.5.1.2. Variable Dependiente:** Información Financiera

**Tabla No 4**

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BASICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Es el conjunto de datos los cuales se utilizan para conocer el patrimonio o los resultados de la operación de algún negocio.</p>	<p>Datos Patrimonio Resultados Operación Negocio</p>	<p>Índice Liquidez Corriente  Índice de endeudamiento Rotación de Inventarios Rendimiento del Capital Rendimiento del Patrimonio</p>	<p>¿La empresa está en capacidad de cancelar sus obligaciones?  ¿Cuál es su disponibilidad para pagar sus pasivos corrientes?  ¿Su Capital de Trabajo es suficiente?  ¿Con que rapidez se convierten en efectivo las cuentas por cobrar?  ¿Cuántos días tardan sus clientes en cancelar las deudas?  Cuál es la solvencia de su patrimonio con relación a sus obligaciones? ¿Qué porcentaje del activo ha sido financiado con fondos ajenos? ¿Qué porcentaje del activo ha sido financiado con fondos ajenos a corto plazo? ¿Qué porcentaje del activo ha sido financiado con capital propio? ¿Cuál es el porcentaje de rendimiento sobre el patrimonio neto de la empresa?</p>	<p>Entrevista Propietaria, Secretaria, Contadora  : Cuestionario Estructurado   Ficha de Observación</p>

*Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La Investigadora*

### 3.6 PLAN DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para la recolección de la investigación se realizó un análisis en la Operacionalización de las Variables, deduciendo la utilización de las siguientes técnicas en el presente estudio, se ha contemplado que es necesario el Control y Administración de Recursos para la empresa en estudio de acuerdo a los objetivos e hipótesis de investigación, y al enfoque escogido, los siguientes elementos:

- Definición de los sujetos personas u objetos que van a ser investigados.
- Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.
- Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.
- Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).
- Explicitación de procedimientos para la recolección de información, como se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, y entre otros.

Entre las técnicas de recolección de datos se utiliza:

- **Encuesta.**-La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas; las encuestas son aplicadas a los clientes externos de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, de la ciudad de Ambato; con el propósito de analizar, sí, es necesario aplicar un control y administración de recursos para elevar el crecimiento empresarial de la empresa en estudio.
- **La observación,** sirvió para acumular datos de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, a fin de realizar un análisis e interpretación de factores endógenos y exógenos

que beneficiarán a la empresa y a sus clientes externos con la aplicación de un control y administración de recursos humanos para potencializar la gestión empresarial.

- **Cuestionario.** Se aplicó este instrumento con preguntas específicas, dirigido a clientes externos de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, el mismo que abarca el área requerida para el presente estudio.
  
- **Guía de Entrevista.** En la guía de entrevista se formuló catorce preguntas específicas sobre el objeto de estudio, para analizar la realidad del control y administración de recursos, en tal razón; esta técnica se utiliza, para obtener una información más detallada sobre la problemática detectada en la presente investigación.

El estudio y la recopilación de datos se ha realizado en el tiempo comprendido de Enero a Mayo del 2012; la guía de entrevista con el personal se ejecutó el 11 de Mayo del 2012, a las 10H00 de la mañana; y la encuesta estructurada para los clientes externos en la misma fecha en mención a partir de las 15H00 hasta las 18H00, para lo cual se planificó con anterioridad en llevar algunas estrategias como.

### **Recolección de datos necesarios para la investigación**

- a) En la primera fase se tuvo una reunión con la Administradora de la Empresa de la ciudad de Ambato, por ser la persona comprometida de la gestión administrativa de la empresa, “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” como también del control y administración de recursos que incide en la información financiera, se recibió el apoyo y el compromiso para el cumplimiento vigente del presente proyecto de factibilidad a llevar una encuesta a los Clientes Externos.

- b) En la segunda fase se verifica y se selecciona el instrumento de medición que demostrará estar de acuerdo con los objetivos planteados en la presente investigación.
- c) Aplicación del instrumento respectivo por una sola vez, de una manera directa o indirecta al investigado en sus respectivos lugares de trabajo.

Este plan observa estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de la investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

**Tabla No 5 Procedimientos de Recolección de Información**

¿Para qué?	Para la comprobación de hipótesis
¿A qué personas u objetos?	Está destinado a la empresa “SUELECTRICA SUMINISTROS”
¿Sobre qué aspectos?	Información Financiera Administración y control de Recursos
¿Quién va a realizar la investigación?	Investigadora
¿Cuándo se va a realizar la investigación?	Primer Semestre 2012
¿Qué técnicas se va a aplicar?	Encuesta y entrevista
¿Qué instrumento se va a aplicar?	Cuestionario Estructurado

*Fuente: Investigación directa*

*Elaborado por: La Investigadora*

### **3.7.PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

Para realizar el proceso se tomo en cuenta la técnica de la encuesta para clientes externos y la observación, utilizando herramientas como el cuestionario, con preguntas específicas, y una guía de la entrevista para el personal; a través de estos instrumentos se conocerá la necesidad que tiene la empresa; de los resultados obtenidos se viabiliza la factibilidad del proyecto y por ende la aplicación del control y administración de recursos para reforzar la gestión empresarial de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato.

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

- Procesar los datos que significa describir operaciones a los que serán sometidos los datos recogidos en la investigación.
  
- Proceso a seguir:
  - Revisión de los instrumentos aplicados.
  - Tabulación de datos con relación a cada uno de los ítems.
  - Determinación de las frecuencias absolutas simples de cada Ítem y de cada alternativa de respuesta.
  - Cálculo de las frecuencias relativas simples, con relación a las frecuencias absolutas simples.
  - Diseño y elaboración de cuadros estadísticos con los resultados anteriores y elaboración de gráficos con la ayuda del Programa Excel 2007, para analizar los resultados, describir, interpretar y discutir los datos numéricos y gráficos que se disponen en los cuadros estadísticos resultantes del procesamiento de datos.

- El análisis e interpretación se realiza considerando los contenidos del marco teórico y en relación con los objetivos, las variables e indicadores y frecuencias y directrices de la investigación.
- El producto del análisis constituirá las conclusiones parciales que servirán de insumo para elaborar las conclusiones finales y las recomendaciones.

Finalmente el análisis de los datos obtenidos estará determinada por la complejidad de la hipótesis, y la confiabilidad en la fuente de los datos, es decir si fuera necesario se deberán desechar algunos o repetir algún instrumento de encontrarse errores o incongruencias.

## **CAPÍTULO IV**

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

#### **4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

En el presente capítulo se presenta los resultados obtenidos y su interpretación correspondiente a la Empresa SUELÉCTRICA de la ciudad de Ambato, una vez realizada la encuesta a 108 clientes externos (Comercializadoras), a la administradora, secretaria, contadora de la empresa, se realizó una entrevista-cuestionario.

Se ejecuta una encuesta estructurada con cuestionario, enfocada a conocer los indicadores de control y administración de recursos, al área administrativa de la empresa en mención.

A continuación, el análisis del cuestionario dirigido al personal del sector comercial que se beneficia del mercado, de la Empresa “SUELÉCTRICA” de la ciudad de Ambato.

**4.1.1. ENCUESTAS PARCIALMENTE ESTRUCTURADA PARA CLIENTES EXTERNOS (COMERCIALIZADORAS) DE LA EMPRESA SUELÉCTRICA DE LA CIUDAD DE AMBATO**

1. ¿Con que frecuencia paga su crédito a la Empresa?

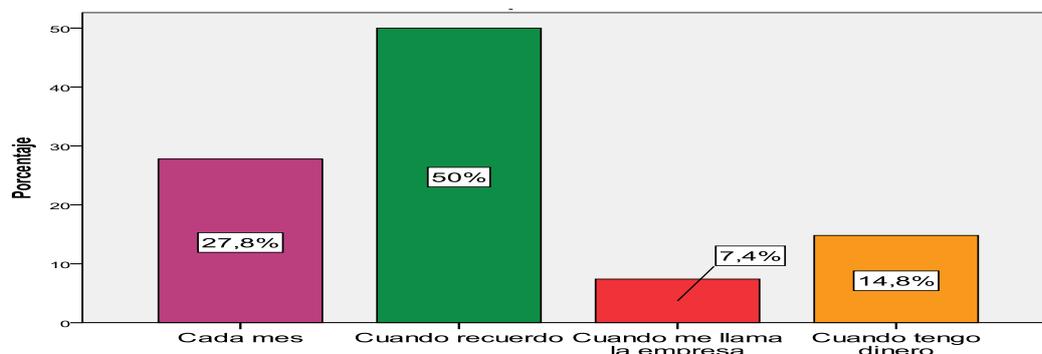
**Tabla #. 6 Pago de Crédito a la Empresa**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Cada mes	30	27,8	27,8	27,8
Cuando recuerdo	54	50,0	50,0	77,8
Cuando me llama la empresa	8	7,4	7,4	85,2
Cuando tengo dinero	16	14,8	14,8	100,0
Total	108	100,0	100,0	

**Fuente: Encuestas**

**Elaborado por: Alexandra Ruiz**

**Gráfico #. 7**



**Fuente: Encuestas**

**Análisis:**

De los encuestados el 50% de los encuestados expresan que cuando se recuerdan es la frecuencia con que pagan sus planillas a la Empresa, el 27,8% expresan que cada mes, el 14,8% cuando tienen dinero y el 7,4% cuando le llama la empresa.

**Interpretación:** Del 50% de los encuestados, en la empresa SUELÉCTRICA SUMINISTROS pagan sus planillas cuando recuerdan, esto ha producido la baja rentabilidad en la misma.

2. ¿La empresa le recuerda oportunamente el vencimiento de sus valores mensuales a pagar?

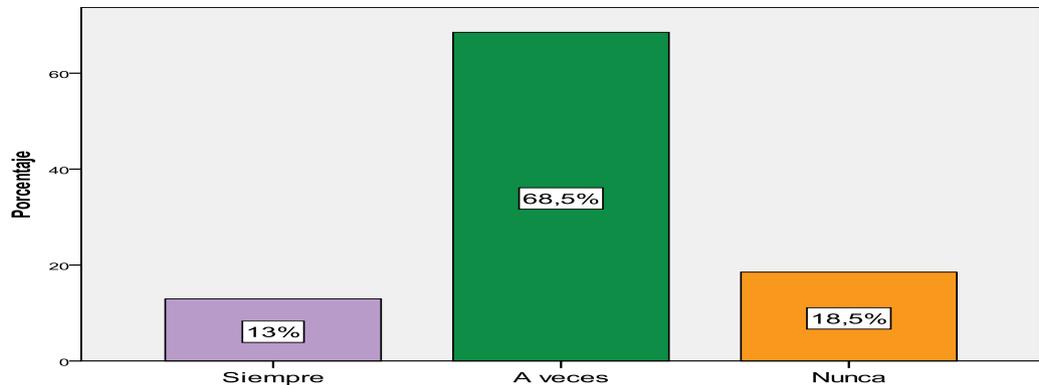
**Tabla #. 7 Vencimiento de Valores**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Siempre	14	13,0	13,0	13,0
	A veces	74	68,5	68,5	81,5
	Nunca	20	18,5	18,5	100,0
	Total	108	100,0	100,0	

**Fuente: Encuestas**

**Elaborado por: Alexandra Ruiz**

**Gráfico #. 8**



**Fuente: Encuestas**

**Análisis:**

El 68,5% de los encuestados manifiestan que a veces la empresa le recuerda oportunamente el vencimiento de sus valores mensuales a pagar, el 18,5% de los encuestados expresan que nunca, y el 13% expresan que siempre.

**Interpretación:** De los encuestados el 68% manifiestan, que veces la empresa le recuerda oportunamente el vencimiento de sus valores mensuales a pagar, esto ha ocasionado que no se les de crédito nuevamente, por lo tanto la empresa no tiene, para comprar insumos y materiales y nuevamente proveer a las otras comercializadoras.

3. ¿Le gustaría que le recuerden cada mes su crédito concedido por la empresa?

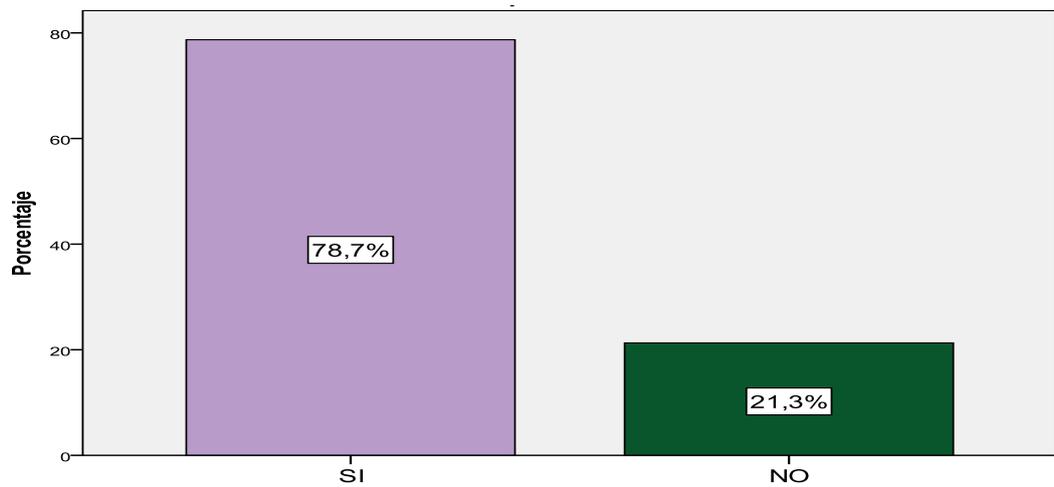
**Tabla #. 8 Recordatorio de crédito**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	85	78,7	78,7	78,7
	NO	23	21,3	21,3	100,0
	Total	108	100,0	100,0	

*Fuente: Encuestas*

*Elaborado por: La Investigadora*

**Gráfico #. 9**



**Fuente: Encuestas**

**Análisis:**

El 78,7% de los encuestados consideran que si les gustaría que le recuerden cada mes su deuda con la empresa, mientras que el 21,3% manifiestan que no.

**Interpretación:**El 78,7% de los encuestados consideran que SÍ, le gustaría que le recuerden cada mes su deuda con la empresa, para no quedar mal con los proveedores y así volver a tener rentabilidad crediticia.

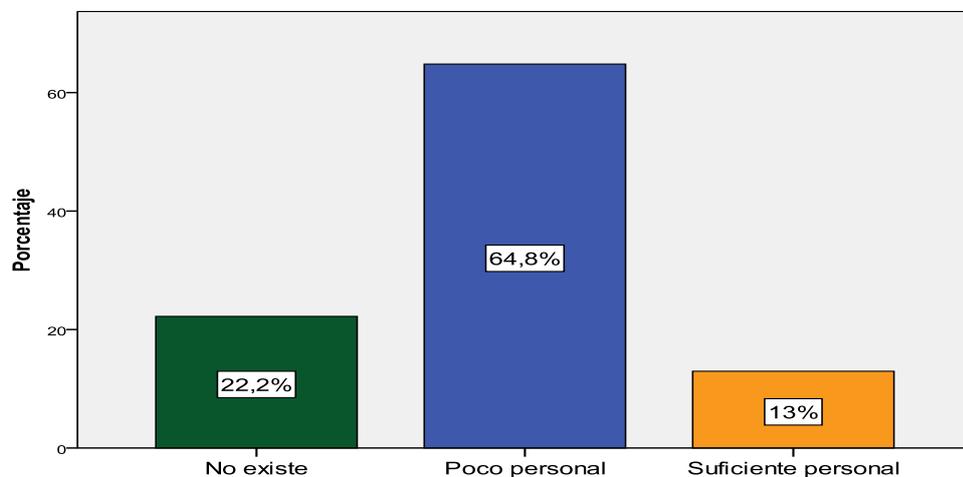
4. ¿Existe personal destinado a la recuperación de la deuda?

**Tabla #. 9 Recuperación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos No existe	24	22,2	22,2	22,2
Poco personal	70	64,8	64,8	87,0
Suficiente personal	14	13,0	13,0	100,0
Total	108	100,0	100,0	

*Fuente: Encuestas  
Elaborado por: La Investigadora*

**Gráfico #.10**



*Fuente: Encuestas*

**Análisis:**

De los encuestados el 64,8% de los encuestados consideran que existe poco personal destinado a la recuperación de la deuda, mientras que el 22,2% consideran que no existe y el 13% manifiestan que existe suficiente personal.

**Interpretación:** De los encuestados el 64,8% consideran que existe poco personal destinado a la recuperación de la deuda, esto ha ocasionado la no recuperación del crédito adeudado y las molestias del cliente por no poder solicitar nuevamente un crédito.

5. ¿Cuál de los aspectos considera usted, deben mejorarse en la empresa?

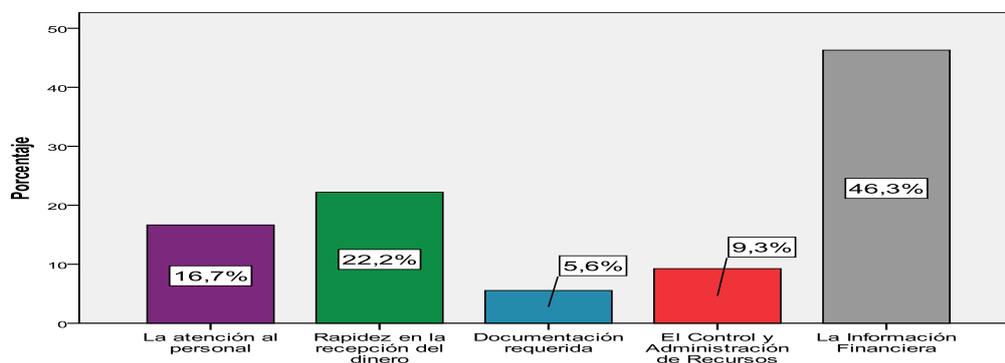
**Tabla #. 10 Mejoras en le Empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	La atención al personal	18	16,7	16,7	16,7
	Rapidez en la recepción del dinero	24	22,2	22,2	38,9
	Documentación requerida	6	5,6	5,6	44,4
	El Control y Administración de Recursos	10	9,3	9,3	53,7
	La Información Financiera	50	46,3	46,3	100,0
	Total	108	100,0	100,0	

*Fuente: Encuestas*

*Elaborado por: La Investigadora*

**Gráfico #. 11**



*Fuente: Encuestas*

**Análisis:**

El 46,3% de los encuestados consideran que la Información Financiera es el aspecto que consideran que deben mejorarse en la empresa, en tanto que el 22,2% creen que la rapidez en la recepción del dinero, el 16,7% la atención al personal, el 9,3% el Control y Administración de Recursos y el 5,6% la documentación requerida.

**Interpretación:** El 46,3% de los encuestados consideran que deben mejorar en la empresa, el siguiente aspecto como; la Información Financiera y la rapidez en la recepción del dinero, esto ayudaría a que la empresa tenga rentabilidad y prestigio, pero para llegar a eso, es necesario contratar personal calificado en el área de contabilidad.

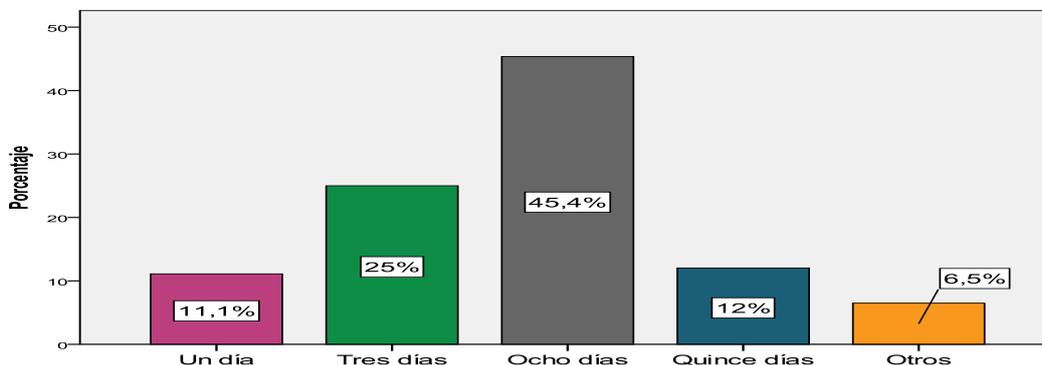
6. ¿Qué tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser entregado?

**Tabla #. 11** **Inventario en bodega**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Un día	12	11,1	11,1	11,1
Tres días	27	25,0	25,0	36,1
Ocho días	49	45,4	45,4	81,5
Quince días	13	12,0	12,0	93,5
Otros	7	6,5	6,5	100,0
Total	108	100,0	100,0	

*Fuente: Encuestas*  
*Elaborado por: La Investigadora*

**Gráfico #. 12**



*Fuente: Encuestas*

**Análisis:**

De los encuestados el 45,4% consideran que ocho días es el tiempo que permanece el inventario en bodega antes de ser entregado, mientras que el 25% consideran que es tres días, el 12% que es quince días, el 11,1% consideran que es un día y el 6,5% que es otros días.

**Interpretación:** De los encuestados el 45,4% consideran que ocho días es el tiempo que permanece el inventario en bodega antes de ser entregado, esto ha ocasionado el no control y administración de recursos, generando pérdida en la ganancia de la empresa, porque vienen nuevos modelos de productos, y queda suspendida la venta en las comercializadoras que ya no acogen por no ser modelo actual, para proveer a los clientes.

## 4.2. INTERPRETACIÓN DE DATOS

La interpretación de datos se muestra a continuación en las siguientes tablas, ya que en ellas se especifica el por qué se formulo cada pregunta y a su vez el resultado que tuvo el porcentaje más alto en relación al punto de vista de cada encuestado y entrevistado:

### ENCUESTA ESTRUCTURADA A CLIENTES EXTERNOS, COMERCIALIZADORAS DE LA CIUDAD DE AMBATO

**Tabla #.12**

#### Resumen de Resultados de la Encuesta Aplicada a los Clientes Externos de la Empresa SUELÉCTRICA SUMINISTROS DE LA CIUDAD DE AMBATO.

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN	PORCENTAJE
2. ¿Con que frecuencia paga su crédito a la empresa	1. Produce baja rentabilidad	Cuando recuerdo 50%
2. ¿La empresa le recuerda oportunamente el vencimiento de los valores mensuales a pagar?	2.No hay créditos a las comercializadoras	A veces 68,5%
3. ¿Le gustaría que le recuerden cada mes su crédito concedido por la empresa?	3.No existe rentabilidad crediticia	SÍ 78,7%
4. ¿Existe personal destinado a la recuperación de la deuda?	4.No hay recuperación del crédito adeudado	Poco personal 64,8%
5. ¿Cuál de los aspectos considera usted que debe mejorarse en la empresa?	5.Mejorar la información financiera y rapidez en la recepción del dinero y contratar personal calificado	Información Financiera 46.3% y Rapidez en la recepción del dinero 22,2%
6. ¿Que tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser entregado?	6.No hay control y administración de recursos en la información financiera	Ocho días 45.4%

*Fuente: Encuestas*

*Elaborado por: La Investigadora*

## **GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL PERSONAL DEL ÁREA ADMINISTRATIVA, GERENTE Y CONTADORA DE LA EMPRESA SUELÉCTRICA SUMINISTROS DE LA CIUDAD DE AMBATO**

**OBJETIVO:** Controlar y Administrar los Recursos de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, si incide en la Información Financiera.

### **CUESTIONARIO:**

1. ¿La empresa está en capacidad de cancelar sus obligaciones?

#### **Respuesta Gerente**

No esta en capacidad porque tiene deudas por cobrar de los comisariatos

#### **Respuesta Secretaria**

Desconozco el estado contable de la empresa

#### **Respuesta Contadora**

Siempre y cuando cancelen los clientes de las casa comercializadoras

2. ¿Cuál es su disponibilidad para pagar sus pasivos corrientes?

#### **Respuesta Gerente**

No estoy en capacidad de pagar los pasivos corrientes, porque no existe un control y administración adecuado para obtener la información financiera global de lo que tiene la empresa

#### **Respuesta Secretaria**

No se financieramente del manejo contable de la empresa

#### **Respuesta Contadora**

Es necesario que la propietaria gerente de esta empresa ejecute un préstamo para cubrir los gastos de la empresa.

3. ¿Es suficiente su Capital de Trabajo?

**Respuesta Gerente**

Si es suficiente

**Respuesta Secretaria**

Al parecer si es suficiente

**Respuesta Contadora**

Con el préstamo realizado obtendrán un buen capital

4. ¿Con que rapidez se convierten en efectivo las cuentas por cobrar?

**Respuesta Gerente**

En dos a tres meses

**Respuesta Secretaria**

Desconozco no estoy al tanto de los cobros financieros

**Respuesta Contadora**

No hay tanta rapidez por que existen clientes que adeudan en un 67% y otros que pagan a la fecha acordada

5. ¿Cuántos días tardan sus clientes en cancelar las deudas?

**Respuesta Gerente**

Algunos dos meses, otros seis meses o a un año

**Respuesta Secretaria**

Desconozco

**Respuesta Contadora**

Algunos dos meses otros seis meses o a un año

6. ¿Cuántas veces rota el inventario para convertirse en efectivo o Ctas. Por cobrar?

**Respuesta Gerente**

Cada seis meses

**Respuesta Secretaria**

Desconozco

**Respuesta Contadora**

Cada seis meses

7. ¿Qué tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser vendido?

**Respuesta Gerente**

Ocho días a un mes

**Respuesta Secretaria**

Ocho días a un mes

**Respuesta Contadora**

Ocho días a un año

8. ¿Qué tiempo utiliza la empresa para recuperar su efectivo invertido en mercaderías?

**Respuesta Gerente**

Seis meses

**Respuesta Secretaria**

Seis meses

**Respuesta Contadora**

Cuando se realiza la venta tanto en efectivo como a crédito

9. ¿Qué tiempo utiliza la empresa para pagar sus obligaciones?

**Respuesta Gerente**

Cada mes y una vez al año

**Respuesta Secretaria**

Cada mes

**Respuesta Contadora**

Se aplica la Ley

10. ¿Qué porcentaje de utilidad le queda a la empresa por cada dólar que vende?

**Respuesta Gerente**

Un 60%

**Respuesta Secretaria**

No estoy al tanto, desconozco

**Respuesta Contadora**

Un 40% en ganancia y de pérdida el 60%, porque no existe un control y administración para dar información financiera adecuada.

## GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL PERSONAL DEL ÁREA ADMINISTRATIVA, GERENTE Y CONTADORA DE LA EMPRESA SUELÉCTRICA SUMINISTROS DE LA CIUDAD DE AMBATO

**Tabla #.13**

### Resumen de Resultados de la Entrevista Aplicada al Personal del Área Administrativa de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, de la ciudad de Ambato

PREGUNTAS BÁSICAS	GERENTE	SECRETARIA	CONTADORA
1. ¿La empresa está en capacidad de cancelar sus obligaciones?	No esta en capacidad porque tiene deudas por cobrar de los comisariatos	Desconozco el estado contable de la empresa	Siempre y cuando cancelen los clientes de las casa comercializadoras
2. ¿Cuál es su disponibilidad para pagar sus pasivos corrientes?	No estoy en capacidad de pagar los pasivos corrientes, porque no existe un control y administración adecuado para obtener la información financiera global de lo que tiene la empresa	No se financieramente del manejo contable	Es necesario que la propietaria gerente de esta empresa ejecute un préstamo para cubrir los gastos de la empresa
3. ¿Es suficiente su Capital de Trabajo?	Si es suficiente	Al parecer si es suficiente	Con el préstamo realizado obtendrán un buen capital
4. ¿Con que rapidez se convierten en efectivo las cuentas por cobrar?	En dos a tres mese	Desconozco no estoy al tanto de los cobros financieros	No hay tanta rapidez por que existen clientes que adeudan en un 67% y otros que pagan a la fecha acordada
5.¿Cuántos días tardan sus clientes en cancelar las deudas?	Algunos dos meses, seis meses o a un año	Desconozco	Algunos dos meses, seis meses o a un año
6.¿Cuántas veces rota el inventario para convertirse en efectivo o Ctas. Por cobrar?	Cada seis meses	Desconozco	Cada Seis Meses
7.¿Qué tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser vendido?	8 días a un mes	8 días a un mes	8 días a un año
8. ¿Qué tiempo utiliza la empresa para recuperar su efectivo invertido en mercaderías?	Seis meses	Seis meses	Cuando se realiza la venta tanto en efectivo como a crédito
9. ¿Qué tiempo utiliza la empresa para pagar sus obligaciones?	Cada mes y una vez al año	Cada mes	Se aplica la Ley
10. ¿Qué porcentaje de utilidad le queda a la empresa por cada dólar que vende?	Un 60%	No estoy al tanto, desconozco	Un 40% en ganancia y de pérdida el 60%, porque no existe un control y administración para dar información financiera adecuada.

*Fuente: Entrevistas*

*Elaborado por: La Investigadora*

### **4.3. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS**

Para la verificación de la hipótesis se utilizó la prueba estadística del chi-cuadrado que es un estadígrafo no perimétrico o de distribución libre que permite establecer correspondencia entre valores observados y esperados, llegando hasta la comparación de distribuciones enteras, es una prueba que permite la comprobación global del grupo de frecuencias esperadas calculadas que a partir de la hipótesis que se quiere verificar

#### **4.3.1. Combinación de Frecuencias**

Para establecer la correspondencia de las variables se eligió dos preguntas correspondientes a las encuestas dirigidas a los clientes externos de la empresa “SUELÉTRICASUMINISTROS” de la ciudad de, una por cada variable de estudio, lo que permitió efectuar el proceso de combinación.

#### **PREGUNTA 2**

¿La empresa le recuerda oportunamente el vencimiento de sus valores mensuales a pagar?

#### **PREGUNTA 6**

¿Qué tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser entregado?

#### 4.3.2. Frecuencias Observadas.

#### PREGUNTA 2

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Siempre	14	13,0	13,0	13,0
	A veces	74	68,5	68,5	81,5
	Nunca	20	18,5	18,5	100,0
	Total	108	100,0	100,0	

*Tabla # 7 Pregunta # 2. (Vencimiento de valores. Pág.68)*

#### PREGUNTA 6

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Un día	12	11,1	11,1	11,1
	Tres días	27	25,0	25,0	36,1
	Ocho días	49	45,4	45,4	81,5
	Quince días	13	12,0	12,0	93,5
	Otros	7	6,5	6,5	100,0
	Total	108	100,0	100,0	

*Tabla # 10 Pregunta # 6 (Inventario en bodega Pág.72)*

Para poder obtener el cuadro de las frecuencias observadas se toma como modelo los resultados de dos preguntas formuladas en la encuestas dirigidas a los clientes externos de la empresa “SUELÉTRICASUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, donde se realizó el cálculo correspondiente a la correlación en el cual se multiplica el valor de la Frecuencia del Siempre de la pregunta#2 (14) por la frecuencia del UN DÍA de la pregunta#.6 (12), para posteriormente dividirlo para el TOTAL de la muestra (108), dando lugar al primer valor (fila\*columna/108=1,6 de la tabla de las frecuencias observadas, el segundo valor será (14\*27/108=3,5) y así sucesivamente para los demás valores, que da lugar al correspondiente cuadro de frecuencias observadas.

**Tabla #14****Frecuencias Observadas**

	Un día	Tres días	Ocho días	Quince días	Otros	TOTAL
6. ¿Qué tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser entregado?						
2. ¿La empresa le recuerda oportunamente el vencimiento de sus valores mensuales a pagar?						
Siempre	1,6	3,5	6,4	1,7	0,9	<b>14</b>
A veces	8,2	18,5	33,6	8,9	4,8	<b>74</b>
Nunca	2,2	5,0	9,1	2,4	1,3	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>27</b>	<b>49</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>108</b>

*Fuente: Entrevistas*

*Elaborado por: La Investigadora*

#### **4.3.2. Frecuencias Esperadas.**

El valores de las frecuencia esperadas es de 13,5 de acuerdo a la teoría de las probabilidades, toda vez que este valor es obtenido al multiplicar el valor de la muestra total por el 12,5%, donde este porcentaje es dado al dividir el porcentaje total para el numero de alternativas posibles se obtienen 8 alternativas posibles, el cual resulta de combinar las dos opciones de respuesta de las dos preguntas.

$$108 * 0,125 = 13,5$$

#### **4.3.4. Modelo Lógico**

##### **Hi 0**

NO Incide el Control y Administración de Recursos “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, en la Información Financiera.

##### **Hi 1**

Incide el Control y Administración de Recursos “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, en la Información Financiera.

#### **4.3.5. Nivel de Significación**

El nivel de significación con el que se trabaja es del 5%.

#### **4.3.6. Grados de Libertad**

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

$$GL = (f-1)(c-1)$$

$$GL = (3-1) (5-1)$$

$$GL = 2*4$$

$$GL = 8$$

### 4.3.7. Chi-cuadrado de Tablas

En el presente cuadro se observa la tabla de verificación de chi-cuadrado.

**Tabla # 15 Tabla de Chi-cuadrado**

Probabilidad de un valor superior					
Grados de libertad	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005
1	2,71	3,84	5,02	6,63	7,88
2	4,61	5,99	7,38	9,21	10,60
3	6,25	7,81	9,35	11,34	12,84
4	7,78	9,49	11,14	13,28	14,86
5	9,24	11,07	12,83	15,09	16,75
6	10,64	12,59	14,45	16,81	18,55
7	12,02	14,07	16,01	18,48	20,28
8	13,36	15,51	17,53	20,09	21,95
9	14,68	16,92	19,02	21,67	23,59
10	15,99	18,31	20,48	23,21	25,19

*Investigado por: La Investigadora*

### 4.3.8. Chi-cuadrado Calculado

A continuación se describen las fórmulas utilizadas para el cálculo del chi-cuadrado.

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

En donde:

$X^2$  = Chi-cuadrado

$\Sigma$  = Sumatoria

O= Frecuencia Observada

E= Frecuencia Esperada o Teórica

Grado de significación  $\alpha = 0.05$

O-E= Frecuencia observada – frecuencias esperadas

O-E<sup>2</sup>= Resultado de las frecuencias observadas y esperadas al cuadrado.

O-E<sup>2</sup>/ E= Resultado de las frecuencias observadas y esperadas al cuadrado dividido para las frecuencias esperadas.

**Tabla #. 16 Chi-cuadrado Calculado**

O	E	O-E	(O-E) <sup>2</sup>	(O-E) <sup>2</sup> /E
1,6	13,5	-11,9	142,7	10,6
3,5	13,5	-10,0	100,0	7,4
6,4	13,5	-7,1	51,1	3,8
1,7	13,5	-11,8	139,6	10,3
0,9	13,5	-12,6	158,6	11,7
8,2	13,5	-5,3	27,9	2,1
18,5	13,5	5,0	25,0	1,9
33,6	13,5	20,1	403,0	29,8
8,9	13,5	-4,6	21,1	1,6
4,8	13,5	-8,7	75,8	5,6
2,2	13,5	-11,3	127,2	9,4
5,0	13,5	-8,5	72,3	5,4
9,1	13,5	-4,4	19,6	1,5
2,4	13,5	-11,1	123,0	9,1
1,3	13,5	-12,2	148,9	11,0
<b>TOTAL</b>				<b>121,2</b>

*Elaborado por: La Investigadora*

#### 4.3.9. Regla de Decisión

Si  $X^2_c > X^2_t$  se acepta la hipótesis de investigación.

Como  $X^2_c=121,2 > X^2_t=15,51$  se rechaza la  $H_0$  y se acepta la hipótesis de investigación que dice “Incide el Control y Administración de Recursos “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, en la Información Financiera.”.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

- No realizan un control y administración de recursos en la unidad financiera
- En la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, el personal desconoce el desempeño laboral a ejecutarse en sus puestos o áreas de trabajo.
- La empresa no está en capacidad de cancelar sus obligaciones y no tiene disponibilidad para pagar sus pasivos corrientes
- No hay correcta recuperación de cartera, porque sus clientes tardan en cancelar
- El inventario tarda en recuperar su efectivo invertido en mercaderías durante dos años.
- La solvencia de su patrimonio es de baja rentabilidad, con relación a sus obligaciones, el porcentaje del activo ha sido financiado con fondos ajenos, quedando un porcentaje de utilidad bajo, para la empresa por cada dólar que vende.
- El ineficaz Control y Administración de Recursos incide en la información financiera de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato.

## 5.2. RECOMENDACIONES

- Realizar un control y administración de recursos en la unidad financiera
- En la empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”, el personal debe poseer conocimiento para el desempeño laboral en sus puestos o áreas de trabajo.
- La gerente-propietaria debe estar capacitada en administración y control financiero para gerenciar la empresa.
- Utilizar estrategias para incrementar significativamente las ventas, como ofrecer créditos que permitan al cliente "retrasar" sus desembolsos generados por el pago de un bien o un servicio.
- El inventario debe estar en bodega antes de ser vendido
- La empresa debe recuperar su efectivo invertido en mercaderías de manera manual, de esta manera se podrá controlar y administrar la solvencia de su patrimonio con relación a sus obligaciones, para potencializar la rentabilidad
- Proponer técnicas y métodos para el análisis e implementación de la gestión financiera, brindando garantías de exactitud, rapidez y confidencialidad en toda la información de la empresa.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. PROPUESTA**

#### **6.1. DATOS INFORMATIVOS**

- **Título:** Proponer técnicas y métodos para el análisis e implementación de la gestión financiera, brindando garantías de exactitud, rapidez y confidencialidad en toda la información de la empresa.
  
- **Ejecutor:** Lorena Ruiz
  
- **Beneficiarios:** “Sueléctrica Suministros”
  
- **Ubicación:** Ambato
  
- **Tiempo de Ejecución:** De Enero a Mayo de 2012
  
- **Equipo Técnico:** Gerente – Propietario.
  
- **Costo:** 1500

## **6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA**

Esta Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS”,no realiza un control y administración de recursos en la unidad financiera, el personal desconoce el desempeño laboral a ejecutarse en sus puestos o áreas de trabajo.

La empresa no está en capacidad de cancelar sus obligaciones y no tiene disponibilidad para pagar sus pasivos corrientes, no hay a la correcta recuperación de cartera, porque sus clientes tardan en cancelar, el inventario tarda en recuperar su efectivo invertido en mercaderías durante dos años, la solvencia de su patrimonio es de baja rentabilidad, con relación a sus obligaciones, el porcentaje del activo ha sido financiado con fondos ajenos, quedando un porcentaje de utilidad bajo, para la empresa por cada dólar que vende.

El ineficaz Control y Administración de Recursos incide en la información financiera de la Empresa “SUELÉCTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato, no cuenta con una normativa legal que exija la aplicación de herramientas administrativas y normas de prudencia financiera, al darse este conflicto este se convierte en un ente deficiente en su trabajo.

La presente propuesta daría una solución al problema, al proponer técnicas y métodos para el análisis e implementación de la gestión financiera, brindando garantías de exactitud, rapidez y confidencialidad en toda la información de la empresa.

Este propuesta no es sencilla, sus procedimientos a la vez implican una enorme responsabilidad, demanda cuidado y acertada resolución de los casos que se presenten y debiendo ser convenientemente atendidos con la tranquilidad y ponderación necesaria. Al no existir técnicas y métodos para el análisis de la gestión financiera, no hay controles adecuados, la función administrativa no existe, ni las medidas para corregir el desempeño de los empleados.

### **6.3. JUSTIFICACIÓN**

La Administración moderna de los negocios en la actualidad requiere de herramientas como el Análisis Financiero que le permita acompañar la gestión y conducir a la empresa hacia objetivos claramente establecidos y resultados positivos. El análisis financiero es una herramienta de control muy importante que permite a esta empresa a corto plazo información para poder medir, evaluar y analizar el desempeño de las operaciones y sus responsabilidades.

Esta empresa en la actualidad no mantiene importantes equipos de análisis y control financiero, pues la Gerencia debe mantener contacto permanente con la información financiera básica, ya que son generadas de la misma a través de su gestión.

Es muy importante establecer un Análisis Financiero que ayudará a entender con detalle la situación interna de la empresa “SUELECTRICA SUMINISTROS”, para establecer los elementos clave sobre los que se establecerá metas específicas y objetivas.

A través de este proyecto la Gerencia de “SUELECTRICA SUMINISTROS”, podrá planear y controlar efectivamente.

### **6.4. OBJETIVOS**

#### **6.4.1 Objetivo General**

- Contribuir con el desarrollo, a través del diseño e implementación de métodos y técnicas en la gestión financiera, brindando garantías de exactitud, rapidez y confidencialidad en toda la información de la Empresa “SUELECTRICA SUMINISTROS” de la ciudad de Ambato.

#### **6.4.2 Objetivos Específicos**

- Facilitar la Gestión Financiera
- Mejorar la presentación oportuna de la información gerencial requerida para la toma de decisiones.
- Orientar de forma coordinada y armónica la aplicación de mecanismos encaminados hacia la eficiente utilización de los recursos disponibles.
- Asegurar el óptimo cumplimiento de cada una de las fases del proceso presupuestario, en el tiempo y forma requerido, para la buena marcha de la empresa.
- Asegurar que la ejecución financiera se programe y desarrolle coordinadamente, utilizando las técnicas apropiadas y asignando los recursos según las necesidades.
- Utilizar la información financiera como elementos dinámicos para la corrección de desviaciones en la programación de acciones.

#### **6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

Se realizara la presente propuesta, con la debida autorización de la gerencia y la colaboración del personal, se podrá analizar los siguientes factores fundamentales que se detallan a continuación.

##### **6.5.1. Factibilidad Económica**

La presente propuesta es factible puesto que para la misma se dispone de recursos humanos, financieros y materiales suficientes para la ejecución, así como también cuenta con el compromiso de la administración de la empresa y personal

asignado en las diferentes tareas de ejecución, consiguiendo de esta manera ser más ágiles y eficientes en los procesos, para mejorar la imagen de la empresa.

Esta propuesta no significará egresos económicos para “SUELECTRICA SUMINISTROS” por cuanto se realizará con el personal los recursos ya existentes.

### **6.5.2 Factibilidad Social**

El principio fundamental es la de vender suministros de calidad a un precio competitivo en el mercado y conjuntamente dar un servicio de calidad que garantice el bienestar de los clientes externos y el crecimiento de “SUELECTRICA SUMINISTROS”, con la presente propuesta se busca dar un correcto asesoramiento al Control y Análisis Financiero, y como consecuencia logre el retorno del dinero con su respectiva utilidad.

### **6.5.3 Factibilidad Institucional**

La propuesta servirá para fortalecer los vínculos de comunicación entre los clientes internos y externos de “SUELECTRICA SUMINISTROS”, logrando la confianza de los clientes y el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Esto permitirá ser más competitivos con el resto de almacenes que brinden el mismo servicio en la localidad.

## **6.6. FUNDAMENTACIÓN**

Este proyecto de gestión Administrativa, compara los Estados Financieros de un periodo determinado, para saber como consecuencia si se obtiene un rendimiento o una pérdida.

Permitirá a la Gerencia de la Empresa “SUELECTRICA SUMINISTROS” , conocer y determinar, sí, los planes y proyecciones de ventas son o no

satisfactorios. Si no lo son deberá buscar la forma o medios alternos para obtener resultados positivos.

Resulta totalmente útil como medio de comunicación entre la Gerencia y el personal a sus órdenes, para conseguir sean más conscientes y pueda resolver los problemas de los subordinados.

Reconoce la necesidad y estimula que la delegación de responsabilidades y la participación del personal, en consecuencia, se puede mejorar la motivación y la cooperación.

La gerencia puede descentralizar las responsabilidades y mantener a través del Análisis Financiero un control sobre el funcionamiento de la empresa.

Se fundamenta este análisis en ser el soporte para la asignación de recursos y constituir como una herramienta útil para controlar el desempeño real.

## **6.7. METODOLOGÍA Y MODELO OPERATIVO**

### **6.7.1 Diagnóstico Estratégico**

#### **6.7.1.1 Análisis Interno**

Determinar la situación actual de la institución con todas sus fortalezas y debilidades.

#### **Capacidad Directiva**

- Uso de planes estratégicos
- Flexibilidad de la estructura organizacional
- Evaluación de la Gestión

### **Capacidad Competitiva**

- Investigación y desarrollo de nuevos productos
- Participación en el mercado
- Campana Publicitaria
- Precio
- Calidad de servicio

### **Capacidad Financiera**

- Rentabilidad
- Capacidad de endeudamiento
- Liquidez
- Recuperación de Cartera

### **Capacidad Tecnológica**

- Procedimientos administrativos, operativos y técnicos
- Equipamiento para seguridad
- Nivel de integración
- Capacidad de innovación
- Infraestructura física

### **Capacidad de Talento Humano**

- Motivación al personal
- Posibilidades de ascenso
- Capacitación
- Estabilidad Laboral

### **6.7.1.2 Análisis Externo**

La organización no existe ni puede existir fuera de un ambiente, fuera de ese entorno que le rodea; así que el análisis externo permite fijar las oportunidades y amenazas que el contexto puede presentarle a una organización para su correspondiente desenvolvimiento, y mediante ellos identificar las oportunidades y amenazas del entorno.

#### **Factores Económicos**

- Inflación
- Producto interno bruto
- Precio del petróleo
- Las tasas de interés

#### **Factores Políticos**

- Nuevas elecciones
- Reformas a las Leyes y Reglamentos

#### **Factores Sociales**

- Desempleo
- Subempleo
- Sistema de educación desactualizado
- Creencias
- Cultura

### **Factores Tecnológicos**

- Maquinaria y equipos
- Vehículos
- Paquetes de software

### **Factores Competitivos**

- Calidad
- Precio
- Publicidad
- Variedad de productos

### **Factores Geográficos**

- Regiones
- Clima
- Ubicación

#### **6.7.1.3 Análisis FODA**

Este análisis FODA o DOFA, constituye uno de los factores claves relacionados con las estrategias para mejorar y fortalecer el Control de la empresa “Suelectrica Suministros”:

## ANALISIS FODA

**Tabla#17.**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Apoyo del Gobierno Nacional con Microcréditos a las empresas privadas, a través del Banco de Fomento.</li> <li>➤ Obtener mayor competitividad y posicionamiento en el mercado.</li> <li>➤ Acceso a líneas de crédito locales y del exterior.</li> <li>➤ Servicio internacional de organismos extranjeros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Proliferación de nuevas almacenes de suministros electricos en la ciudad.</li> <li>➤ Situación política que pudiera afectar la economía del país.</li> <li>➤ Fenomenos naturales que afectan el entorno del país.</li> </ul>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacitación personal.</li> <li>➤ Incrementar la confianza de los clientes.</li> <li>➤ Mejorar el nivel de gestión.</li> <li>➤ Publicidad, darse a conocer en la Region Centro.</li> <li>➤ Estabilidad laboral.</li> <li>➤ Buena imagen comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ausencia de mando de la Gerencia, afecta a la toma de decisiones.</li> <li>➤ Ausencia de organización administrativa y Financiera.</li> <li>➤ Reducidad líneas de crédito.</li> <li>➤ Falta de reglamentos e instructivos y politicas.</li> </ul>

*Elaborado por: RUIZ Alexandra*  
*Fuente: Investigación directa*

## **6.7.2 Direccionamiento Estratégico**

El direccionamiento estratégico es conocido también como filosofía institucional, cultural estratégica o pensamiento estratégico, constituye además una de las fases del proceso de la Planificación Estratégica.

Es la imagen del futuro de la empresa que se desea.

Constituye el pensamiento estratégico de la alta dirección, sus valores, filosofía, aspiraciones, de la posición que pretende ocupar.

### **6.7.2.1 Visión**

El termino de visión esta inherentemente orientado hacia el futuro de una institución, ayudando en la toma de decisiones de la administración del negocio.

#### **Interrogantes básicos para formular la visión?**

- Cual debe ser el rol, o negocio ideal?
- Cual será la posición futura de la organización en su entorno?
- En que tiempo alcanzará lo propuesto?
- Que principios y valores necesita resaltar?

#### **Visión de la Unidad del negocio**

- Posición en el mercado:  
Líder
- Tiempo:  
2014

- **Ámbito del mercado:**  
Regional
- **Principios y valores:**  
Calidad  
Honestidad  
Precios

## **VISION**

Ser los líderes en la distribución de Suministros Eléctricos, en el 2014, reconocida a nivel Regional por sus precios, calidad y honestidad, cumpliendo con los principios éticos de responsabilidad, apoyados en un equipo humano comprometido.

*Elaborado por: RUIZ Alexandra*  
*Fuente: Investigación directa*

### **6.7.2.2 Misión**

Uno de los aspectos más importante dentro del proceso de planeación estratégica es la Misión, que constituye el enunciado breve y claro de las razones que justifican la existencia de la empresa.

El propósito fundamental de la misión consiste en dar claridad el alcance y dirección de las actividades de la Institución.

#### **Interrogantes para formular la Misión**

- Cuales son los clientes?
- Cual es la naturaleza del negocio?
- Porque existimos?
- Cual es el factor diferenciador o distintivo de la institución?
- Cuales son o serán los valores y principios mas trascendentes para la institución?

## Misión de la Empresa.

- **¿Quiénes son los clientes?**  
Constructoras y clientes particulares.
- **¿Cual es la naturaleza del negocio?**  
Venta de Suministros Eléctricos.
- **¿Qué se brinda a la comunidad?**  
Productos competitivos e innovadores en materiales eléctricos.
- **¿Cual es el factor diferenciador o distintivo de la empresa?**  
Precio y calidad del producto
- **¿Cuales son o serán los valores y principios mas trascendentales para la institución?**  
Honestidad, profesionalismo.

## MISIÓN

Brindar a las constructoras y clientes particulares, productos eléctricos competitivos e innovadores, ofertando los mejores precios y calidad, mediante un servicio profesional y honesto del personal.
---

### 6.7.3 Políticas Estratégicas

David Fred define: “lo que se puede hacer o no hacer para lograr las metas y objetivos de una organización. Las políticas permiten saber tanto a empleados como a gerentes lo que se espera de ellos, aumentando la posibilidad de que las estrategias se ejecuten de manera exitosa”.

- Mejorar la infraestructura y equipamiento la empresa.
- Elevar los niveles de ventas y aprovechamiento de recurso humano, sistemas informáticos.
- Procedimientos estandarizados que eliminen las improvisaciones y ofrezcan agilidad en al prestación del servicio.
- Incrementar la capacidad operativa de la empresa.
- Eliminar tareas improductivas
- Control contable que proporcione información oportuna y considere el uso total de recursos utilizados en el proyecto.
- Capacitación permanente al personal.

#### **6.7.4. Estructura de Servicio**

La prosperidad de un negocio depende de la conservación y crecimiento de los beneficios, es por ello que se ven en al necesidad de investigar y desarrollar nuevos servicios.

- Contratar a un Técnico de electricidad, que se traslade con los clientes, para prestar sus servicios y vender los productos.
- Colocar una vitrina para los nuevos productos y las ofertas.

#### **6.7.5 Servicio al Cliente**

“El conjunto de prestaciones que el cliente espera, además del producto o del servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y la reputación del mismo” HAROVITZ.

### **6.7.5.1 Factores en el Servicio al Cliente**

Veamos los factores que intervienen en el servicio al cliente y en los cuales debemos trabajar para poder brindar un buen servicio o atención al cliente:

#### **➤ Amabilidad**

Se debe mostrar amabilidad con todos y cada uno de los clientes, y bajo cualquier circunstancia. Ésta debe estar presente en todos los trabajadores de la empresa, desde el encargado de la puerta hasta el dueño de la empresa. Siempre se debe saludar, mostrar una sonrisa sincera, ser cortés, atento, servicial, y siempre dar las gracias.

#### **➤ Ambiente agradable**

Un ambiente agradable es un ambiente en donde el cliente se sienta a gusto. Puede ser generado por empleados que muestren un trato agradable o cordial con el cliente, por una buena decoración, por una buena disposición de los elementos del local, por una buena disposición de la iluminación, etc.

#### **➤ Comodidad**

El cliente debe contar con todas las comodidades posibles. Para ello el local del negocio debe contar con un espacio lo suficientemente amplio como para que el cliente se sienta a gusto. Se debe contar con sillas o sillones cómodos, mesas amplias, estacionamiento vehicular, un lugar en donde el cliente puede dejar guardadas sus pertenencias, y entre otras.

➤ **Trato personalizado**

Brindar un trato personalizado consiste procurarle al cliente un trato personal. Para ello es posible ofrecerle promociones u ofertas exclusivas, brindarle un producto o servicio que satisfaga sus necesidades particulares, o darle mayor autoridad a un trabajador para que él mismo sea capaz de hacer concesiones, atender un reclamo o queja, y solucionar el problema de un cliente, y, de ese modo, evitar que el cliente tenga que estar siendo remitido a otros trabajadores, y que tenga que explicar su problema a todo el mundo.

➤ **Rapidez en el servicio**

No se le debe hacer esperar de más al cliente, y más bien atenderlo con la mayor rapidez posible. Una forma de lograr ello es creando procesos simples y eficientes, por ejemplo, haciendo uso de programas informáticos que permitan recibir con mayor rapidez los pedidos del cliente.

➤ **Higiene**

El local debe contar con todas las normas de higiene establecidas, los baños siempre deben estar limpios, no deben haber papeles en el piso, los empleados deben estar bien aseados y con el uniforme o la vestimenta impecable.

➤ **Seguridad**

El local debe contar con todas las medidas de seguridad posibles, no solo para que puedan ser usadas en caso de alguna emergencia, sino también, para que el cliente esté consciente de ellas y se sienta seguro. Se debe contar con suficiente personal de seguridad, marcar las zonas de seguridad, señalar las vías de escape, contar con botiquines médicos, y otros.

### ➤ **El servicio de post venta**

El servicio al cliente no sólo debe brindarse durante el proceso de venta, sino también, una vez que la venta se haya concretado.

Además de los beneficios que otorga el brindar un buen servicio al cliente, tales como la posibilidad de que el cliente nos vuelva a visitar y que nos recomiende con otros consumidores, brindar un buen servicio de post venta nos otorga la posibilidad de mantenernos en contacto y alargar la relación con el cliente.

Y, de ese modo, poder, por ejemplo, conocer sus impresiones luego de haber hecho uso del producto, estar al tanto de sus nuevas necesidades o preferencias, hacerle saber de nuestras nuevas ofertas o promociones, etc.

### **6.7.6 Estrategias Publicitarias**

Los años 90 marcan la era de las estrategias. En esta época no sólo hay que encontrar un hueco en la mente del consumidor, sino que hay que ser el primero en acceder a ella, a través de las comunicaciones publicitarias, logrando así un posicionamiento fuerte, coherente y constante, que se haga con todas las ventas de liderazgo.

#### **6.7.6.1 Estrategias Publicitarias de Fidelización**

En “SUELECTRICA SUMINISTROS” se aplicará esta estrategia publicitaria de fidelización, que trata de retener a los consumidores del producto, y mantener su fidelidad de compra y consumo, ya que los clientes son constructores y ellos

compran grandes cantidades de productos. Es decir, lograr un mercado cautivo, que garantice las ventas futuras con las correspondientes evoluciones de precio.

#### **6.7.6.2 Objetivos publicitarios que se plantean “SUELECTRICA SUMINISTROS” son:**

- Resaltar la presencia de la empresa, aumentando la cantidad y frecuencia de campañas publicitarias.
  
- Actualizar la marca, modificando el anagrama y/o logotipo de la empresa, para lograr un nuevo posicionamiento de la misma, en su tarea de rejuvenecimiento, o bien, cambiando los ejes de comunicación y tratamiento de las campañas publicitarias.

#### **6.7.7 Punto de Equilibrio**

Es el nivel de ventas que permite cubrir los costos, tanto fijos como variables. Dicho de manera más simple, es el punto en el cual la empresa no gana ni pierde, es decir, su beneficio es igual a cero.

#### **¿Para qué sirve?**

Si el punto de equilibrio determina el momento en el que las ventas cubren exactamente los costos, entonces, un aumento en el nivel de ventas por encima del nivel del punto de equilibrio, nos dará como resultado algún tipo de beneficio positivo. Y así, una disminución ocasionará pérdidas. Este cálculo es útil, al comienzo, para conocer el nivel mínimo de ventas a fin de obtener beneficios y recuperar la inversión. Una vez en marcha el emprendimiento, vas a poder saber si el nivel de ventas alcanza para cubrir costos, y de no ser así, podrías realizar cualquier modificación que sea conveniente.

## DETALLE GASTOS

### GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla #18

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA DE COMPRA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos del personal oficinas		6.00	2.00	1,165.42	13,984.99
Utiles de oficina		1.00	1.00	21.01	252.12
Teléfono		50.00	1.00	50.00	600.00
Internet		30.00	1.00	30.00	360.00
Depreciación Equipo Computacional				33.25	399.00
Depreciacion Muebles y Enseres				3.27	39.29
Depreciacion Equipo Oficina				0.30	3.60
Amortizacion				25.00	300.00
<b>TOTALES</b>	<b>0.00</b>	<b>87.00</b>	<b>5.00</b>	<b>1,328.25</b>	<b>15,939.00</b>

### GASTOS DE VENTAS

Tabla # 19

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA DE COMPRA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos vendedores		4.00	1.00	1,028.75	12,345.02
Publicidad	3.00	20.00	3.00	60.00	720.00
Energia eléctrica	kvh	80.00	1.60	128.00	1,536.00
Agua				25.00	300.00
Mantenimientos Equipos				10.00	120.00
<b>TOTALES</b>	<b>3.00</b>	<b>104.00</b>	<b>5.60</b>	<b>1,251.75</b>	<b>15,021.02</b>

### GASTOS FINANCIEROS

Tabla #20

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA DE COMPRA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Intereses Préstamo				50.28	603.35
<b>TOTALES</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>50.28</b>	<b>603.35</b>

*Fuente: Empresa "SUELÉCTRICA SUMINISTROS"  
Investigado por: Ruiz. Alexandra*

## INGRESOS

**Tabla #21**

PRODUCTOS	CAN	PRECIO	TOTAL
		UNIT.	
Ventas Anuales	2,184.00	25.00	54,600.00
<b>TOTALES</b>			<b>54,600.00</b>

*Fuente: Empresa "SUELÉCTRICA SUMINISTROS"*

*Investigado por: Ruiz Alexandra*

## PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos fijos	30,711.25
Costos variables	852.12
Costos totales	31,563.37
Ingresos totales	54,600.00
Número unidades	2,184.00

**Tabla#22**

Descripción	Costo fijo	Costo Variable	Costo Total
Detalle de costos	0.00	0.00	0.00
Gastos de Administración	15,086.88	852.12	15,939.00
Gastos de Ventas	15,021.02	0.00	15,021.02
Gastos Financieros	603.35	0.00	603.35
<b>SUMAN</b>	<b>30,711.25</b>	<b>852.12</b>	<b>31,563.37</b>

*Fuente: Empresa "SUELÉCTRICA SUMINISTROS"*

*Investigado por: Ruiz Alexandra*

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

P.E. \$ = 30,711.25 0.984393407

P.E. \$ = 31,198.14 USD en ventas al año

2,599.85 USD en ventas mensuales

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

$$\% \text{ P.E.} = 31,198.14 * 100 / 54,600.00$$

$$\% \text{ P.E.} = 57.14\%$$

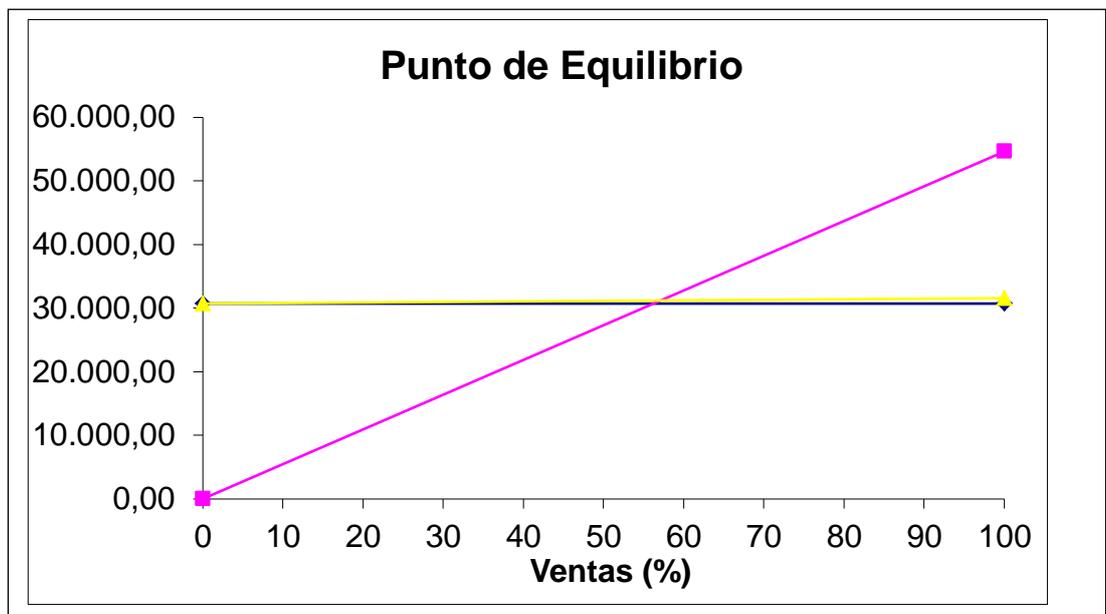
➤ **Punto de Equilibrio \$ = Costo fijo / (1 - (Costo variable/Ingresos de venta))**

$$\text{P.E. \$} = 30,711.25 \quad 0.984393407$$

$$\text{P.E. \$} = 31,198.14 \text{ USD en ventas al año}$$

$$2,599.85 \text{ USD en ventas mensuales}$$

**Gráfico # 13**



*Fuente: Empresa "SUELÉCTRICA SUMINISTROS"  
Investigado por: Ruiz Alexandra*

El punto de equilibrio nos indica que se debe vender US\$31198,14 dólares al año, para que “SUELECTRICA SUMINISTROS” pueda sustentar sus costos fijos y variables, agregando que con estas cifras no obtiene ganancia y tampoco pierde. Estos datos fueron tomados del año 2011.

### **6.7.8 Análisis Estados Financieros**

Las finanzas proporcionan información suficiente y competente a la hora de tomar decisiones; sin embargo, es de suma importancia realizar una planificación financiera, que se define como proceso que proporciona una guía para dirigir, coordinar y controlar las acciones de la empresa para alcanzar sus objetivos (Gitman, 2003).

En la planificación financiera, se estructuran las acciones financieras a corto, mediano y largo plazo, el impacto que estas acciones van a tener en la organización.

Para realizar el análisis financiero se utilizan principalmente las razones financieras que permiten revisar la situación financiera y económica de la entidad en un momento determinado, es decir estas razones dan indicadores para conocer si la entidad sujeta a evaluación es solvente, productiva, si tiene liquidez, etc.

#### **6.7.8.1 Análisis Horizontal**

Este tipo de análisis tiene como objetivo primordial medir el grado de desarrollo de la empresa, como se ha invertido los recursos disponibles en las operaciones de la misma.

Cuando se utiliza esta técnica se relaciona un año base, ese año constituye el 100%, para los otros años se expresan como porcentajes de las respectivas partidas del año base.

En consecuencia podemos indicar que el análisis horizontal es un procedimiento dinámico, ya que detecta los cambios que se han presentado en las diferentes cuentas a través del tiempo.

**"SUELECTRICA SUMINISTROS"**  
**ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010 y 2011**

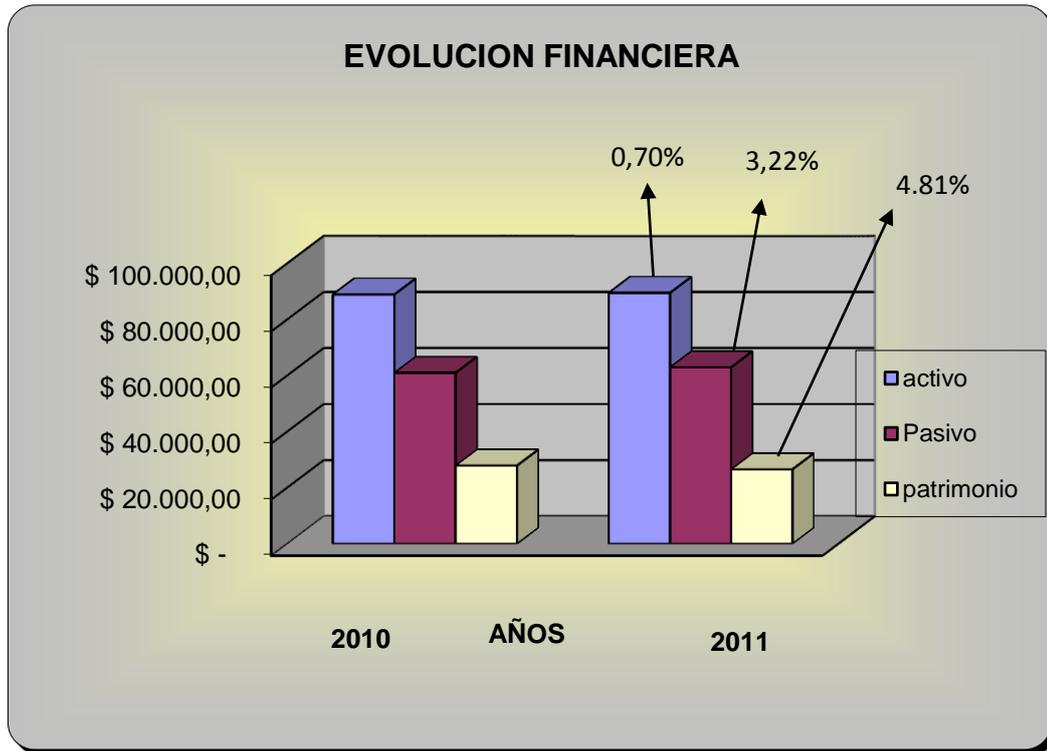
Tabla#23

	2010	2011	Var. 2011 - 2010	
			VAR. ABSOLUTA	VAR. RELATIVA
<b>ACTIVOS</b>			\$ -	
<b>CORRIENTE</b>			\$ -	
Caja	\$ 1.246,83	\$ 1.288,35	\$ 41,52	
Caja Chica	\$ 499,10	\$ 515,72	\$ 16,62	
Bancos	\$ 9.994,27	\$ 9.747,78	\$ -246,49	
<b>EXIGIBLE</b>				
Clientes	\$ 12.271,51	\$ 13.012,95	\$ 741,44	
Provision Ctas. Incobrables	\$ -630,32	\$ -651,25	\$ -20,93	
Credito Tributario a favor del Cont.	\$ 1.599,28	\$ 1.301,39	\$ -297,89	
Anticipo Empleados	\$ 545,14	\$ 562,46	\$ 17,32	
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 7.618,09	\$ 7.872,15	\$ 254,06	
<b>REALIZABLE</b>				
Inventario	\$ 23.255,12	\$ 27.245,76	\$ 3.990,64	
<b>TOTAL CORRIENTE</b>	<b>\$ 56.399,02</b>	<b>\$ 60.895,31</b>	<b>\$ 4.496,29</b>	<b>7,97%</b>
<b>FIJO</b>				
Muebles y Enseres	\$ 13.098,54	\$ 11.788,74	\$ -1.309,80	
Equipo de Oficina	\$ 6.401,71	\$ 5.974,71	\$ -427,00	
Vehiculos	\$ 13.466,36	\$ 10.737,20	\$ -2.729,16	
Equipo de Computo	\$ 2.579,26	\$ 2.330,12	\$ -249,14	
Equipo de Seguridad	\$ 778,30	\$ 804,52	\$ 26,22	
Deprec. Acumulada Activo Fijo	\$ -5.314,78	\$ -4.550,20	\$ 764,58	

<b>TOTAL FIJO</b>	<b>\$ 31.009,39</b>	<b>\$ 27.085,09</b>	<b>\$ -3.924,30</b>	<b>-12,66%</b>
OTROS ACTIVOS				
Intereses Cargados por Anticipado	\$ 1.515,47	\$ 1.565,11	\$ 49,64	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$ 1.515,47</b>	<b>\$ 1.565,11</b>	<b>\$ 49,64</b>	
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 88.923,88</b>	<b>\$ 89.545,51</b>	<b>\$ 621,63</b>	<b>0,70%</b>
PASIVO				
CORTO PLAZO				
Proveedores	\$ 14.656,62	\$ 15.436,76	\$ 780,14	
Obligaciones Financieras	\$ 14.202,05	\$ 22.026,24	\$ 7.824,19	
<i>Con la Administración Tribut.</i>	\$ 3.255,98	\$ 3.364,19	\$ 108,21	
<i>Provisiones Beneficios Sociales</i>	\$ 2.492,10	\$ 2.775,07	\$ 282,97	
<i>Con el IESS</i>	\$ 1.362,13	\$ 1.407,75	\$ 45,62	
<i>Con Empleados</i>	\$ 1.626,66	\$ 1.847,33	\$ 220,67	
<i>Participac. Trabajadores por paga del ejercicio</i>	\$ 1.244,79	\$ 1.285,07	\$ 40,28	
LARGO PLAZO				
Documentos por Pagar (Personas Naturales)	\$ 2.759,44	\$ 2.126,99	\$ -632,45	
Automotores de la Sierra	\$ 8.232,69	\$ 6.527,36	\$ -1.705,33	
Obligaciones Bancarias ( Bco. Pichincha)	\$ 11.190,03	\$ 6.190,03	\$ -5.000,00	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 61.022,49</b>	<b>\$ 62.986,79</b>	<b>\$ 1.964,30</b>	<b>3,22%</b>
PATRIMONIO				
Capital Social	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ -	0,00%
Reservas	\$ 4.971,73	\$ 5.469,16	\$ 497,43	10,01%
Utilidad del Ejercicio	\$ 14.929,66	\$ 13.089,56	\$ -1.840,10	-12,33%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 27.901,39</b>	<b>\$ 26.558,72</b>	<b>-\$ 1.342,67</b>	<b>-4,81%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 88.923,88</b>	<b>\$ 89.545,51</b>	<b>\$ 621,63</b>	<b>0,70%</b>

*Fuente: Empresa "SUELÉCTRICA SUMINISTROS"  
Investigado por: Ruiz, Alexandra*

**Gráfico #14**



*Fuente: Empresa "SUELÉCTRICA SUMINISTROS"  
Investigado por: Ruiz Alexandra*

Como podemos observar en el gráfico y en el análisis realizado observamos que la empresa ha tenido un mínimo incremento en los últimos años:

En 2011 con respecto del 2010 ha incrementado, creando así una empresa con:

Activo 0.70%

Pasivo 3.22%

5%

Patrimonio -4.81%

## **6.8. ADMINISTRACIÓN**

La planificación financiera es una parte importante de las operaciones de la empresa “SUELECTRICA SUMINISTROS”, porque proporcionara esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de esta con el propósito de lograr los objetivos propuestos.

El Gerente tiene una gran importancia dentro de la empresa, pues debe tomar decisiones cada vez más complejas, para poder adaptarse al entorno. Sobre el recaee de forma directa en proceso de Planeación y Control.

Si el Gerente no se desempeña correctamente puede darse grandes consecuencias como la quiebra de esta empresa.

El Gerente debe reunir capacidades como la adaptación del cambio, la planeación eficiente de la cantidad de dinero a utilizarse en esta empresa, supervisar la asignación de dinero y obtenerlo mediante el incremento de ventas, esto daría el existo de esta empresa. Si el dinero fuera mal asignado, se retrasaría el crecimiento económico.

## **6.9. PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN**

En este tiempo un análisis financiero no es suficiente, pues este se basa principalmente en ratios financieros, que son una forma útil de recopilar los datos financieros. En el análisis debe considerar las tendencias estratégicas y económicas de la empresa como se ha hecho en este trabajo.

Para desarrollar este proyecto se va elaborar un Plan de Acción, en el cual constara el conjunto de actividades que la empresa debe desarrollar, para lograrlo.

**“SUELECTRICA SUMINISTROS”**

**PLAN DE ACCION**

**2012**

**Tabla#24**

ESTRATEGIA	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA	RECURSOS
Formular un plan de capacitación al personal	Coordinar con el Secap, para saber fecha y tiempos, para poder asistir.	Jefe de ventas	A partir de septiembre 2012	RRHH Físicos
Investigación sobre nuevos productos y promociones	Elaborar un plan de investigación para nuevos proveedores	Gerente	Julio 2012	Gerencia
Proyectar la imagen de la institución ante el Colegio de Ingenieros y arquitectos para ofertar los productos	Realizar propuestas y descuentos, mediante publicidad.	Gerente Jefe de ventas	Agosto 2012	Gerencia Ventas
Organización y Control Administrativo y Financiero	Proyectar actitud de servicio a la comunidad	Gerente Contador Jefe de Ventas	Julio 2012	Gerencia Contabilidad Ventas
Penetración en el mercado Regional	Aplicar estrategias de servicio, publicidad.	Gerencia Jefe de Ventas	Noviembre 2012	Gerencia Jefe de ventas

*Elaborado: La Investigadora*

*Fuente: Investigación directa*

## C. MATERIALES DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### BIBLIOGRAFÍA

- ABRIL, Víctor “Elaboración de Proyectos de investigación Científica”, Maestría en Psicología Educativa, Centro de estudios posgrados, Universidad Técnica de Ambato, Ambato-Ecuador, 2005 varias paginas .
- ALVARADO, Patricio “Nociones Fundamentales de Investigación Científica” Segunda Edición Quito (1983)
- BENÍTEZ SÁN CHEZ, Vicente Curso de Administración y Control de Inventarios Apartado Plaza las Américas.
- BERNARD Hargadon, “**Principios** de Contabilidad” Editorial NORMA. Cali Colombia (1984)
- BESLEY, SCOTT BRIGHAM, Eugene Fundamentos de administración Financiera, Doceava Edición
- KOONTZ Harold y WEIHRICH Heinz, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Págs. 6 y 14.
- Del libro: «Administración Un Perspectiva Global», 12ª. Edición, de Del libro: «Administración y Dirección». De Díez de Castro Emilio Pablo, García del Junco Julio, Martín Jimenez Francisca y Periañez Cristobal Rafael, McGraw-Hill Interamericana, 2001, Pág. 4.
- Del libro: «Administración», Novena Edición, de Hitt Michael, Black Stewart y Porter Lyman, Pearson Educación, 2006, Pág. 8.
- Del libro: «Administración», Octava Edición, de Robbins Stephen y Coulter Mary, Pearson Educación, 2005, Págs. 7 y 9.
- Del libro: «Introducción a la Teoría General de la Administración», Séptima Edición, de Chiavenato Idalberto, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 10.
- Del libro: «Teorías de la Administración», de Oliveira Da Silva Reinaldo, International Thomson Editores, S.A. de C.V., 2002, Pág. 6.
- DIEMERINO EDITORES 2004

- EDITORIAL PANAMERICANA, “Diccionario de Contabilidad y Finanzas “ varias paginas
- HERRERA E. Luís; MEDINA F. Arnaldo, NARANJO L. Galo Tutoría de la Investigación Científica
- MC.GRAW –HILL GERARDO GUAJARDO Contabilidad
- TERRY, George R. Principio de administración: Administración una perspectiva global
- ZAPATA Pedro “Contabilidad General ” Cuarta edición Editorial Mc Graun (2004)

## **LINKOGRAFÍA**

- [www.google.com](http://www.google.com) Control y Administración
- [ww.gestiopolis.com](http://ww.gestiopolis.com) Administración Contable
- [www.contabilidad.org](http://www.contabilidad.org) Auditoria Financiera
- [www.abc.com](http://www.abc.com) Financiamiento

# **ANEXOS**

#### 4.4 ANEXOS

#### Anexo N° 1

#### Ficha de Observación

**Tabla#20**

INDICADOR	ALTERNATIVAS				
	MUY BUENA	BUENA	REGULAR	DEFICIENTE	OBSERVACION
a) Acciones a las tareas por parte de los empleados.					
b) Acciones en torno a la prestación de servicios acorde a la necesidad de los usuarios.					
c) Acciones de acuerdo a la utilización de recursos adecuados y oportunos.					
d) Acciones en torno a las metas establecidas por la empresa SUELÉCTRICA SUMINISTROS en lo correspondiente a la información financiera					
e) Acciones en cuanto a la planificación, evaluación de los procesos de control y administración de recursos					
f) Acciones tendientes a mantener buena comunicación entre gerente y personal de trabajo.					

*Realizado por: La Investigadora*

## ANEXO #2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL**  
**TÍTULO DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**GUÍA DE ENTREVISTA CLIENTES INTERNOS**

**TÍTULO:** LA INFORMACIÓN FINANCIERA INCIDE EN EL CONTROL Y ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS EN LA EMPRESA “SUELECTRICA SUMINISTROS”

Nombre del gerente.....

Nombre o Razón Social a la que representa.....

Dirección.....

Teléfono.....

**CUESTIONARIO:**

11. ¿La empresa está en capacidad de cancelar sus obligaciones?
12. ¿Cuál es su disponibilidad para pagar sus pasivos corrientes?
13. ¿Es suficiente su Capital de Trabajo?
14. ¿Con que rapidez se convierten en efectivo las cuentas por cobrar?
15. ¿Cuántos días tardan sus clientes en cancelar las deudas?
16. ¿Cuántas veces rota el inventario para convertirse en efectivo o Ctas. Por cobrar?

17. ¿Qué tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser vendido?
18. ¿Cuántas veces la empresa para pagar sus obligaciones en un año?
19. ¿Qué tiempo utiliza la empresa para recuperar su efectivo invertido en mercaderías?
20. ¿Qué tiempo utiliza la empresa para pagar sus obligaciones?
21. ¿Cuál es la solvencia de su patrimonio con relación a sus obligaciones?
22. ¿Qué porcentaje del activo ha sido financiada con fondos ajenos?
23. ¿Qué porcentaje de utilidad le queda a la empresa por cada dólar que vende?
24. ¿Conoce usted sobre el EVA?

**ANEXO #3**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL**  
**TÍTULO DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ENCUESTA CLIENTES EXTERNOS**

**TÍTULO:** LA INFORMACIÓN FINANCIERA INCIDE EN EL CONTROL Y ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS EN LA EMPRESA “SUELECTRICA SUMINISTROS”

Nombre del gerente.....

Nombre o Razón Social a la que representa.....

Dirección.....

Teléfono.....

**CUESTIONARIO:**

**CUESTIONARIO:**

3. ¿Con que frecuencia paga su crédito a la Empresa?

a) Cada mes ( )

b) Cuando recuerdo ( )

c) Cuando me llaman de la empresa ( )

d) Cuando tengo dinero ( )

4. ¿La empresa le recuerda oportunamente el vencimiento de sus valores mensuales a pagar?

a) Siempre ( )

b) A veces ( )

c) Nunca ( )

5. ¿Le gustaría que le recuerden cada mes su deuda con la empresa?  
SI ( ) NO ( )
6. ¿Existe personal destinado a la recuperación de la deuda?  
a) No existe ( )  
b) Poco personal ( )  
c) Suficiente personal ( )
7. ¿Cuál de los aspectos considera usted, que deben mejorarse en la empresa?  
a) La atención al personal ( )  
b) Rapidez en la recepción del dinero ( )  
c) Documentación requerida ( )  
d) El Control y Administración de Recursos ( )  
e) La Información Financiera ( )
8. ¿Qué tiempo permanece el inventario en bodega antes de ser entregado?  
a) Un día ( )  
b) Tres días ( )  
c) Ocho días ( )  
d) Quince días ( )  
e) Otro \_\_\_\_\_

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NUMERO RUC:** 1801844844001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** CORDOVA PAZMIÑO MONICA DEL CARMEN  
**NOMBRE COMERCIAL:** SUELECTRICA SUMINISTROS Y  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI  
**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** **NUMERO:**

<b>FEC. NACIMIENTO:</b>	17/11/1954	<b>FEC. ACTUALIZACIÓN:</b>	31/01/2012
<b>FEC. INICIO ACTIVIDADES:</b>	02/02/1995	<b>FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:</b>	08/05/2006
<b>FEC. INSCRIPCIÓN:</b>	18/06/1995	<b>FEC. REINICIO ACTIVIDADES:</b>	15/05/2006

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MATERIAL ELECTRICO

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**

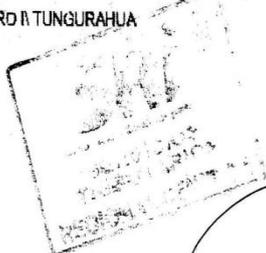
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: OLMEDO Número: 16-107 Intersección: MARGARITAS Referencia: BARRIO MIRAFLORES, ATRAS DEL HOTEL CAROLINA Teléfono: 032827313

**DOMICILIO ESPECIAL:**

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

- \* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA\_PERSONAS NATURALES
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:</b>	del 001 al 002	<b>ABIERTOS:</b>	2
<b>JURISDICCION:</b>	REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA	<b>CERRADOS:</b>	0



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: LPLA020467

Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1580

Fecha y hora: 31/01/2012 12:55:00

## **ANEXO #4.**

### **DATOS DE LA EMPRESA**

- **Nombre Comercial:** SUELÉCTRICA
- **Tipo de Actividad:**
  - Distribuidor
  - Fabricantes
  - Servicios
- **Dirección:** Av. Bolivariana y Av El Condor diagonal al estadio alterno
- **País:** Ecuador
- **Provincia:** Tungurahua
- **Ciudad:** Ambato
- **Zona:** Oriente
- **Teléfono:** 03 2426-553
- **Celular:** 094151874
- **Fax:** 03 2409-913
- **Persona de Contacto:** Ing Ricardo Pico
- **Descripción Completa:** Almacén de suministros eléctricos y asesoría en electrónica pone a su disposición sus servicios técnicos, además materiales diodos, amperios, placas madre, switch y muchos materiales para sus circuitos