



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MODALIDAD: SEMIPRESENCIAL

Trabajo de graduación previo a la obtención del Título de Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría CPA.

TEMA:

“ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD
DE LA FERRETERÍA “FERRO METAL EL INGENIERO DE LA CIUDAD
DEL PUYO”

AUTOR: Cristian Bermeo

TUTOR: Eco. Alejandro Álvarez

Ambato-Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN O TITULACIÓN

CERTIFICA:

Yo, ALEJANDRO ÁLVAREZ, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema “Análisis de la información financiera y la Rentabilidad de la Ferretería “Ferro metal el ingeniero”, de la ciudad del Puyo” desarrollado por **BERMEO ZAMORA CRISTIAN DANNY**, egresado de la carrera de Contabilidad y Auditoría considero que dicho informe Investigativo, reúne los requisitos técnicos, científicos y reglamentarios.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el Organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por parte del Comisión calificadora designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 7 de Enero de 2015



TUTOR:

Eco. Alejandro Álvarez

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Dejo constancia de que el presente informe es el resultado de la investigación del autor, quien basado en los estudios realizados durante la carrera, investigación científica, revisión documental y de campo, ha llegado a las conclusiones y recomendaciones descritas en la Investigación. Las ideas, opiniones y comentarios vertidos en este informe, son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Ambato, 7 de Enero de 2015

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Cristian Danny Bermeo Zamora', enclosed within a blue oval scribble.

AUTOR

Bermeo Zamora Cristian Danny

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Cedo los derechos en línea patrimoniales de este trabajo de Investigación sobre el tema: “Análisis de la información financiera y la Rentabilidad de la Ferrería “Ferro metal el ingeniero”, de la ciudad del Puyo”, autorizo su reproducción total o parte de ella, siempre que esté dentro de las regulaciones del Universidad Técnica de Ambato, respetando mis derechos de autor y no se utilice con fines de lucro.

Ambato, 7 de Enero de 2015



AUTOR

Bermeo Zamora Cristian Danny

AL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

La comisión de Estudio y Calificación del Informe, sobre el Tema: “Análisis de la información financiera y la Rentabilidad de la Ferretería “Ferro metal el ingeniero”, de la ciudad del Puyo”, Presentada por el Sr. BERMEO ZAMORA CRISTIAN DANNY, egresado de la Carrera de CONTABILIDAD Y AUDITORÍA; Semestre 2013-2014, una vez revisada y calificada la investigación, se **APRUEBA** en razón de que cumple con los principios básicos técnicos y científicos de investigación y reglamentarios.

Por lo tanto, se autoriza la presentación ante los Organismos pertinentes.

LA COMISIÓN

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Ing. Ana Córdova

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Ing. Danilo Lozada

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Eco. Diego Proaño.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

A mi Padre Dios, por darme el regalo de la vida, el valor y la fuerza para luchar cada día para alcanzar mis metas.

A mis padres, por su amor, su paciencia pero sobre todo por su buen ejemplo y la importancia de los buenos valores que a través del camino me inculcaron, enseñándome cada día la diferencia entre el triunfo y la derrota.

A mis hermanos, por dejar marcado el camino hacia éxito.

A mi amada esposa, por ser el pilar fundamental en mi vida, por su apoyo incondicional y paciencia durante la culminación de este ciclo.

A mis hijos, por ser la fuente de inspiración para ser mejor cada día.

Cristian B.

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Contabilidad y Auditoría por tan valioso aporte al mejoramiento del Talento Humano, en especial al Eco. Alejandro Álvarez, quien fue mi guía durante la investigación y permitió la realización de este trabajo.

Al personal Administrativo y Operativo de la Empresa “Ferretería Ferro Metal El Ingeniero”, quienes colaboraron con la información necesaria.

Gracias a todos mis amigos a mi familia y de manera especial a mi esposa que estuvo siempre conmigo, por apoyo incondicional que me permitió terminar un peldaño más de estudios en mi vida.

Cristian B.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

	Pág.
Portada.....	i
Aprobación del Tutor	ii
Autoría del Trabajo de Graduación.....	iii
Cesión de Derechos de Autor.....	iv
Al Consejo Directivo.....	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Índice General de Contenidos	viii
Índice de Tablas	xii
Índice de Gráficos	xii
Índice de Anexos.....	xiii
Resumen Ejecutivo.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 Tema de investigación.....	3
1.2 Planteamiento del problema.....	3
1.2.1 Contextualización.....	3
1.2.1.1 Contexto macro	3
1.2.1.2 Contexto meso.....	6
1.2.1.3 Contexto micro.....	7
1.2.2 Análisis Crítico.....	8
1.2.2.1 Árbol de problemas	8
1.2.2.2 Relación causa-efecto.....	10
1.2.3 Prognosis	10
1.2.4 Formulación del problema	11
1.2.5 Preguntas directrices	11
1.2.6 Delimitación.....	12
1.3 Justificación.....	12
1.4 Objetivos	13
1.4.1 Objetivo general	13
1.4.2 Objetivos específicos	13
CAPITULO II.....	14
MARCO TEÓRICO	14
2.1. Antecedentes Investigativos.....	14
2.2. Fundamentaciones.....	20

2.2.1. Fundamentación filosófica	20
2.3. Fundamentación legal	21
2.4. Categorías Fundamentales	25
2.4.1. Superordinación conceptual	25
2.4.2. Subordinación conceptual: Variable Independiente.....	26
2.4.3. Subordinación conceptual: Variable Dependiente	27
2.5. Conceptualización de Variables	28
2.5.1. Marco conceptual V.I.: Análisis Información Contable	28
2.4.1.1. Contabilidad Financiera	28
2.4.1.2. Estados Financieros.....	28
2.4.1.3. Análisis de Información Financiera	33
2.5.2. Conceptualización Variable Dependiente:.....	38
2.4.2.1. Gestión Financiera	38
2.4.2.2. Indicadores Financieros	38
2.4.2.3. Rentabilidad	42
2.6. Hipótesis.....	47
2.7. Señalamiento variables de la hipótesis.....	47
CAPÍTULO III.....	48
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	48
3.1 Enfoque	48
3.2 Modalidad Básica de la Investigación.....	49
3.2.1 Investigación de campo.....	49
3.2.2 Investigación bibliográfica-documental.....	49
3.3 Nivel o Tipo de Investigación	49
3.3.1 Investigación descriptiva.....	50
3.3.2. Investigación exploratoria.....	50
3.3.3 Investigación asociación de variables	50
3.4 Población y Muestra.....	51
3.4.1 Población.....	51
3.4.2 Muestra.....	51
3.5 Operacionalización de las Variables	52
3.5.2 Variable Independiente:	53
3.5.1 Variable dependiente:.....	54
3.6 Plan de Recolección de Información.....	55
3.7 Plan de Procesamiento y Análisis	55
3.7.1 Procesamiento de información.....	55
3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados.....	56
CAPÍTULO IV	57
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	57
4.1 Análisis de los resultados de la lista de chequeo.....	57

4.2 Interpretación de los resultados.....	57
4.2.1 Análisis de los resultados de la entrevista.....	58
4.3 Verificación de Hipótesis.....	64
4.4. Análisis Horizontal.....	67
4.4.1. Indicadores de Liquidez.....	67
4.4.2. Capital neto de trabajo.....	68
4.4.3. Indicadores de utilización de activos.....	68
4.4.4. Indicadores de endeudamiento.....	69
4.4.5. Indicadores de cartera.....	69
4.4.7. Indicadores de rentabilidad.....	70
4.4.8. Indicadores de rentabilidad económica y financiera.....	70
4.5. Analisis vertical.....	71
4.5.1. Año 2013.....	71
CAPÍTULO V.....	75
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	75
5.1 Conclusiones.....	75
5.2 Recomendaciones.....	76
CAPÍTULO VI.....	77
LA PROPUESTA.....	77
6.1. Datos informativos.....	77
6.2. Antecedentes de la propuesta.....	78
6.3. Justificación.....	79
6.4. Objetivos.....	80
6.4.1. Objetivo General.....	80
6.4.1. Objetivo General.....	80
6.5. Análisis de factibilidad.....	80
6.6. Fundamento científico –técnica.....	81
6.6.1 Fundamento científico.....	81
6.6.2 Fundamento Técnico.....	85
6.7. Metodología. Modelo operativo.....	92
Fase 1.....	93
6.7.1. Elaborar un planteamiento estratégico organizacional.....	93
6.7.1.1. Misión.....	94
6.7.1.2. Visión.....	94
6.7.1.3. Análisis FODA.....	94
6.7.1.4. Organigrama Estructural.....	96
6.7.1.5. Organigrama Funcional.....	97
Fase 2.....	102
Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad.....	102
Fase 3.....	117

Implementar estrategias de manejo del efectivo	117
6.8 Administración de la propuesta.....	122
6.9 Previsión de la evaluación.....	122
Bibliografía	123
ANEXOS	127

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N# 1: Crecimiento del PIB.....	5
Tabla N# 2: Estructura sectorial de la PEA en Pastaza.....	6
Tabla N# 3: Nómina de empleados de la Ferretería Ferro Metal El Ingeniero	51
Tabla N# 4: Análisis de la Información Financiera	53
Tabla N# 5: Rentabilidad	54
Tabla N# 6: Entrevista Aplicada al Gerente, Auxiliar Contable y Cajera.	58
Tabla N# 7: Pregunta N.- 1	60
Tabla N# 8: Pregunta N.-2	62
Tabla N# 9: Indicadores de liquidez	67
Tabla N# 10: Capital neto de trabajo	68
Tabla N# 11: Indicadores de utilización de activos	68
Tabla N# 12: Indicadores de endeudamiento.....	69
Tabla N# 13: Indicadores de cartera	69
Tabla N# 14: Indicadores de Rentabilidad.....	70
Tabla N# 15: Indicadores de Rentabilidad Económica y Financiera.....	70
Tabla N# 16: Año 2013.....	71
Tabla N# 17: Rentabilidad económica.....	71
Tabla N# 18: Indicadores.....	72
Tabla N# 19: Año 2014.....	73
Tabla N# 20: Rentabilidad económica.....	73
Tabla N# 21: Indicadores.....	74
Tabla N# 22: El costo estimado de la propuesta será de \$7205 dólares	78
Tabla N# 23: Plan de acción	92
Tabla N# 24. Fortalezas	95
Tabla N# 25. Debilidades.....	95
Tabla N# 26. Oportunidades	95
Tabla N# 27. Amenazas	96
Tabla N# 28: Previsión de la evaluación.....	122

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N# 1: Ferreterías	4
Gráfico N# 2: Aumento de aranceles	4
Gráfico N# 3. Árbol de problemas.....	9
Gráfico N# 4: Constelación de Idea de las Variables	25
Gráfico N# 5: Subordinación Conceptual Variable Independiente.....	26
Gráfico N# 6: Subordinación Conceptual Variable Dependiente	27
Gráfico N# 7: Pregunta N.- 1	60
Gráfico N# 8: Pregunta N.-2	62
Gráfico N# 9. Campana de Gauss	66

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1: Ruc	128
Anexo N° 2: Lista de chequeo auxiliar contable y cajero	129
Anexo N° 3: Balance General 2013	131
Anexo N° 4: Estado de pérdidas y ganancias 2013	132
Anexo N° 5: Balance general 2014	133
Anexo N° 6: Estado de pérdidas y ganancias 2014	134
Anexo N° 7: Fotografías.....	135

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

TEMA: “ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA FERRETERÍA “FERRO METAL EL INGENIERO DE LA CIUDAD DEL PUYO”

AUTOR: Cristian Bermeo

TUTOR: Eco. Alejandro Álvarez

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis se centra en el “Análisis de la información financiera y la rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero de la ciudad del Puyo”.

Se pretende orientar las decisiones que tanto el administrador como los empleados involucrados en el área administrativa y financiera, deben tomar en cuenta acerca de los problemas y dificultades que genera el desconocimiento de la Situación Financiera en la ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”, luego de un breve análisis teórico y estadístico se comprueba la hipótesis planteada y se establecen las conclusiones y recomendaciones, para luego a través de una propuesta la cual debería ser usada como una herramienta para alcanzar mejores resultados la misma que se denomina: Modelo de Gestión Financiera encaminado a mejorar la Rentabilidad de la Empresa “Ferrometal El Ingeniero”, como alternativa de solución al problema planteado; que no es definitiva y quienes tengan un acercamiento a este trabajo investigativo sepan dar su aporte para el perfeccionamiento de la misma.

Para lograr lo anteriormente descrito, se recopiló información tanto a nivel primario como secundario.

Es importante señalar que los datos primarios fueron recogidos directamente en el lugar de los hechos a través de cuestionarios de una entrevista al gerente, auxiliar contable y cajera de la empresa.

La tesis consta de seis capítulos en los que se estudiaron distintos tópicos según la importancia que reportarán al estudio.

Palabras clave: Información, Financiera, Rentabilidad, Ferro, Metal, Ingeniero.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se centra en el “Análisis de la información financiera y la Rentabilidad de la Ferretería “Ferro metal el ingeniero”, de la ciudad del Puyo”.

En este trabajo investigativo consta de seis capítulos los mismos que son mencionados a continuación:

Capítulo I: se determina el tema, se realiza una contextualización, se plantea el problema, a través del establecimiento del árbol de problemas identificando las causas y los efectos, se menciona también el análisis crítico en el que se redacta las causas y los efectos, también se delimita el problema en estudio, se realiza una justificación del trabajo investigativo y por último se plantea los objetivos.

Capítulo II: se desarrolla los antecedentes investigativos, la fundamentación filosófica, se realiza las categorías fundamentales para definir los conceptos de las variables y por último se plantea la hipótesis.

Capítulo III: en este capítulo se describe la metodología de la investigación que se va a desarrollar en este trabajo, los tipos de investigación, la definición de la población y muestra, se efectúa la operacionalización de las variables y se menciona las técnicas a utilizar para la recolección de la información.

Capítulo IV: se grafica los resultados obtenidos de los resultados de las encuestas realizadas a los propietarios de otras empresas que realizan la misma actividad económica para de esta manera realizar el análisis e interpretación de cada pregunta.

Capítulo V: se determina las conclusiones y recomendaciones de los resultados obtenidos en la investigación.

Capítulo VI: en este capítulo se desarrolla la propuesta de solución al problema planteado en el capítulo uno el mismo que consistió en el diseño de una

metodología para la valoración de la información contable para una buena gestión administrativa MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA ENCAMINADO A MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “FERROMETAL EL INGENIERO” el cual permite a la avícola contar con una información oportuna y eficaz para la toma de decisiones.

Finalmente se incluyen la bibliografía y los anexos

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN

“Análisis de la información financiera y la Rentabilidad de la Ferretería “Ferro metal el ingeniero”, de la ciudad del Puyo”.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Contexto macro

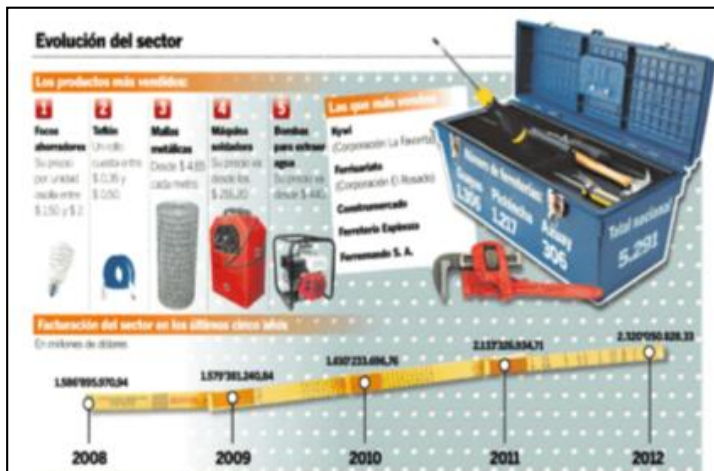
El sector ferretero es una actividad que requiere de altos niveles de apalancamiento, uno de los factores favorables para el crecimiento de este sector, es el otorgamiento de créditos por parte del sector financiero especialmente de los bancos privados, a través de financiamiento de obras e infraestructura pública o privada, edificaciones, y construcciones en general.

El sector ferretero en el Ecuador ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos 5 años, ligado a la construcción y a la expansión de la economía nacional, las cifras del Servicio de rentas Interna indican que este sector declaró \$2320 millones de dólares y el 46,8% más en el año 2008, cuando se reportaron \$1.580 millones de dólares.

Según el Censo Económico efectuado en el año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, (INEC) determinó que ese año generó ventas por \$1.700 millones de dólares siendo las principales firmas en facturación, como Corporación la Favorita, Comercial Kywi, y Corporación El Rosado, con Ferrisariato, según datos de la Superintendencia de Compañías. (El Universo, 2013, pág. 2)

En el Ecuador existen 5.291 Ferreterías, según el INEC (2015), en donde Guayas concentra el 25%, Pichincha el 23%, Azuay 6%, y resto del país el 46% aproximadamente:

Gráfico N# 1: Ferreterías



Fuente: (INEC, Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos ", 2014, pág. 1)

El mercado ferretero del país está creciendo constantemente, existen aproximadamente 5.291 ferreterías, dedicados a la venta de materiales para vivienda, y mantenimiento de edificaciones construidas, la mayoría del mercado ecuatoriano de materiales de construcción se ve cubierto por grandes importaciones de productos ferreteros sin embargo por la imposición de una sobretasa de entre el 5% al 45% a 2800 subpartidas arancelarias a este sector, lo que ha perjudicado en lo que respecta a clavos y alicates, ventanas, puertas, como también cerámicas planas de diferentes materiales, a continuación se muestra el incremento en los aranceles de materiales:

Gráfico N# 2: Aumento de aranceles



Fuente: (Paspuel W, 2015, pág. 1)

Según representantes del sector, estos dos factores han impulsado a que estos negocios diversifiquen su oferta. Es decir, que mientras antes solo vendían herramientas, ahora ofertan artículos como cemento o hierro -que sirven para construir viviendas- y accesorios para el hogar como lámparas, plantas y puertas (El Universo, 2013, pág. 1)

Cifras del Servicio de Rentas Internas (SRI) indican que este sector declaró \$ 2.320 millones el año anterior, el 46,8% más que en el 2008 cuando se reportaron \$ 1.580 millones. El censo económico del 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), determinó que ese año el sector ferretero generó ventas por \$ 1.700 millones (El Universo, 2013, pág. 1)

Según (El Financiero, 2014, pág. 2), en su artículo titulado “Crecimiento de Ecuador, en el 2014, oscilará entre 4 y 5.1%” indica que:

El Presidente de la República, Rafael Correa, corroboró durante una de sus sabatinas que la economía ha mejorado, destacando que ha venido reportando índices de crecimiento paulatinamente y pronosticando el Producto Interno Bruto (PIB) entre el año 2013 y 2014, presentando así la siguiente tabla:

Tabla N# 1: Crecimiento del PIB

AÑO	PIB
2011	8%
2012	5.1%
2013	Entre el 3,7% y 4%
2014	Entre 4,5% al 5,1%

Fuente: El Financiero Digital 2014

Elaborado por: Bermeo C, (2015)

Según (Ekos, 2013, pág. 150) menciona que, es importante considerar un análisis general sobre el comportamiento de las empresas más grandes y conocer cuál es su representación, permite visualizar la importancia que tienen sobre el aparato productivo. Además, comparar los resultados con el Producto Interno Bruto (PIB) permite ver cómo se encuentra el comportamiento del sector empresarial en relación a las fluctuaciones nacionales. De las empresas cuyos ingresos son superiores a USD 100 mil, la representación del ingreso de las consideradas dentro del Ranking es de 54,60% sobre el total; el conjunto de empresas seleccionadas representa el 86,11% en relación al PIB nominal, con lo cual se consiguen resultados consistentes sobre el rendimiento empresarial.

La información financiera debe servir fundamentalmente para conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entes, los cambios que hubieren experimentado y el resultado obtenido en el periodo, además ayuda a predecir flujos de efectivo. Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios. Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito (Contables. US, S/F, pág. 1)

La información financiera es parte importante de la “Ferretería Ferrometal El Ingeniero”, debido a que influye en su rentabilidad, a esto se debe que las utilidades en la empresa deberá conllevar a un mayor control de la funciones para incrementar sus beneficios económicos.

La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas, es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas, lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos (Preve L, 2008, pág. 234)

1.2.1.2 Contexto meso

A pesar de que hay una fuerte concentración de la población en el Puyo, sin embargo, la PEA de Pastaza se encuentra concentrada también en las zonas rurales, por lo que su principal actividad es la producción agropecuaria que capta el 37% de la PEA, el 27% está en los servicios, el 11% en el comercio, el 7% en la manufactura, el 5,7% en la construcción, el 4% en el transporte, servicios financieros el 1,4% y otras actividades el 6% (Ministerio Coordinador de la Política Económica, 2011, pág. 15)

Tabla N# 2: Estructura sectorial de la PEA en Pastaza

SECTOR	% DE LA PEA
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	37,3%
Manufactura	7,2%
Comercio	11,3%
Servicios	27,1%
Transporte	4,0%
Construcción	5,7%
Servicios Financieros	1,4%
Otros	6,0%
Total	100,00%

Fuente: (Ministerio Coordinador de la Política Económica, 2011, pág. 15)

Elaborado por: Bermeo C, (2015)

La economía de la Provincia de Pastaza se encuentra enfocada en distintas actividades de las cuales nos enfocaremos en las dos principales de comercio y construcción, las cuáles indican que es importante para la localidad, pero con el paso de los años cada vez es más alta.

El objetivo principal de la información contable o financiera, es facilitar el registro contable de las operaciones que se efectúan en las mismas empresas de una manera más fácil y cómoda. De igual manera para que la empresa tenga conocimiento de la administración que tiene en todas las áreas para así pueda tomar mejores decisiones y dar un mejor rumbo a su empresa para tener una mejor competitividad. (Bautista H, 2010, pág. 12)

Luego de realizar un análisis detallado del sector ferretero se determina que la información financiera es necesaria en estos negocios que comercializan al por mayor y menor varios productos ferreteros, debido a que las personas que se dedican a esta actividad de comercialización requieren un correcto manejo de sus procesos de contabilización sobre sus existencias, que garanticen los despachos, y entrega inmediata de pedidos, sin embargo algunas ferreterías no pueden cumplir con los requerimientos debido a que su información contable no es veraz y oportuna, y no existe un control eficiente de su mercadería.

Según (Barrero J, 2013, pág. 4) “menciona que: La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa ejecuta sus recursos financieros disponibles, es decir, que una empresa es eficiente ya que no desperdicia recursos toda empresa utiliza recursos financieros para obtener diferentes tipos de beneficios”.

1.2.1.3 Contexto micro

La Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero” nace en el mes de diciembre del año 2000 en la ciudad del Puyo, en un comienzo a idea del proyecto inició con productos de expendió dirigidas al área industrial, metalmecánica y prestación de servicios, a medida de que se crecía en la localidad, y al ver la demanda que existía en los artículos de ferretería y para poder satisfacer a su distinguida clientela decidió incrementar esta línea que hoy es una de las más importantes de su negocio.

Hoy en día FERRO METAL EL INGENIERO se encuentra a cargo del Sr. Edgar Oswaldo Chasi Defas, y se dedica actualmente a la venta al por mayor y menor de artículos de ferretería, la ferretería se ha convertido en uno de los negocios más demandados por los clientes debido a su gran variedad de productos y buena atención, convirtiéndose en uno de los líderes del mercado del centro de la Amazonía.

Durante los últimos años se ha presentado en la ferretería un limitado conocimiento de la situación económica financiera, así como también sus políticas desacertadas y principalmente no se ha efectuado un análisis financiero, para determinar la rentabilidad, solvencia, endeudamiento de la entidad, punto de equilibrio, entre otros indicadores, además no se ha tenido un impacto negativo, en la rentabilidad de la ferretería.

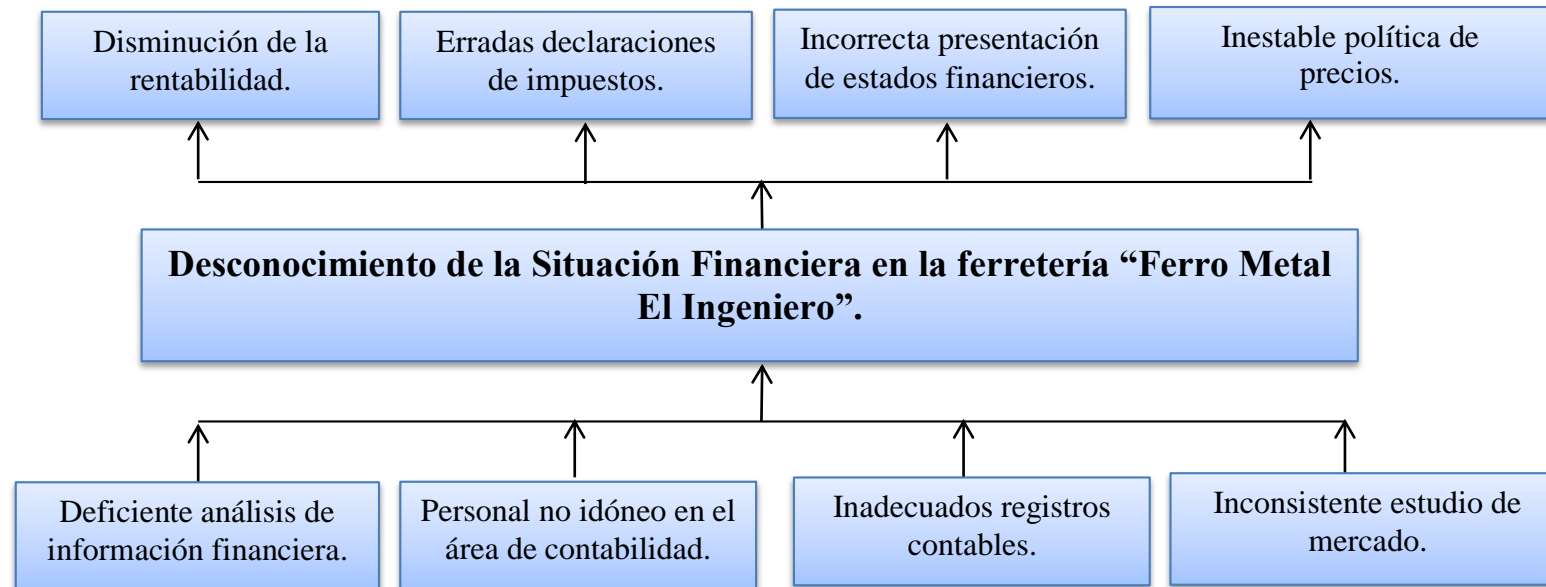
Debido a esto se requiere la realización de un análisis de la información financiera, puesto que las empresas locales dedicadas esta actividad, no han aplicado un análisis y por lo tanto se produce una disminución en su rentabilidad, además de existir inadecuados registros contables provocando una incorrecta presentación de Estados Financieros.

El personal no idóneo en el área contable y poco capacitado, ha ocasionado que la información presentada carezca de razonabilidad, así como también en la parte tributaria las declaraciones de impuestos no es real, lo que ha generado inconvenientes con la administración tributaria, en multas y sanciones.

1.2.2 Análisis Crítico

1.2.2.1 Árbol de problemas

Gráfico N# 3. Árbol de problemas



Fuente: "Ferrometal El Ingeniero"
Elaborado por: Bermeo C, (2015)

1.2.2.2 Relación causa-efecto

La ferretería “FERRO METAL EL INGENIERO”, al ser una empresa que posee una cantidad pequeña de empleados y debido a la carga laboral que estos poseen, tiene una dificultad que se traduce en un deficiente análisis de información financiera, lo que ha conllevado a que la empresa no tenga un control adecuado de costos y gastos que se generan en la operación del negocio lo cual repercute en una disminución de la rentabilidad.

La empresa al contar con personal no idóneo en el área contable ocasiona que las declaraciones de impuestos se presenten de manera errada afectando de esta manera a la economía de la empresa ya que por esta causa se generan multas impuestas por la administración tributaria.

La Ferretería posee inadecuados registros Contables lo que ocasiona que la empresa presente de manera Incorrecta los Estados Financieros y dificulte el análisis de la información ya que los datos presentados no reflejan la situación real de la empresa, lo cual genera una incertidumbre al momento de tratar de tomar una decisiones en beneficio de la empresa.

La inconsistencia que la empresa tiene al momento de analizar y estudiar el mercado, lo hace vulnerable ante los clientes ya que no posee el conocimiento necesario de precios y utilidad a los que su competencia comercializa, por lo cual los clientes pueden tomar ventaja para obtener descuentos no previstos por la gerencia, creando de esta manera inestabilidad en la política de precios.

1.2.3 Prognosis

La ferretería al tener un desconocimiento de la información financiera incurriría en serios problemas financieros tanto a corto como a largo plazo ya que la gerencia no tendría una información veraz en la cual basarse para la toma de decisiones de manera rápida y precisa, dificultando de esta manera cumplir con los objetivos propuestos de forma eficiente.

Por causa del desconocimiento de la información financiera a corto plazo la gerencia no podría acceder a descuentos favorables que las empresas proveedoras ofrecen a los clientes por cancelar la mercadería de contado disminuyendo de esta forma la rentabilidad en la empresa, otra dificultad que se presenta es en la capacidad de maniobra o libertad de elección que la empresa tiene al momento seleccionar los productos para comercializar, así como también la incapacidad de cubrir las obligaciones con los proveedores generando de esta manera cierto nivel de desconfianza en los mismos.

A largo plazo este mismo desconocimiento podría concebir impuntual de ciertas obligaciones tanto con proveedores así como las contraídas con entidades financieras, al no cumplir cabalmente con los proveedores podría acarrear una disminución del nivel de ventas por falta de mercadería y sin duda también la venta forzosa de bienes o activos para cubrir sus deudas, pudiendo incluso traducirse suspensión de pago a trabajadores o despido de los mismos.

1.2.4 Formulación del problema

¿El desconocimiento de la liquidez ocasiona la disminución de la rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”?

1.2.5 Preguntas directrices

- ¿Se ha aplicado algún análisis financiero acorde a las necesidades de la empresa, para conocimiento de la situación económica y financiera por parte de los propietarios?
- ¿Se ha aplicado indicadores de rentabilidad, para conocer los beneficios obtenidos en los últimos años?
- ¿Es importante realizar un análisis de información financiera a través del Método “Altman Z -Score”, para conocer la situación económica actual de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero, de esta manera incrementar su rentabilidad?

1.2.6 Delimitación

Contenido

Campo: Contabilidad Financiera

Área: Información Financiera

Aspecto: Análisis de la Información Financiera

Temporal:

- **Del problema:** Periodo económico 2013
- **De la Investigación:** Abril 2014 a Julio del 2015

Espacial: La investigación se realizará en la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero, ubicada en la Provincia: Pastaza, Cantón: Puyo, Calle: Teniente Hugo Ortiz s/n. y Cumandá Referencia: Atrás del Pabellón Deportes, Teléfono 032 889785, Email edgarchasi@yahoo.es.

1.3 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se justifica por la importancia que se da al proponer soluciones al problema planteado a través del conocimiento de la información financiera de “Ferro Metal El Ingeniero”, ya que el conocer dicha información le permitirá a la gerencia realizar la toma de decisiones de una manera acertada y a al tiempo justo, además de conocer cuál es la rentabilidad que se está generando en el negocio así como poder verificar si las utilidades generadas han sido las esperadas, esta información nos beneficiara para poder determinar si los costos y gastos operativos, almacenaje y transporte se encuentran elevados, pudiendo tomar acciones inmediatas para poder minimizarlos en la medida de lo posible sin afectar la marcha habitual del negocio.

Los beneficios con que cuenta la “Ferro Metal El Ingeniero” son diversos, entre los que podemos señalar los siguientes: Se puede comparar el rendimiento o rentabilidad empresarial con otras empresas de la misma naturaleza, se puede determinar de manera efectiva los ingresos, costos y gastos del negocio, realizar

indicadores de rentabilidad de una manera veraz, así como determinar si existen fugas o desviaciones de efectivo, entre otras.

La investigación facilita al contar con la colaboración del personal administrativo y la disponibilidad de la información necesaria para su realización, la misma que es completamente verídica, debido a que se la efectúa en el lugar de los hechos.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

- Estudiar el análisis financiero y su impacto en la rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero” para el año 2013-2014.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar la información financiera, para de esta manera mejorar la gestión administrativa de la empresa.
- Evaluar los indicadores de rentabilidad para determinar en qué áreas la empresa requiere mejorar.
- Proponer la aplicación de un manual de procedimientos para el manejo adecuado de la Información Financiera.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En referencia a (Pacheco A. et al, 2007, págs. 21-35) en su trabajo investigativo **“ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LA FERRETERÍA EL CISNE EN EL PERÍODO 2003/2006”**, concluye que:

A diferencia de una panadería que tiene un inventario muy líquido, las ferreterías en el mercado son consideradas como inventarios difíciles de liquidar. En el año 2006 se observa que “FERRETERIA EL CISNE” podría cancelar 1.23 veces de sus pasivos circulantes a liquidar sus activos circulantes, excluyendo el inventario, de igual manera se mueve en los años anteriores. Según nuestro criterio se visualiza que la decisión de incrementar las ventas a crédito en el año 2005 no afecta al desarrollo de la empresa, a pesar que la cuenta clientes se ha incrementado en mayor porcentaje que las ventas.

En el año 2006 la empresa ha visto la necesidad de continuar incrementando la cuenta clientes por cuanto la competencia ofrece mayor incremento en ventas a crédito. Este incremento no afecta directamente a la ferretería debido a que el administrador precisó reinvertir las utilidades del año anterior en la cuenta clientes, con la finalidad de cubrir temporalmente en el consumo de los clientes y mantener la liquidez que caracteriza a la empresa.

Como podemos darnos cuenta en todos los años analizados los proveedores representa más del 95%, es decir, la mayor parte de obligación que tiene “FERRETERÍA EL CISNE” se da por la actividad propia de la empresa “adquisición de materias primas”. El 5% restante es mínimo en comparación con

sus obligaciones con proveedores, nos lleva a la conclusión de que la empresa mantiene buena relación con los proveedores. Se puede afirmar que no existe dependencia con ninguno de ellos, pero si una buena relación de negocios.

En el periodo 2003-2006 la mayor parte del total de activo se encuentra e el activo corriente, especialmente en la cuenta inventarios, es así que en el año 2003 el activo corriente representa el 68.80% de los cuales el 40.43% corresponde a inventarios; con el transcurso del tiempo el activo corriente se ha incrementado, es así que en el 2006 representa el 78.35%, pero el inventario ha bajado al 33.30%. A diferencia de los años anteriores se ha incrementado la cuenta cli9entes, incremento que no afecta a la empresa porque se ve reflejado en el resultado del año. La razón porque la cuenta clientes incrementó es por los convenios entre la ferretería y el cliente.

Se observa que en los años 2003 y 2004 la empresa trabaja en mayor porcentaje con dinero propio, es así que en estos años más del 65% corresponde al patrimonio de la ferretería y la diferencia corresponde a terceros, sin embargo este resultado ha variado en los 2 últimos años, porque los administradores han visto que resulta conveniente incrementar el porcentaje de dinero de terceros para el desenvolvimiento de su propio actividad, es así que en los años 2005-2006 el porcentaje de pasivos representa más de 35% sin afectar las utilidades de la empresa.

En el estado de resultados se ve reflejado que en os años 2003-2006 las ventas se han incrementado año tras año, lo contrario sucede con el costo de ventas generando así una gran ventaja para la ferretería puesto que sus utilidades se incrementan constantemente. Por ejemplo en el año 2006 las ventas y el costo de ventas no se incrementan en igual proporción, puesto que del 100% de las ventas el 89.16% representa el costo de ventas sumado a esto los gastos operativos que son del 8.69% nos queda una diferencia del 2.12% que es la utilidad neta del negocio.

Cash Flow

Este análisis representa como se ha movido el efectivo de una compañía de cada una de las cuentas en un período de tiempo determinado.

Analizando el ratio DUPONT se visualiza que a pesar de las condiciones políticas y económicas que se han dado en el país la empresa siempre ha tenido utilidad debido a que la mayoría de los productos representan una demanda perfectamente inelástica, por lo tanto su demanda no baja a pesar de que suban los precios.

En el mercado de comercialización de productos y materiales para la construcción es fácil entrar, pero difícil de mantener puesto que se necesita constantemente reinvertir, en especial cuando se trata de implementar nuevas líneas que salen al mercado, este sector de la industria es muy competitivo, por eso la rentabilidad es baja.

Se delimito hasta qué punto es conveniente incrementar la cuenta clientes de tal manera que la reinversión de las utilidades del año anterior sea al menos igual a la tasa de interés que paga el banco.

Para (Acosta M, 2008, págs. 101-217) en su trabajo investigativo “ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA FERRETERÍA PALACIOS FRANQUICIADO DESENSA Y PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA” concluye que:

El objetivo general de este trabajo es plantear un plan financiero para reposicionar a la empresa Ferretería Palacios Franquiciado Disensa, como objetivos específicos se planteado los siguientes

La empresa en sus ventas ha presentado un incremento no muy significativo del 8.46% en el 2006 una disminución en el 2007 de -8.64% y en el 2008 nuevamente obtiene un incremento del 13.98%, como se observa. En lo que respecta al costo

de ventas en 8.72% en el año 2006 con respecto al año 2005, caso inverso sucedió para el 2007 con respecto al 2006 ya que el costo de ventas disminuyó en -13.15% y finalmente para el 2008 con respecto al 2007 hubo un incremento de 16.49% debemos disminuir los costos de ventas.

La empresa está recurriendo continuamente a la financiación de largo plazo, pero con el objetivo de incrementar su capital de trabajo. La tendencia de las actividades de operación con respecto al 2008 fue negativa y solo tuvo una mejora en el año 2007; en cuanto a la de inversión siempre fueron menores en los años 2006 y 2008; es decir, la tendencia creciente de las de inversión y financiamiento fue inversa a las de operación, con excepción del 2007.

En sentido general se presenta una tendencia muy favorable durante los cuatro en este indicador, mostrando que la empresa tiene una liquidez aceptable.

La Ferretería Palacios recauda sus cuentas por cobrar más rápido que la Ferretería Condado. Esto demuestra que con la rotación de su cartera de 89 veces frente 18 veces de la Ferretería Condado, y en términos diarios, por el promedio de recaudo de 4 días, que es 15 días menor que el de la Ferretería Condado.

La prueba de ácido es mejor indicador de la capacidad de la empresa para sus pasivos corrientes en una situación de emergencia., debido a que esta razón no toma en cuenta a los inventarios para pagar la deuda, podemos observar que el 2005 la empresa tuvo 0.21 dólares de activos para pagar sus pasivos, lo que nos indica que sin el inventario, es insuficiente el cash flow que la empresa produce para solventar sus pagos por deuda en este año, este flujo de efectivo fue aumentando en el 2008 con \$0.50 dólares, por lo que hay que centrarse en este punto a fin de que la empresa obtenga adecuado éxito empresarial.

La Ferretería Palacios tiene un rendimiento promedio de -158% sobre la inversión, mientras la Ferretería Condado tiene un retorno de 3.32% sobre activos excede la norma de la Ferretería Palacios, esta comparación corrobora que debido

a las pérdidas que tiene, tampoco muestra un rendimiento sobre lo que invierten, es decir sobre sus activos.

Al tener pérdida la ferretería no se tiene un rendimiento sobre el capital invertido positivo, así lo demuestra donde se puede observar la baja del rendimiento sobre el capital en los años en que la ferretería tiene pérdidas.

El examen de las razones de administración de deudas de la ferretería indica que la empresa se encuentra en una posición relativamente bien respecto a las dudas; podría tener muchas facilidades para obtener más crédito hasta que mejore su posición de deudas y como resultado de lo anterior, si puede pagar sus obligaciones actuales podría verse obligada a realizar más actividades de inversión.

Ferretería Palacios Franquiciado Disensa tiene un rendimiento del patrimonio de 7.29% es decir que por cada dólar que invirtieron los dueños le produce 7.29 dólares esto se debe en primer lugar a que la ferretería se encuentra apalancad como se observó con el factor multiplicador de patrimonio relacionado con el índice de endeudamiento. Además se debe al rendimiento sobre activos totales que engloba al margen de utilidad neta y la rotación de activos; el mismo que refleja un 5.14% de utilidad neta con los activos actuales.

En este caso la empresa genera saldos de caja positivos lo que le permite realizar inversiones y no préstamos.

La empresa tendrá una rentabilidad de \$46.953,36 dólares que excede a la rentabilidad deseada después de recuperar la inversión con una tasa de descuento del 32%, por tal razón la empresa debe seguir funcionando. La empresa tiene una rentabilidad de 38.48%. La empresa recibe \$ 0.13.

El indicador de margen bruto en ventas que gracias al mayor control en costos de la empresa se espera crezca o por lo menos se mantenga. Se observa que durante

el periodo entre el año 2009 y 2013 representan un porcentaje de costo de venta s del 20%. Si se logra alcanzar estos porcentajes sería muy positivo para la empresa especialmente en una economía dolarizada como la ecuatoriana.

El índice de variación de costos y gastos totales es importante siempre y cuando se analice conjuntamente con la variación de los ingresos; caso contrario se podría estar hablando de un incremento en valor absoluto que relativamente podría traducirse en una reducción gracias a las diferentes estrategias llevadas a cabo.

El indicador de rotación de cuentas por pagar proveedores le permitirá a la empresa saber el número de días que el crédito de los proveedores le alcanzará para cubrir sus operaciones de comercialización. Como se puede observar este índice se va incrementando del año 2009 hasta el 2013, lo cual resulta favorable para la empresa.

Se observa una disminución en las ventas, considero que esta situación se presenta debido a la falta de un sistema apropiado para registrar todas las ventas diarias, la falta de un sistema apropiado para registrar todas las ventas diarias, la falta de un procedimiento para una correcta administración del efectivo. Por otro lado en el periodo analizado en lo que se refiere a cuentas por cobrar hay un leve incremento, por ventas efectuadas a crédito únicamente a clientes considerados de tipo preferencial. Evidencia de una falta de políticas crediticias. En lo que respecta a la rentabilidad del 2008 muestra un deterioro, teniendo en cuenta los niveles de rentabilidad en proporción en el 2007, causado por la fuerte inversión en activos improductivos.

Se establece un sistema de registros contables para cuantificar todas las operaciones de Ferretería Palacios Franquiciado Disensa: ventas, compras, movimientos de efectivo, manejo de inventarios y cuantificación de los activos en general. Una de las principales ventajas que el establecimiento de un sistema contable representaría es básicamente la capacidad de la empresa para elaborar

presupuestos y con esto ser capaces de prever la utilización y disponibilidad de sus recursos para evitar situaciones tales como el endeudamiento excesivo y las posibles pérdidas por el mal manejo de los recursos disponibles.

Realizar periódicamente el análisis de los factores que influyen en la liquidez de la empresa, para realizar así una correcta administración de efectivo que permita obtener los flujos monetarios y resultados financieros esperados por la empresa

2.2. FUNDAMENTACIONES

2.2.1. Fundamentación filosófica

Según (Romero P, 1944, pág. 144) menciona que:

Partiendo de un marco teórico establecido, este especialista determina un objeto de estudio, generando así la idea investigativa desde afuera, alejado en mayor o menor grado de las problemáticas concretas de la cotidianidad, y sin establecer el dialogo y la comunicación con las personas que viven esa realidad.

Posteriormente reduce el objeto a variables, indicadores y correlaciones, se plantea una hipótesis desde la lógica formal y selecciona métodos, técnicas y procedimientos estandarizados, normados, válidos y confiables, respetando el orden y rigor en su aplicación para evitar toda dificultad o contradicción con respecto a lo proyectado.

Una vez recogida la información, la cuantifica y somete a procesamiento estadístico, llevado a cabo un análisis escrupulosamente objetivo, para que los datos no sean presuntamente contaminados por sus creencias, posiciones y compromisos.

Por último, culmina su labor con redacción de un reporte presentado ante grupos de colegas y divulgando en diversas instancias científicas, sin que se produzca la efectiva devolución del saber y la solución de los problemas de la práctica.

Al representar el proceso así concebido en un eje secuencial, es posible distinguir cuatro etapas o momentos esenciales:

- Planificación
- Ejecución
- Evaluación
- Comunicación

Este paradigma trata de adaptar el modelo de las Ciencias Físicas Naturales a las Sociales, siendo un fiel representante del positivismo lógico. Utiliza básicamente metodología cuantitativa. El paradigma proceso producto en la investigación didáctica es un ejemplo característico. Sobre este paradigma han recaído duras críticas en los últimos años, surgiendo nuevas alternativas. De todas formas, esto no significa que no deba utilizarse; necesita una autocrítica, pero no cabe dudas de que aporta conocimientos a los que no se puede renunciar; además es la única investigación posible en muchas situaciones

Lógica de investigación:

- a) Propuesta de hipótesis en forma de leyes universales: Todo A es B
- b) Deducción a partir de la hipótesis de un pronóstico: Si todo es A es B Entonces C
- c) Verificación de la deducción mediante experimentos (contrastación) C o no C
- d) Es esencialmente verificativo pero no genera grandes conocimientos.

2.3. Fundamentación legal

La investigación se verá respaldada legalmente en base a normas que regulan el desarrollo económico del país las cuales se detallan a continuación:

Según (Código Orgánico de la Producción e Inversiones, 2010, pág. 1) **Registro Oficial™ N° 351, Quito, miércoles 29 de diciembre del 2010** indica que:

TÍTULO PRELIMINAR: DEL OBJETIVO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

Art. 1.- **Ámbito.-** Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2.- **Actividad Productiva.-** Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

LIBRO III: del desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la democratización de la producción.

TÍTULO II: de la democratización de la transformación productiva y el acceso a los factores de producción

Art. 57.- **Democratización productiva.-** En concordancia con lo establecido en la Constitución, se entenderá por democratización productiva a las políticas, mecanismos e instrumentos que generen la desconcentración de factores y

recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas.

El Estado protegerá a la agricultura familiar y comunitaria como garantes de la soberanía alimentaria, así como también a la artesanía, al sector informal urbano y al micro, pequeña y mediana empresa, implementando políticas que regulen sus intercambios con el sector privado.

El Estado promoverá políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción.

Art. 58.- De la implementación de procesos de Democratización de la transformación productiva.- El Consejo Sectorial de la Producción diseñará y vigilará la efectiva implementación de la política de democratización de la transformación productiva, a través del diseño e implementación de programas específicos que permitan el acceso efectivo a los factores de producción como la tierra y el capital, entre otros.

Texto del Reglamento a la estructura e institucionalidad del Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo

Decreto Ejecutivo No. 757 publicado en el Suplemento del Registro Oficial No.450 del 17 de mayo de 2011.

Título II

DEL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN

PRODUCTIVA Y DE SUS INSTRUMENTOS

CAPÍTULO I MODALIDADES DE INVERSIÓN

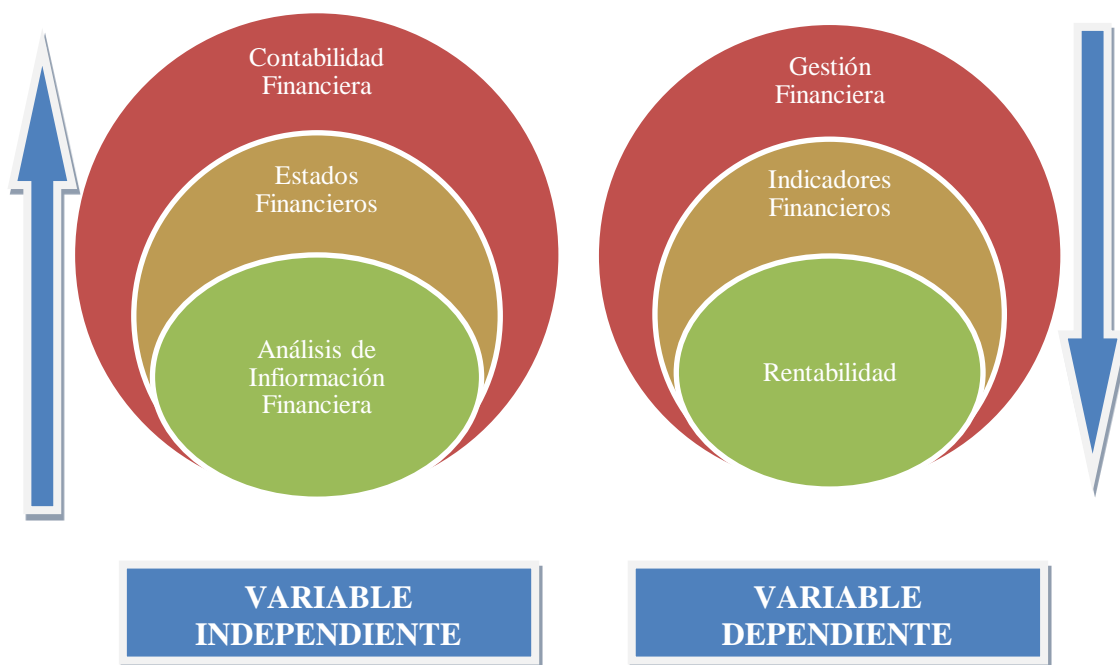
Art. 12.- Modalidades de inversión.- Son modalidades de inversión que contribuyen al desarrollo de una actividad económica en el territorio ecuatoriano, las siguientes:

1. La participación en el capital de una compañía nueva o existente en cualquiera de las formas societarias señaladas en la legislación de compañías, realizada mediante aportes en numerario o en especie, incluyendo bienes intangibles;
2. La adquisición de participaciones, acciones, cuotas sociales, y en general, aportes que representen derechos sobre el capital de una compañía;
3. La adquisición de derechos en patrimonios autónomos constituidos mediante contrato de fiducia mercantil, debidamente registrado, como medio para desarrollar una actividad económica;
4. Los títulos de participación emitidos como resultado de un proceso de titularización, ya sea por medio de oferta pública o privada;
5. La adquisición de bienes inmuebles y muebles tangibles, tales como plantas industriales, maquinarias y equipos en funcionamiento, así como sus repuestos, partes y piezas, empaques y envases; los inventarios de materias primas, insumos, productos intermedios y terminados;
6. Los derechos contractuales, tales como los derivados de contratos de colaboración, concesión, participación, prestación de servicios de administración, licencia o aquellos que impliquen transferencia de tecnología;
7. Los derechos conferidos por la ley, tales como: licencias, autorizaciones y permisos;
8. Las contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, patentes, modelos industriales y conocimientos técnicos patentados o no patentados, o modelos comerciales tales como franquicias y licencias, amparados en contratos; y,
9. La reinversión mediante la capitalización de utilidades del ejercicio económico, reservas facultativas o de libre disposición, en la proporción que representen los derechos de socios o accionistas.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1. Superordinación conceptual

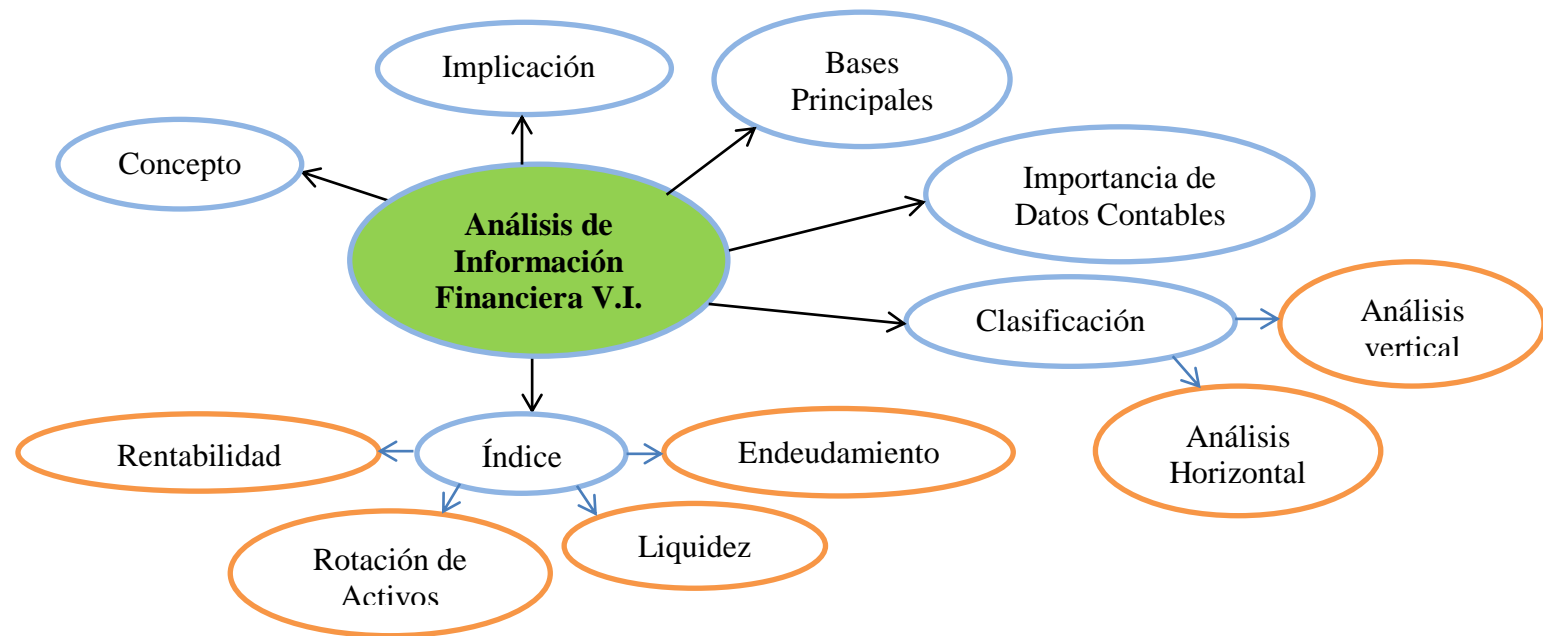
Gráfico N# 4: Constelación de Idea de las Variables



Elaborado por: Bermeo C, (2015)

2.4.2. Subordinación conceptual: Variable Independiente

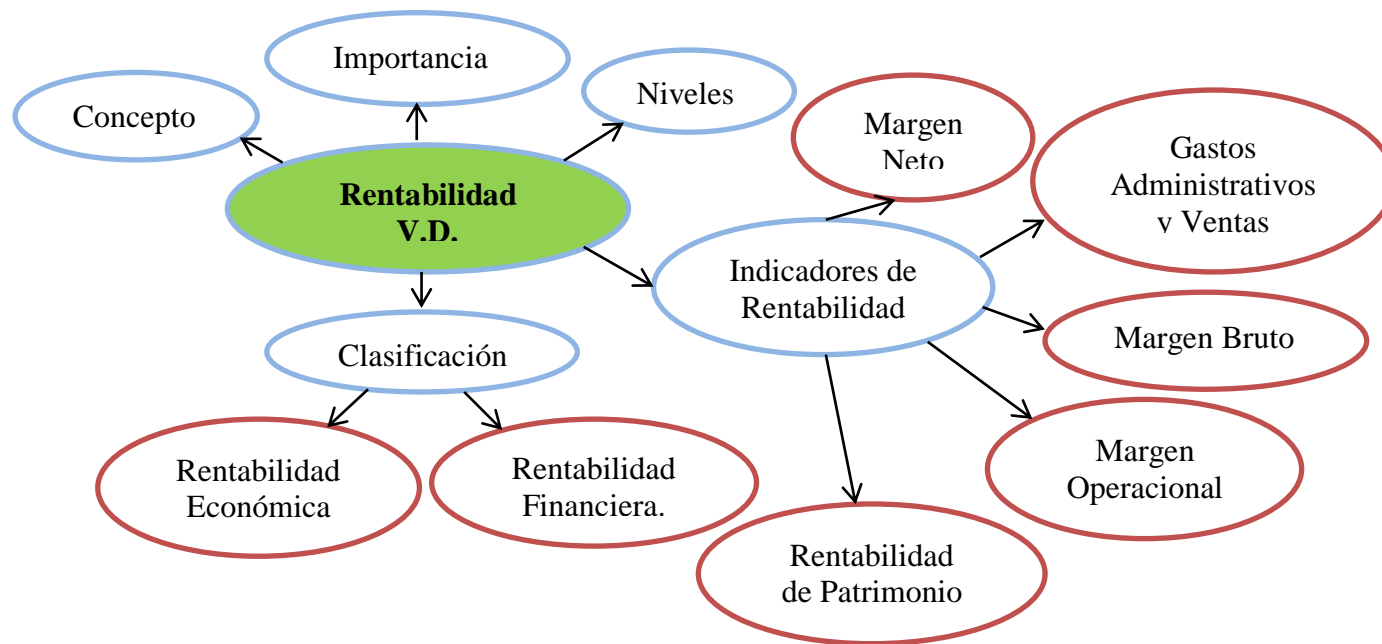
Gráfico N# 5: Subordinación Conceptual Variable Independiente



Elaborado por: Bermeo C, (2015)

2.4.3. Subordinación conceptual: Variable Dependiente

Gráfico N# 6: Subordinación Conceptual Variable Dependiente



Elaborado por: Bermeo C, (2015)

2.5. Conceptualización de Variables

2.5.1. Marco conceptual variable Independiente: Análisis de la Información Contable

2.4.1.1. CONTABILIDAD FINANCIERA

“El sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad económica, así como ciertos acontecimientos económicos que la afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos de la organización” (Bravo M, 2002, pág. 34)

Importancia:

“Se conforma por una serie de elementos tales como las normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación, etc. A este tipo de contabilidad se le conoce como contabilidad financiera, debido a que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad, así como determinados acontecimientos económicos que le afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos para la toma de decisiones. Este tipo de contabilidad es útil para acreedores, accionistas, analistas e intermediarios financieros, el público inversionista y organismos reguladores entre otros, todos usuarios externos de la información contable” (Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, 2008, pág. 23)

2.4.1.2. ESTADOS FINANCIEROS

Concepto:

En base a (Jara L, 2012, pág. 23) Es el documento suscrito por un ente económico y en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias, referentes a la obtención y aplicación de los recursos materiales.

Dicho concepto nos permite determinar que:

- Muestran la forma a través de la cual las entidades económicas han utilizado los recursos disponibles para la consecución de sus objetivos.
- Muestran, a través de los valores monetarios que consignan, la eficiencia de la dirección de la entidad económica, en la administración de los recursos materiales que le fueron encomendados.
- Se presume que la información presentada en los estados financieros está acorde a los principios de contabilidad, sus reglas de aplicación y el criterio prudencial regido por el profesional que la preparó.

Finalidad:

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, el rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. (IFRS-NIC 1 , 2005, pág. 34)

Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán la siguiente información acerca de una entidad:

- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio neto;
- (d) ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- (e) aportaciones de los propietarios y las distribuciones a los mismos en su condición de tales; y
- (f) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y el grado de certidumbre (IFRS-NIC 1 , 2005, pág. 35)

Clasificación de estados financieros

Un conjunto completo de estados financieros comprende:

- (a) un estado de situación financiera al final del ejercicio;
- (b) un estado del resultado global del ejercicio;
- (c) un estado de cambios en el patrimonio neto del ejercicio;
- (d) un estado de flujos de efectivo del ejercicio;
- (e) notas, que incluyen un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa; y

(f) un estado de situación financiera al principio del ejercicio comparativo más antiguo en el que una entidad aplica una política contable retroactivamente o realiza una expresión retroactiva de partidas incluidas en sus estados financieros, o cuando reclasifica partidas de dichos estados financieros.

Una entidad puede utilizar, para referirse a los anteriores estados, denominaciones distintas las de esta Norma (NIC 1, 2005) “Presentación de Estados Financieros”.

❖ Estado de situación financiera

Como mínimo, en el estado de situación financiera se incluirán partidas que presenten los siguientes importes:

- (a) inmovilizado material;
- (b) inversiones inmobiliarias;
- (c) activos intangibles;
- (d) activos financieros
- (e) inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación;
- (f) activos biológicos;
- (g) existencias;
- (h) deudores comerciales y otras cuentas a cobrar;
- (i) efectivo y otros medios líquidos equivalentes;
- (j) el total de activos clasificados como mantenidos para la venta y los activos incluidos en los grupos enajenables de elementos,
- (k) acreedores comerciales y otras cuentas a pagar;
- (l) provisiones;
- (m) pasivos financieros
- (n) pasivos y activos por impuestos corrientes
- (o) pasivos y activos por impuestos diferidos
- (p) pasivos incluidos en los grupos enajenables de elementos clasificados como mantenidos para la venta
- (q) intereses minoritarios, presentados dentro del patrimonio neto; y

(r) capital emitido y reservas atribuibles a los propietarios de la dominante (IFRS-NIC 1 , 2005)

❖ Estado del resultado global

Una entidad presentará todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas en un ejercicio:

- (a) en un único estado del resultado global, o
- (b) en dos estados: un estado que muestre los componentes del resultado y un segundo estado que comience con el resultado y muestre los componentes de otro resultado global

Como mínimo, en el estado del resultado global se incluirán partidas que presenten para el ejercicio los siguientes importes:

- (a) ingresos ordinarios;
- (b) costes financieros;
- (c) participación en el resultado del ejercicio de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación;
- (d) gasto por impuestos;
- (e) un único importe que comprenda el total de:
 - (i) el resultado después de impuestos de las operaciones interrumpidas (ii) las ganancias o pérdidas después de impuestos reconocidas por la valoración a valor razonable menos los costes de venta, o por la enajenación o disposición por otra vía de los activos o grupos enajenables de elementos que constituyan la actividad interrumpida;
- (f) el resultado del ejercicio;
- (g) cada componente de otro resultado global clasificado por naturaleza (h) participación en el resto del resultado global de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación; y
- (i) resultado global (IFRS-NIC 1 , 2005, pág. 34).

Una entidad revelará las siguientes partidas en el estado del resultado global como distribuciones del resultado del ejercicio:

(a) el resultado del ejercicio atribuible a:

- (i) intereses minoritarios, y
- (ii) propietarios de la dominante.

(b) el resultado global total del ejercicio atribuible a:

- (i) intereses minoritarios,
- (ii) propietarios de la dominante (IFRS-NIC 1 , 2005, pág. 36)

Estado de cambios en el patrimonio neto

En el estado de cambios en el patrimonio neto donde se mostrará:

(a) el resultado global total del ejercicio, mostrando de forma separada los importes totales atribuibles a los propietarios de la dominante y los atribuibles a los intereses minoritarios;

(b) para cada componente de patrimonio neto, los efectos de la aplicación retroactiva o la expresión retroactiva reconocidos

(c) los importes de las transacciones con los propietarios en su condición de tales, mostrando de forma separada las aportaciones y las distribuciones a los mismos; y

(d) para cada componente del patrimonio neto, una conciliación entre los importes en libros, al inicio y al final del ejercicio, revelando por separado cada cambio. (IFRS-NIC 1 , 2005, pág. 38)

✓ Estado de flujos de efectivo

La información sobre los flujos de efectivo proporciona a los usuarios de los estados financieros una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo. La NIC 7 establece los requerimientos para la presentación y revelación de información sobre flujos de efectivo. (IFRS-NIC 1 , 2005, pág. 40)

✓ Notas

En las notas se deberá presentar:

- (a) información acerca de las bases para la preparación de los estados financieros, y sobre las políticas contables específicas utilizadas
- (b) revelará la información, requerida por las NIIF, que no haya sido incluida en otro lugar de los estados financieros; y
- (c) proporcionará información que no se presenta en ninguno de los estados financieros, pero que es relevante para entender cualquiera de ellos. (IFRS-NIC 1 , 2005, pág. 40)

2.4.1.3. ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Según (Bernstein P, 1999, págs. 27,28,29) indica que “El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar las posiciones financieras, presentes y pasadas, y los resultados de las operaciones de una empresa con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones de beneficios futuros.

El análisis de los estados financieros puede perseguir muchos fines. Al analista de valores le interesan las estimaciones de beneficios futuros y la fortaleza financiera como elemento importante en la evaluación de títulos.

El analista de créditos desea determinar los flujos futuros de fondos y la situación financiera resultante, como medio para evaluar los riesgos inherentes a una concesión de crédito concreta.

Los propietarios de valores analizan los estados financieros actuales para decidir si conservan, aumentan o venden su posición. Los analistas de fusiones y adquisiciones estudian y analizan los estados financieros como parte esencial de su proceso de toma de decisiones, para llegar a recomendaciones con respecto a la fusión y adquisición de empresas mercantiles.

Los anteriores son ejemplos de situaciones en que personas ajenas a la empresa, analistas externos, tratan de llegar a conclusiones partiendo fundamentalmente de datos financieros publicados.

Los analistas financieros internos, por su parte, analizan una base de datos financieros aún más amplia y más detallada para evaluar con fines de gestión y control interno, la situación financiera y los resultados actuales de la empresa. (Bernstein P, 1999, pág. 30)

✓ **Dos bases principales**

La disciplina del análisis de estados financieros descansa en dos bases principales de conocimiento.

La primera se refiere al conocimiento profundo del modelo contable, así como del lenguaje, sentido, significación y limitación de las comunicaciones financieras, tal como se reflejan habitualmente en los estados publicados.

Requisito previo para una toma de decisiones eficaz es conocer los hechos, pero los hechos relacionados con la situación financiera y los resultados de las operaciones de una empresa rara vez aparecen expresados en lenguaje llano. Primero se recopilan y a continuación se resumen y presentan, en un lenguaje especializado: el de la contabilidad. (Bernstein P, 1999, pág. 31)

La segunda base, que inevitablemente se apoya sobre la primera, es el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos más importantes para llegar a conclusiones fundamentadas.

✓ **Importancia de los datos contables**

Proceso de toma de decisiones como los relacionados con la elección de inversiones en valores o la concesión de créditos, exige el procesamiento de gran variedad de datos, un implica margen de fiabilidad y relevancia con respecto a la decisión de que se trate. La información utilizada comprende datos sobre las condiciones económicas generales y la tendencia del sector, así como los datos sobre intangibles, tales como el carácter y la motivación del grupo de dirección, Los estados financieros y otros datos que emanan del proceso contable suponen índices mensurables de los resultados ya conseguidos y de las condiciones financieras prevalecientes en la actualidad. (Bernstein P, 1999, pág. 31)

Naturalmente, en una situación de decisión dada, variara la importancia relativa de los aspectos intangibles no cuantificables con respecto a la experiencia cuantificada real que se refleja en los estados financieros. Sin embargo en la mayor parte de los casos es imposible tomar una decisión inteligente y bien

fundada si no se parte de un análisis de los datos cuantificables que se encuentran en los informes de contabilidad financiera.

El análisis financiero es la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales del negocio. Esto implica el cálculo de interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para estudiar las relaciones existentes entre los diferentes grupos de cuentas y evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa. (Córdoba P, 2014, pág. 62)

El análisis financiero permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados; además informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su fortaleza o debilidad financiera, lo que facilite el análisis de situación económica de la empresa en la toma de decisiones.

Este análisis financiero implica:

- Identificar el estado de la ciencia sobre la administración financiera, los Estados Financieros y el diseño e importancia de la aplicación de estrategias en las empresas.
- Diseñar un procedimiento para el diagnóstico de la situación económica, financiera y la elaboración de la estrategia funcional para el área de economía y finanzas.
- Diagnosticar y analizar la situación económica y financiera de la empresa y proponer el diseño de la estrategia funcional. (Córdoba P, 2014, pág. 63)

Índices

Para (Stanley B & Geoffrey A, 2001, pág. 54), menciona que los índices que se utilizan en este texto son una muestra de las principales categorías que se utilizan en los negocios, pero también se puede elaborar estos sistemas de clasificación.

A. Índices de rentabilidad

- ✓ Margen de rentabilidad
- ✓ Retorno sobre activos

- ✓ Retorno sobre patrimonio

B. Índices de rotación de activos

- ✓ Rotación de cartera
- ✓ Periodo promedio de recaudo
- ✓ Rotación de inventarios
- ✓ Rotación de activos fijos
- ✓ Rotación de activo total

C. Índices de liquidez

- ✓ Razón corriente
- ✓ Prueba acida

D. Índices de endeudamiento

- ✓ Deuda sobre activo total
- ✓ Veces de interés ganado
- ✓ Cobertura de cargos fijos

El primer grupo, índices de rentabilidad permite medir la capacidad de empresas para ganar un retorno adecuado sobre ventas, total de activos y de capital invertido, Muchos de los problemas relacionados con la rentabilidad se puede explicar en todo o en parte, por la capacidad de la empresa para emplear de manera efectiva sus recursos, por consiguiente la siguiente categoría es la de índices de rotación de activos.

Bajo este encabezado, se mide la velocidad de rotación de las cuentas por cobrar, inventario y activos a más largo plazo en una empresa. En otras palabras, los índices de rotación de activos miden cuantas veces al año vende la compañía su inventario o recauda toda su cartera. Para activos a largo plazo, el índice de utilización dice que tan productivos son los activos fijos en términos de generación de ventas. (Stanley B & Geoffrey A, 2001, pág. 55)

En la categoría C, índices de liquidez, el énfasis principal se hace en la capacidad de la empresa para pagar las obligaciones a corto plazo, a medida que estas se vencen.

En la categoría D, índices de endeudamiento, se evalúa la situación general de la deuda de la empresa en relación con su base de activos y su capacidad para generar ganancias. (Stanley B & Geoffrey A, 2001, pág. 55)

✓ **Clasificación:**

El análisis vertical es una de las técnicas más sencillas dentro del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser el balance general o en estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo. (Ortiz H, 1996, pág. 109)

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentado para periodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de uno a otro periodo.

Al iniciar el análisis propiamente dicho, lo más importante es determinar que variaciones, o que cifras merecen una atención especial y cuáles no. El análisis, entonces, se debe centrar en los cambios extraordinarios o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como las relativas. (Ortiz H, 1996, pág. 123)

Cuando se trata de hacer análisis horizontal de cualquier empresa. Al examinar cada uno de los cambios que merece especial atención, se deben tener en cuenta ciertos criterios, algunos de los cuales exponemos a continuación. (Ortiz H, 1996, pág. 123)

2.5.2. Conceptualización Variable Dependiente:

RENTABILIDAD.

2.4.2.1. GESTIÓN FINANCIERA

Concepto:

La gerencia financiera se encarga de la eficiente administración del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad; además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de la gestión de la Empresa. (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1)

Objetivo:

El objeto de la Gerencia Financiera y Administrativa es el manejo óptimo de los recursos humanos, financieros y físicos que hacen parte de las organizaciones a través de las áreas de Contabilidad, Presupuesto y Tesorería, Servicios Administrativos y Recursos Humanos. (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1)

Importancia:

La gerencia financiera y su gestión son de gran importancia para la tarea del auditor, en el sentido del control de todas las operaciones, en la toma de decisiones, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional, en la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. . (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1)

2.4.2.2. INDICADORES FINANCIEROS

Según (López Dumrauf G, 2003, pág. 54) indica que los índices de liquidez:

Miden la capacidad de una empresa de convertir sus objetivos en caja o de obtener caja para satisfacer su pasivo circulante. Es decir mide la solvencia de una empresa en el corto plazo.

Índice de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad que tiene una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. En esencia, deseamos comparar las obligaciones de corto plazo los recursos de corto plazo disponibles para satisfacer dichas obligaciones.

- ✓ **Liquidez Corriente:** Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

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

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

Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos” (López Dumrauf G, 2003, pág. 59)

✓ **Prueba Ácida**

Para (Achim C, 2005, pág. 1) Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Muestra el monto de los activos corrientes que quedaría en el caso de que la empresa tuviera que pagar el total de los pasivos corrientes, utilizando para ello recursos de corto plazo.

✓ **Indicadores de Endeudamiento o Solvencia**

Según (López Dumrauf G, 2003, pág. 65) indica que:

El monto del dinero de terceros que utilizan para generar utilidades, que son de gran importancia porque las deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

Mide el porcentaje de los activos de la empresa fin ansiado por los acreedores.

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento sobre Patrimonio Neto} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$$

$$\text{Endeudamiento sobre Activo Total} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$$

✓ **Endeudamiento del Activo Fijo**

Según (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1), menciona que:

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

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

$$\text{RE} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

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

✓ **Apalancamiento**

Según (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1), indica que:

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

$$RE = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}$$

Dicho apoyo es procedente si la rentabilidad del capital invertido es superior al costo de los capitales prestados; en ese caso, la rentabilidad del capital propio queda mejorada por este mecanismo llamado "efecto de palanca". En términos generales, en una empresa con un fuerte apalancamiento, una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar una gran revalorización de ese patrimonio.

✓ **Apalancamiento Financiero**

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades.

De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

Si bien existen diferentes formas de calcular el apalancamiento financiero, la fórmula que se presenta a continuación tiene la ventaja de permitir comprender fácilmente los factores que lo conforman:

$$RE = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo total}}}$$

En la relación, el numerador representa la rentabilidad sobre los recursos propios y el denominador la rentabilidad sobre el activo.

De esta forma, el apalancamiento financiero depende y refleja a la vez, la relación entre los beneficios alcanzados antes de intereses e impuestos, el costo de la deuda y el volumen de ésta. Generalmente, cuando el índice es mayor que 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudaría. (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1)

Cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico. (Gestiopolis.com, 2001)

Según (Férrnandez Z, 2000, pág. 234), indica que:

- Las razones se usan en gran parte de la vida diaria para juzgar el desempeño comparativo de las acciones. Los índices tienen un propósito similar.
- Los índices financieros se usan para medir y evaluar el desempeño operativo de una empresa el propósito de las mismas es la comparación para la toma de decisiones.
- Los Índices financieros resume la única estrategia práctica para presentar temas complejos como la gestión financiera, resumiendo en distintas aéreas: el presupuesto de capital, políticas de dividendos, financiación con capital propio y la política de endeudamiento.

2.4.2.3. RENTABILIDAD

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de

una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (Makárova, 2013, pág. 1)

Importancia

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

✓ Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. (Bertein L, 1995, pág. 45)

✓ Niveles de Análisis de Rentabilidad

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en

cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario (Bertein L, 1995, pág. 45)

✓ **Clasificación de la Rentabilidad**

A. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una

empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. (Bertein L, 1995, pág. 44)

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos. (Bertein L, 1995, pág. 45)

B. Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. . (Bertein L, 1995, pág. 45)

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad

referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa. . (Bertein L, 1995, pág. 45)

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. . (Bertein L, 1995, pág. 45)

✓ **Indicadores de Rentabilidad:**

Dentro de los indicadores de rentabilidad tenemos:

A. Rentabilidad del patrimonio

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Pasivo total} \cdot \text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

B. Margen operacional de utilidad

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

Fuente: (galeon.com, 2014, pág. 1)

C. Gastos de administración y ventas

$$\text{Gasto de Adm. y Ventas} = \frac{\text{Gasto de Adm. y Ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Fuente: (galeon.com, 2014, pág. 1)

D. Margen bruto de utilidad

$$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Fuente: (galeon.com, 2014, pág. 1)

E. Margen neto de Utilidad

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Fuente: (galeon.com, 2014, pág. 1)

2.6. HIPÓTESIS

El análisis de información financiera incide en de la rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.

2.7. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

- ✓ **Variable independiente:** Análisis de Información Financiera
- ✓ **Variable dependiente:** Rentabilidad
- ✓ **Unidad de observación:** Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero
- ✓ **Términos de relación:** El, incide en la, de la

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque

La presente investigación se basa dentro del enfoque cuantitativo debido a que permite que el investigador realice lo siguiente:

- Las hipótesis se generan antes de recolectar y analizar los datos.
- La recolección de los datos se fundamenta en la medición.
- Debido a que los datos son productos de mediciones, se representan mediante (Hernandez R, 2011, pág. 145)

El enfoque cuantitativo es considerado, debido a que permite examinar los datos numéricos, aproximarlos y dar validez a las disciplinas sociales en la medida que busca definirlos, limitarlos y cuantificar cada uno de sus elementos.

Es decir que la aplicación del enfoque cuantitativo permitirá medir los datos recolectados mediante la utilización de gráficos estadísticos que permitan comprobar la hipótesis establecida, con el propósito de dar una solución factible al problema establecido.

Es cualitativo porque una vez analizados los datos numéricos es posible dar una interpretación para conocer las razones por las que está ocurriendo el problema planteado.

Instrumentos de la investigación

- El cuestionario
- La entrevista estructurada

- La encuesta
- Pruebas e inventarios estandarizados
- Observación, (Hernandez R, 2011, pág. 145)

3.2 Modalidad Básica de la Investigación

La presente investigación estará basada en dos tipos: investigación de campo e investigación documental, debido a que el estudio se lo realizara en el lugar de los hechos, en la “FERRETERIA FERROMETAL EL INGENIERO”, la misma que ayudará a obtener la evidencia de la fuente para corroborar el estudio del problema a tratarse.

3.2.1 Investigación de campo

Según (Izquierdo E, 2011, pág. 30) menciona que:

La investigación de campo es la recolección de información de primera mano, en el lugar de los hechos, en contacto directo con los protagonistas de los acontecimientos.

3.2.2 Investigación bibliográfica-documental

Es el propósito de conocer, detectar, comparar, ampliar y profundizar diferentes enfoques teorías conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos como libros, revistas, folletos, internet, entre otros, a través de los cuales se podrá examinar fuentes escritas de distintos autores con lo cual se conseguirá elaborar el marco teórico permitiendo de esta manera definir, mejorar y ampliar la metodología investigativa, también contendrá información proporcionada por la empresa como lo son los EE.FF de los años 2013 y 2014, los cuales servirán de sustento al estudio realizado.

3.3 Nivel o Tipo de Investigación

Para la ejecución del presente trabajo investigativo se utilizarán los siguientes tipos de investigación:

3.3.1 Investigación descriptiva

En esta sección de la investigación interpretaremos las variables en estudio, recogiendo los datos que nos ayuden al Análisis de la información financiera como lo son los Estados financieros de la “Ferretería Ferrometal el Ingeniero” logrando de esta manera realizar índices que nos ayuden a determinar el estado del negocio, de igual manera en la rentabilidad se utiliza técnicas de análisis que han de ser aplicadas para conocer la evolución de la rentabilidad de los últimos periodos, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan a la solución del problema.

3.3.2. Investigación exploratoria

Para (Naghi N, 2005, pág. 89) el objetivo principal de la investigación exploratoria es captar una perspectiva general del problema.

Este tipo de estudios ayuda a dividir un problema muy grande y llegar a unos sub problemas, más precisos hasta en la forma de expresar las hipótesis.

3.3.3 Investigación asociación de variables

La investigación de campo es el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios. Sin embargo, se aceptan también estudios sobre datos censales o muestrales no recogidos por el estudiante, siempre y cuando se utilicen los registros originales con los datos no agregados; o cuando se trate de estudios que impliquen la construcción o uso de series históricas y, en general, la recolección y organización de datos publicados para su análisis mediante procedimientos estadísticos, modelos matemáticos, econométricos o de otro tipo (Franco Y, 2011, pág. 25)

La presente investigación está basada en la asociación de variables como son el análisis financieros y la rentabilidad de la Ferretería “Ferrometal El ingeniero”, que permite predicciones sobre estructuras existentes, se puede establecer un

análisis de corrección del sistema vigente y también la medición de relación entre variables.

El objetivo de este análisis descriptivo la recolección de datos, e interpretar las relaciones que existen entre dos variables.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

“La población o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. En muchos casos, no se puede investigar a la totalidad de la población, por falta de recursos (económicos, humanos, etc.)” (Herrera L et al., 2004, pág. 107)

Tabla N# 3: Nómina de empleados de la Ferretería Ferro Metal El Ingeniero

Nº	Nombres y Apellidos	Cargos
1	Edgar Oswaldo Chasis Defas	Gerente
2	Vicky Antonieta Benavides Guamán	Cajera
3	Fanny Barreto	Auxiliar Contable
	Total	3

Fuente: “Ferrometal El Ingeniero”

Elaborado por: Bermeo C, (2015)

3.4.2 Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se considerara lo siguiente: se trabajara con una población Finita y se aplicara una lista de chequeo a la auxiliar contable y cajera para la variable información financiera y para la variable rentabilidad un alista de chequeo al gerente de la ferretería. En el presente plan de investigación no es necesario definir la muestra debido a que la población es muy pequeña y se trabajará con todos los elementos mencionados anteriormente; por lo que se espera obtener un alto grado de confiabilidad en los resultados (Herrera L et al., 2004, págs. 154-155)

3.5 Operacionalización de las Variables

Según (Hempel, 1952, pág. 1), menciona que:

La Operacionalización de variables es definir las variables para que sean medibles y manejables. La Operacionalización será de mucha utilidad ya que se puede señalar el instrumento por medio del cual se hará la medición de las variables para lo cual se puede considerar tres cosas: consenso, medición y precisión.

Puesto que todo investigador durante el proceso de elaboración de un proyecto debe plantearse cuál o cuáles serán las variables o características del objeto de estudio contenidas en las hipótesis que deberá evaluar en la realidad, es decir, someter a “prueba empírica” a través de la medición; se pretende con este artículo es describir y ejemplificar el proceso de operacionalización de una variable, para hacer más comprensible la terminología y los conceptos dispersos en la literatura de investigación.

Una variable es operacionalizada con el fin de convertir un concepto abstracto en uno empírico, susceptible de ser medido a través de la aplicación de un instrumento. Dicho proceso tiene su importancia en la posibilidad que un investigador poco experimentado pueda tener la seguridad de no perderse o cometer errores que son frecuentes en un proceso investigativo, cuando no existe relación entre la variable y la forma en que se decidió medirla, perdiendo así la validez.

3.5.2 Variable Independiente:

Tabla N# 4: Análisis de la Información Financiera

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e Instrumentos
El análisis de la información financiera permite interpretar los hechos financieros en base a un conjunto de técnicas que conducen a la toma de decisiones además estudia la capacidad de financiación e inversión de una empresa a partir de los estados financieros.	Análisis horizontal	Variación Absoluta	¿Es importante realizar en la empresa un análisis financiero donde se verifique las variaciones monetarias reflejadas en los balances?	Entrevista a al gerente, cajera y auxiliar contable de “Ferrometal El Ingeniero”
		Variación Relativa	¿Se ha determinado en alguna ocasión la variación porcentual de las cuentas contables?	
	Análisis vertical	Balance General	¿Se analiza la participación de las cuentas del balance general con respecto a los totales?	
		Estado de Resultados	¿Se determina e porcentaje que representa cada una de la cuentas parciales del estado de resultados?	
		Rentabilidad	¿Considera que la empresa está en capacidad de pagar sus obligaciones oportunamente?	
	Razones Financieras	Liquidez	¿Cree usted que la empresa refleja solvencia, para cubrir sus pasivos?	
		Solvencia		

Fuente: Ferro Metal El Ingeniero

Elaborado por: Bermeo C, (2015)

3.5.1 Variable dependiente:

Tabla N# 5: Rentabilidad

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e Instrumentos
La rentabilidad son los beneficios obtenidos en un período de tiempo determinado. Dichos beneficios o utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos observación de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.	Índices o razones financieras Rentabilidad económica Rentabilidad Financiera	Liquidez Apalancamiento Actividad Rentabilidad ROA ROE	¿Se deber aplicar en la entidad indicadores de rentabilidad, para conocer beneficios obtenidos en el período a ser analizado? ¿Tienen conocimiento del rendimiento que genera los activos? ¿La información que maneja la empresa de área de producción proyecta de alguna manera en el crecimiento económico? ¿Cree usted que la rentabilidad obtenida por el concepto de ventas, en Ferrometal El Ingeniero, satisface las metas y objetivos planteados por la misma?	Entrevista a al gerente, cajera y auxiliar contable de “Ferrometal El Ingeniero”

Fuente: Ferro Metal El Ingeniero

Elaborado por: Bermeo C, (2015)

3.6 Plan de Recolección de Información

Es la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

Estos datos o información que van a recolectarse son el medio a través de cual se prueban las hipótesis, se responden las preguntas de investigación y se logran los objetivos del estudio originados del problema de investigación. Los datos, entonces, deben ser confiables, es decir deben ser pertinentes y suficientes, para lo cual es necesario definir las fuentes y técnicas adecuadas para su recolección (Herrera L et al., 2004, págs. 174-178,183-185).

El trabajo investigativo ayudará a determinar un correcto análisis de información financiera, efectuados en la Ferretería Ferrometal El Ingeniero de la ciudad del Puyo, para verificar los ingresos por concepto de ventas, reflejados en la utilidad del Estado de Resultados, de la entidad.

- **La Entrevista**

En este caso en particular nos enfocaremos en la técnica de la entrevista ya que esta técnica nos permitirá recolectar los datos necesarios para la valorización de nuestra investigación a través de la información proporcionada por las personas involucradas financieramente en el negocio (Gerente, Auxiliar Contable, Cajera).

3.7 Plan de Procesamiento y Análisis

3.7.1 Procesamiento de información

Este proceso de investigación consiste en procesar los datos (dispersos, desordenados, individuales) obtenidos de la población objeto del estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultados a partir de los cuales se realizara un análisis según los objetivos y la hipótesis o preguntas de la investigación.

La información obtenida será procesada mediante un estudio estadístico para la presentación de los resultados, para el análisis se tomara en cuenta la muestra que será elemento de estudio. Una vez aplicados los instrumentos de recolección de la información, se procederá a la tabulación de datos los cuales se representa gráficamente en términos de porcentajes a fin de facilitar la interpretación (Bernal C, 2006, págs. 181-183)

Para llevar a cabo el procesamiento de la información se utilizará lo siguiente:

- Revisión de la información proporcionada en lo referente al análisis de información financiera, así mismo el cálculo de los índices de rentabilidad para verificar cómo ha evolucionado los volúmenes de ventas.
- Se tabularán y graficarán los datos, los cuales se presentarán en tablas para tener una visión objetiva del análisis efectuado.
- Representaciones gráficas a través de barras y cuadros que se va utilizar para la presentación de la información sobre las alternativas, frecuencias y totales.
- Exposición de juicios personales sobre la información recolectada.

3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados

En el trabajo investigativo se procederá a la interpretación de los resultados obtenidos del siguiente modo:

- Estudiar los resultados obtenidos y verificar si se relaciona con la hipótesis planteada así como también con los objetivos de la investigación.
- Interpretar los resultados con el apoyo del marco teórico para conocer la realidad del problema en estudio.
- Ejecutar la correlación entre las variables en base a los resultados obtenidos.
- Comprobar la hipótesis.
- Establecer recomendaciones y conclusiones finales.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de los resultados de la lista de chequeo

Recolección, tabulación, análisis de los datos obtenidos de la encuesta aplicada a la auxiliar contable y cajero, y finalmente una encuesta aplicada al gerente.

La encuesta aplicada a la auxiliar contable y a la cajera está estructurada con 20 preguntas relacionadas con el análisis de la información financiera, y de igual manera con 37 preguntas para el gerente sobre la rentabilidad de la empresa.

El estadígrafo que se utilizó el método t de student con ley de signos, mediante el modelo lógico, matemático y estadístico describiendo cada una de sus variables.

4.2 Interpretación de los resultados

Las encuestas realizadas están conformadas por 20 preguntas, dirigidas a una muestra de 3 personas. Los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas en la Ferretería “FERRO METAL “EL INGENIERO” para su mejor comprensión e interpretación se detallan a continuación en tablas, gráficos y análisis de cada pregunta.

4.2.1 Análisis de los resultados de la entrevista aplicada al gerente, auxiliar contable y cajera.

Tabla N# 6: Entrevista Aplicada al Gerente, Auxiliar Contable y Cajera.

#	DESCRIPCIÓN	Gerente		Auxiliar Contable		Cajera		Totales	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1	¿Cree usted que el desconocimiento de la información financiera afecta directamente a la Rentabilidad de la empresa?	X		X			X	2	1
2	¿Existe conocimientos apropiados acerca de la interpretación de indicadores de la rentabilidad?		X		X		X	0	3
3	¿Existe un registro conciso de las cuentas contables?		X		X		X	0	3
4	¿Se registra con claridad exactitud los valores en las cuentas contables?		X		X		X	0	3
5	¿Los estados Financieros son presentados con información financiera razonable?		X		X		X	0	3
6	¿Los estados Financieros reflejan una imagen fiel de las operaciones de la empresa registradas en la contabilidad?		X		X		X	0	3
7	¿Los estados financieros provienen del resumen de la información contable?	X			X	X		2	1
8	¿Un balance general ofrece una fotografía instantánea de la situación financiera de la empresa en una fecha determinada?	X		X			X	2	1
9	¿El flujo de caja disponible cubre gastos a corto plazo?		X		X		X	0	3
10	¿Se verifica que el total del lote de ingresos del mes coincide con lo registrado en el libro mayor?		X		X		X	0	3
11	¿La empresa está haciendo un buen trabajo en la rotación de su activo total?		X		X		X	0	3
12	¿Crees usted que la empresa refleja solvencia, para cubrir sus pasivos?		X		X		X	0	3
13	¿Existe políticas de control de cuentas contables?		X		X		X	0	3
14	¿La empresa recibe un adecuado rendimiento sobre su capital?		X		X		X	0	3
15	¿Se determina el porcentaje que representa cada una de las cuentas parciales del estado de resultados?		X		X		X	0	3
16	¿La Finalidad de los estados financieros es determinar la rentabilidad de una empresa?	X		X		X		3	0
17	¿Se ha determinado en alguna ocasión la variación porcentual de las cuentas contables?		X		X		X	0	3
18	¿Los estados financieros constituyen la base de la información financiera?	X		X		X		3	0
19	¿Se aplican indicadores de Rentabilidad?		X		X		X	0	3

20	¿Existen políticas de ventas?		X		X		X	0	3
21	¿La empresa tiene préstamos bancarios?	X		X		X		3	0
22	¿El nivel de utilidades generada es suficiente para cubrir las obligaciones adquiridas por la empresa?		X		X		X	0	3
23	¿Las conciliaciones de ventas, cuentas por cobrar y disponible son realizadas por el personal adecuado?		X		X		X	0	3
24	¿Se realizan conciliaciones bancarias?		X		X		X	0	3
25	¿Se verifica que los ingresos del mes coinciden con lo registrado en el libro mayor?		X		X		X	0	3
26	¿Tiene conocimiento del rendimiento que generan los activos?		X		X		X	0	3
27	¿Los balances disponibles están actualizados?		X		X		X	0	3
28	¿El nivel de endeudamiento de la empresa con proveedores es alto?	X		X		X		3	0
29	¿La empresa cancela puntualmente compromisos con proveedores?		X		X		X	0	3
30	¿La empresa tiene políticas para la cobranza de facturas?	X		X			X	2	1
31	¿Las ventas registradas se respaldan con facturas de venta?	X		X		X		3	0
32	¿Los precios de los productos se han establecido de manera adecuada?		X		X		X	0	3
33	¿Se capacita al personal de ventas por lo menos una vez al año?		X		X		X	0	3
34	¿Sabe cuánto gasta y el costo de mantener su empresa?		X		X		X	0	3
35	¿La empresa cuenta con una estructura orgánica definida?		X		X		X	0	3
36	¿La empresa se encuentra bien posicionada entre los competidores?	X			X	X		2	1
37	¿Los estados financieros son indispensables para la buena toma de decisiones?	X		X		X		3	0
SUMATORIA								28	83

Elaborado por: Cristian Bermeo

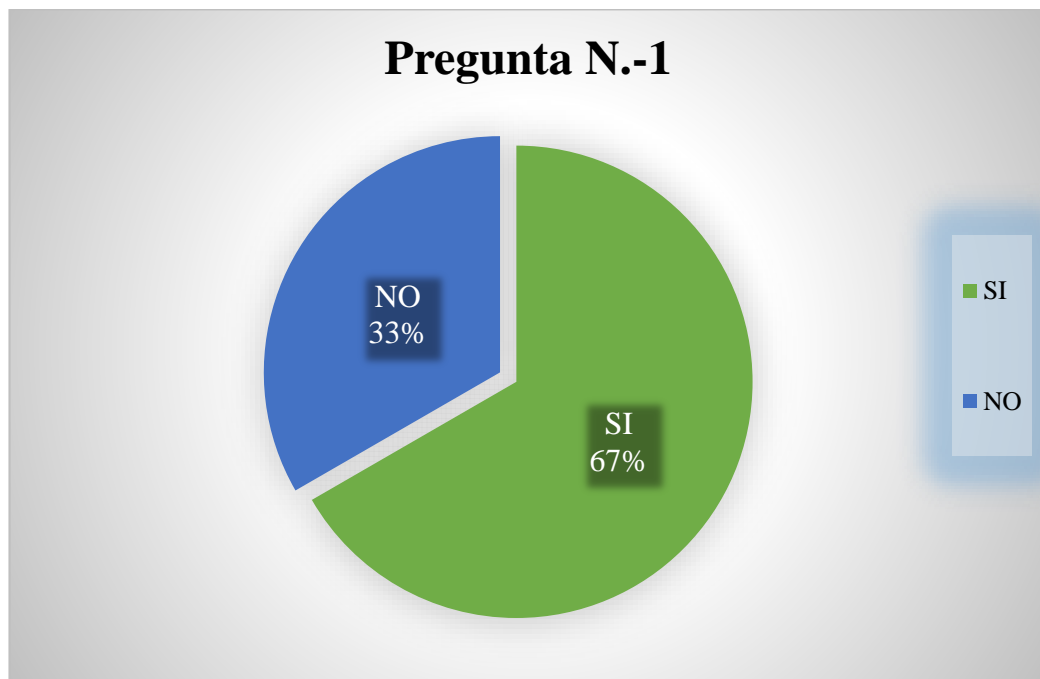
Tabla N# 7: Pregunta N.- 1

¿Cree usted que el desconocimiento de la información financiera afecta directamente la utilidad de la empresa?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	67%
No	1	33%
Total	3	100,00 %

Elaborado por: Cristian Bermeo (2015)
Fuente: Entrevista

Gráfico N# 7: Pregunta N.- 1



Elaborado por: Cristian Bermeo
Fuente: Entrevista

Análisis

Del 100% de La Pregunta N.-1 de la entrevista aplicada a los trabajadores de “Ferrometal El ingeniero”, el 66,67 % corresponde a la opción SI cree que el desconocimiento de la información financiera afecta directamente a la Rentabilidad de la empresa y el 33,33 % a la opción NO.

Interpretación

En la empresa Ferro metal “El ingeniero” se encontró las siguientes falencias que se detallan a continuación sobre la información:

- ✓ La empresa no tiene un flujo de caja adecuado
- ✓ No existe un registro conciso de las cuentas contables
- ✓ No se registra con claridad exactitud los valores en las cuentas contables
- ✓ No se verifica que el total del lote de ingresos del mes coincide con lo registrado en el libro mayor
- ✓ Inexiste políticas de control de cuentas contables
- ✓ No se determina el porcentaje que representa cada una de las cuentas parciales del estado de resultados
- ✓ No se analiza la participación de las cuentas del balance general con respecto a los totales
- ✓ Nunca se ha determinado la variación porcentual de las cuentas contables

En la Ferretería “Ferro metal el ingeniero” no tienen un control de la cuentas Contables, ya que no realizan los estados financieros, no existe una contadora, si no tan solo un auxiliar contable y una cajera los cuales son encargadas de llevar un registro de las ventas y compras y en su parecer llevar la cuentas al día. Por esta razón existe un desconocimiento de la información financiera, dando como resultado no saber cómo se manejan y controlan las diferentes cuentas que conlleva la realización de los estados financieros.

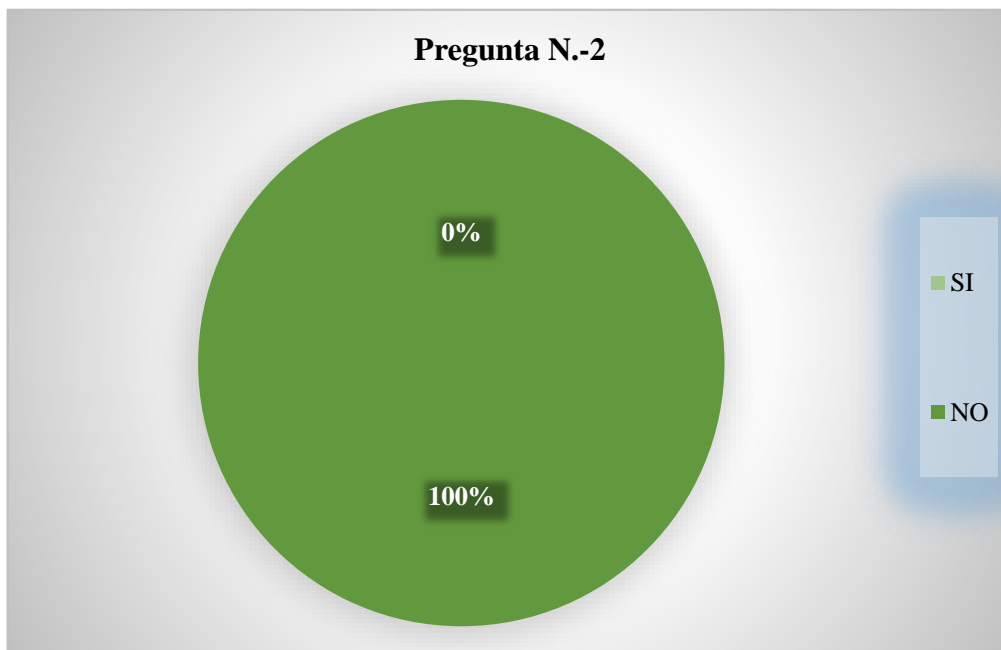
Tabla N# 8: Pregunta N.-2

¿Existe conocimientos apropiados acerca de la interpretación de indicadores de la rentabilidad?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0,00 %
No	3	100,00 %
Total	3	100,00 %

Elaborado por: Cristian Bermeo (2015)
Fuente: Entrevista

Gráfico N# 8: Pregunta N.-2



Elaborado por: Cristian Bermeo
Fuente: Entrevista

Análisis

Del 100% de la pregunta N.-2 de la entrevista aplicada a los trabajadores de “Ferrometal El ingeniero”, el 100,00 % corresponde a la opción NO Existe conocimientos apropiados acerca de la interpretación de indicadores de la rentabilidad.

Interpretación

Uno de los aspectos más importantes en las empresas es la Rentabilidad, pues se desprende del análisis contable, donde se molían los medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados.

En la empresa Ferro metal “El ingeniero” se encontró las siguientes falencias que se detallan a continuación:

- ✓ No se aplican indicadores de Rentabilidad.
- ✓ Inexistentes políticas de ventas
- ✓ El nivel de utilidades generada no es suficiente para cubrir las obligaciones adquiridas por la empresa
- ✓ No se realizan conciliaciones bancarias
- ✓ No se verifica que los ingresos del mes coinciden con lo registrado en el libro mayo.
- ✓ No Tiene conocimiento del rendimiento que generan los activos
- ✓ No Poseen balances disponibles
- ✓ El nivel de endeudamiento de la empresa con proveedores es alto
- ✓ La empresa no tiene políticas para la cobranza de facturas
- ✓ Desconoce cuánto gasta y el costo de mantener su empresa
- ✓ No existe un presupuesto de compras
- ✓ La empresa no cuenta con una estructura orgánica definida

La empresa Ferro metal “El ingeniero” tiene un préstamo bancario con un monto alto que afecta a la rentabilidad. Puesto que estos generan grandes intereses.

Además de no realizar los estados financieros esenciales como son el estado de situación inicial y el estado de resultados, lo cual es indispensable para la buena toma de decisiones. Y el cálculo de los índices de rentabilidad. Entones no saben cómo manejar u controlar las diferentes cuentas que componen los balances.

A si como también no existen políticas de compras, ventas y cobranza y sobre todo no tener defina la estructura orgánica, ni funcional de la empresa.

4.3 Verificación de Hipótesis

Según el libro “Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía” de Allen L. Webster, 3ra. Edición en la Pág. 477 explica que la prueba del signo es una prueba no paramétrica. Esta prueba es más usada con frecuencia para contrastar la hipótesis comparando dos distribuciones poblacionales, y por lo general implica el uso de pares correspondientes. Se hace restando las observaciones por pares en un conjunto de datos de las del segundo, y se nota el signo algebraico que resulta. No se tiene interés en la magnitud de la diferencia, sino solo en si resulta un signo más o un signo menos.

Hipótesis Nula (H_0): El análisis de información financiera **NO** incide en de la rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.

Hipótesis Alternativa (H_1): El análisis de información financiera **SÍ** incide en de la rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.

1. Planteamiento de la Hipótesis

La prueba del signo es la contraparte no paramétrica de la Prueba t para pares correspondientes. La Prueba t requiere la suposición de que las poblaciones están normalmente distribuidas. En muchos casos, esta suposición no es posible. La prueba del signo es útil en estos casos.

La hipótesis nula establece que no existe diferencia en los conjuntos de datos. Si esto es cierto, entonces un signo más y un signo menos son igualmente probables. La probabilidad de que ocurra cualquiera es de 0.50. Una prueba de dos colas es:

$$H_0: m = p$$

$$H_a: m \neq p$$

2. Nivel de confianza

Se considera un nivel de confianza de 0.95 o 5% de significancia.

3. Modelo estadístico

Según el libro “Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía” de Allen L. Webster, 3ra. Edición en la Pág. 478. Modelo estadístico sustentado t student. La prueba del signo es la contraparte no paramétrica de la prueba t para pares correspondientes a los que el investigador obtuvo en la presente investigación. Para la prueba t la población estuvo normalmente distribuida. En este caso, la suposición sí es posible. La prueba del signo es útil en este caso. Aplicando la siguiente formula

$$Z = \frac{(K - 0.5n)}{(0.5) \sqrt{n}}$$

4. Regla de decisión

Con el 95% de nivel de confianza se acepta la hipooitesis nula si: $- Z_t \leq Z_c < Z_t$

El valor de la tabla de $Z = \pm 1,64$

5. Cálculo del modelo estadístico y toma de decisión

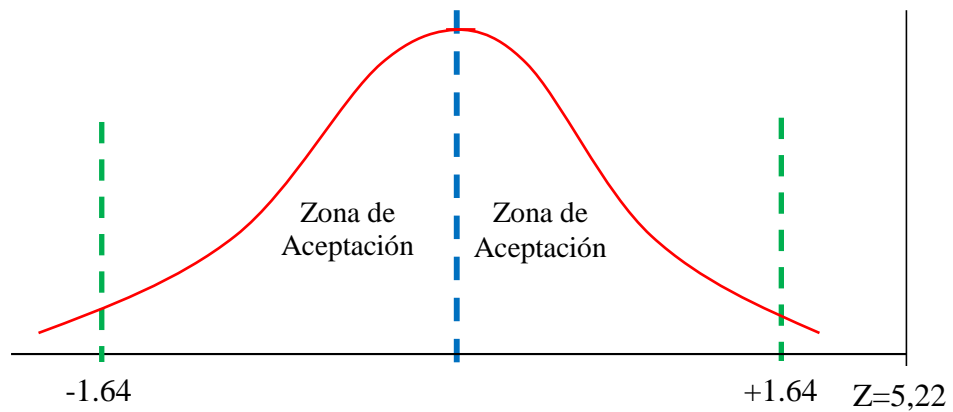
$$Z = \frac{(K - 0.5n)}{(0.5) \sqrt{n}}$$

$$Z = \frac{(83) - (0.5) (111)}{(0.5) \sqrt{111}}$$

$$Z = \frac{27.5}{5.27}$$

$$Z = 5.22$$

Gráfico N# 9. Campana de Gauss



Elaborado por: Cristian Bermeo

Con los datos experimentales se obtiene un $Z = 5,22$ que se encuentra en la zona de rechazo H_0 por lo tanto con el 95% de confianza se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que dice: (H_1): El análisis de información financiera **SÍ** incide en de la rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.

4.4. Análisis Horizontal

4.4.1. Indicadores de Liquidez

Tabla N# 9: Indicadores de liquidez

Indicadores de liquidez	Formula	2013		2014		Diferencia	Interpretación
Solvencia	Activos corrientes	249694,07	4,24	161780,22	2,25	-1,99	En el 2013 por cada dólar de endeudamiento la empresa cuenta con 4,24 Usd para cubrir sus obligaciones, mientras que en el 2014 su solvencia disminuye en 1,99 usd con referencia al año anterior.
	Pasivos corrientes	58913,65		72021,83			
Prueba acida	Activo corriente - inventario	19747,67	0,34	30261,52	0,42	0,08	En el 2013 por cada dólar de endeudamiento la empresa cuenta con 0,34 Usd para cubrir sus obligaciones sin tomar en cuenta los inventarios, mientras que en el 2014 su capacidad de cubrir obligaciones aumento a 0,42 Usd.
	Pasivos corrientes	58913,65		72021,83			
Disponibilidad operativa diaria	Caja + bancos + inversiones temporales	26,92	0,03	2911,56	2,95	2,92	En el 2013 la Disponibilidad operativa diaria por cada dólar de costos y gastos era de \$0,03, mientras que en el 2014 aumento drásticamente a 2,95 Usd diarios por cada dólar, con referencia al año anterior.
	Costos y gastos operacionales diarios en efectivo	1136,00		988,50			

Elaborado por: Cristian Bermeo

4.4.2. Capital neto de trabajo

Tabla N# 10: Capital neto de trabajo

Capital neto de trabajo	Formula	2013		2014		Diferencia	Interpretación
Capital neto de trabajo	Activo corriente (-) pasivo corriente	249.694,07	190.780,42	161.780,22	89.758,39	(101.022,03)	En el año 2013 el capital de trabajo era de 190.178,42 usd, pero en el año 2014 se nota una disminución notable de 101.022,03 en relación con el año anterior.
		58.913,65		72.021,83			

4.4.3. Indicadores de utilización de activos

Tabla N# 11: Indicadores de utilización de activos

Indicadores de utilización de activos	Formula	2013		2014		Diferencia	Interpretación
Rotación de activo fijo	Ventas netas	815.972,07	11,17	1.243.248,29	12,95	1,16	El año 2013 el activo roto 11 veces, mientras en el año 2014 aumento la rotación de activos a 13 veces lo que indica que los activos fijos aumentaron su rotación en un 16%.
	Activo fijo neto	73.065,39		96.015,19			
Rotación del activo total	Ventas netas	815.972,07	2,60	1.243.248,29	5,14	2,54	El año 2013 la rotación de A.T. fue de 2,6 veces mientras que en el año 2013 aumento su rotación a 5,14 lo que indica que los activos totales aumentaron casi al doble.
	Activo total	314.017,64		241.978,07			

4.4.4. Indicadores de endeudamiento

Tabla N# 12: Indicadores de endeudamiento

Indicadores De Endeudamiento	Formula	2013		2014		Diferencia	Interpretación
Endeudamiento	Pasivo total	86.059,05	0,27	163.682,33	0,68	40%	El año 2013 tuvo un índice de endeudamiento en relación del total de activos del 27% y para el año 2014 fue del 68 % lo que indica hubo un aumento del 40%.
	Activo Total	314.017,64		241.978,07			
Solidez	Patrimonio	189.665,84	0,60	8.383,31	0,03	-57%	El año 2013 un 60% de la totalidad del activo pudo ser financiado con el patrimonio de la empresa pero para el año 2014 fue el 3% lo que indica una disminución del 57%.
	Activo Total	314.017,64		241.978,07			
Financiamiento de recursos permanentes	Pasivo+ patrimonio a largo plazo	275.724,89	3,77	172.065,64	1,79	-198%	El año 2013 tuvo un financiamiento de 3,77 a diferencia del año 2014 que fue 1,79 lo que nos presenta una disminución de \$1,98 diarios por cada dólar.
	Activo Fijo Neto	73.065,39		96.015,19			

4.4.5. Indicadores de cartera

Tabla N# 13: Indicadores de cartera

Indicadores de cartera	Formula	2013		2014		Diferencia	Interpretación
Índice de cobros	Cuentas por cobrar cliente	500,00	0,22	19.408,98	5,62	5,40	El período promedio de cuentas por cobrar para el año 2013 es casi inmediato, mientras tanto para el 2014 aumentaron considerablemente a 5 días.
	Ventas Netas/360	2.266,59		3.453,47			
Índice de pagos	Cuentas por pagar a proveedores	46.920,80	25	67.391,98	23	-2	El período promedio de cancelación de pagos a proveedores para el 2013 es de 25 días y para el 2014 es de 23 días.
	Compras Netas / 360	1.870,95		2.869,21			

4.4.7. Indicadores de rentabilidad

Tabla N# 14: Indicadores de Rentabilidad

Indicadores de rentabilidad	Formula	2013		2014		Diferencia	Interpretación
Margen bruto	Utilidad bruta	82431,58	10,10	111905,04	9,00	-1,10	El margen bruto para cubrir los gastos operacionales y generar utilidad es del 10% para el año 2013 y de 9% para el año 2014.
	Ventas netas	815972,07		1243248,29			
Rentabilidad operativa	Utilidad operacional	48351,65	5,93	82249,92	6,62	0,69	El año 2013 fue del 5,93% mientras que en el año 2014 fue del 6,62%.
	Ventas netas	815972,07		1243248,29			
Rentabilidad neta	Utilidad neta	41098,90	5,04	69912,43	5,62	0,59	La utilidad neta respecto de las ventas durante el 2013 que fue del 5,04% mientras que en 2014 fue del 5,62% es decir hubo un aumento del 1% de rentabilidad
	Ventas netas	815972,07		1243248,29			

4.4.8. Indicadores de rentabilidad económica y financiera

Tabla N# 15: Indicadores de Rentabilidad Económica y Financiera

Rentabilidad económica y financiera	Formula	2013		2014		Diferencia	Interpretación
Rentabilidad económica	Utilidad netas + gastos financieros	47.369,82	15	69.912,43	29	14	La Ferretería en el año 2013 tuvo una rentabilidad económica del 15% mientras tanto que para el año 2014 su rentabilidad aumento a un 14%
	Activo Total	314.017,64		241.978,07			
Rentabilidad financiera	Utilidad neta	41.098,90	70	69.912,43	97	27	En la Ferretería en el año 2013 tuvo una rentabilidad financiera del 70% mientras que en el año 2014 su rentabilidad subió a un 27%
	Pasivos Corrientes	58.913,65		72.021,83			

4.5. ANALISIS VERTICAL

4.5.1. AÑO 2013

Tabla N# 16: Año 2013

Indicadores de rentabilidad	Formula	2013		Interpretación
Margen Bruto	Utilidad Bruta	82.431,58	10,10%	El margen bruto para cubrir los gastos operacionales y generar utilidad es del 10,10% para el año 2013.
	Ventas Netas	815.972,07		
Rentabilidad Operativa	Utilidad Operacional	48.351,65	5,93%	Se puede notar que los gastos operacionales representaron un 5,93 % del Margen Bruto generado.
	Ventas Netas	815.972,07		
Rentabilidad Neta	Utilidad Neta	41.098,90	5,04%	La utilidad neta respecto de las ventas fue del 5 ,04%, esto implica que en pago de Impuestos se generó un 0,89% menos que el margen operacional.
	Ventas Netas	815.972,07		

Tabla N# 17: Rentabilidad económica

Rentabilidad económica y financiera	Formula	2013		Interpretación
Rentabilidad económica (roa)	Utilidad neta + gastos financieros	47.369,82	15,09%	La Ferretería en el año 2013 tuvo una rentabilidad económica del 15,09%.
	Activo Total	314.017,64		
Rentabilidad financiera (roe)	Utilidad Neta	41.098,90	69,76%	En la Ferretería en el año 2013 tuvo una rentabilidad financiera del 69,76%.
	Pasivos Corrientes	58.913,65		

Tabla N# 18: Indicadores

Indicadores	Formula	2013		Interpretación
Activos	Activo Disponible	26,92	0,01%	El Activo Disponible en el año 2013 representa apenas el 0,01% del total del Activo, lo cual representa un porcentaje demasiado reducido.
	Total de Activos	314017,64		
	Activo Exigible	19720,75	6,28%	El Activo Exigible representa el 6,28% del total del Activo, lo cual no es un porcentaje representativo.
	Total de Activos	314017,64		
	Activo Realizable	229946,4	73,23%	El Activo Realizable representa el 73,23% del total del Activo, es decir en el inventario está concentrado en rubro más importante de esta cuenta.
	Total de Activos	314017,64		
	Activo no Corriente	73065,39	23,27%	El Activo no Corriente representa el 23,27% del total del Activo, un rubro sin duda importante al tratarse de bienes muebles y vehículos.
	Total de Activos	314017,64		
Pasivos	Pasivo Corriente	58913,65	68,46%	El Pasivo Corriente representa el 68,46% del total del Pasivo, sin duda representa un rubro muy alto de obligaciones que cubrir a corto plazo.
	Total Pasivo	86059,05		
	Pasivo Largo Plazo	27145,4	31,54%	El Pasivo a Largo plazo es el 31,54% del total del Pasivo, lo cual en un valor bastante moderado.
	Total Pasivo	86059,05		
Patrimonio	Capital	189665,84	83,20%	El capital de la empresa es el 83,20% del total del Patrimonio, lo que significa que existe un valor bastante importante respaldado por el capital social.
	Patrimonio	227958,5925		
	Patrimonio	78295,742		

Tabla N# 19: Año 2014

2014				
Indicadores de rentabilidad	Fórmula	2014		Interpretación
Margen bruto	Utilidad Bruta	111905,04	9,00%	El margen bruto para cubrir los gastos operacionales y generar utilidad es del 9,00% para el año 2014.
	Ventas Netas	1243248,29		
Rentabilidad operativa	Utilidad Operacional	82249,92	6,62%	Se puede notar que los gastos operacionales representaron el 6,62% un 2,38 % menos que el Margen Bruto generado.
	Ventas Netas	1243248,29		
Rentabilidad neta	Utilidad Neta	69912,43	5,62%	La utilidad neta fue del 5 ,62%, esto implica que en pago de Impuestos se generó un 1,00 % menos que el margen operacional.
	Ventas Netas	1243248,29		

Tabla N# 20: Rentabilidad económica

Rentabilidad económica y financiera	Formula	2014		Interpretación
Rentabilidad económica	Utilidad neta + gastos financieros	69.912,43	28,89%	La Ferretería en el año 2013 tuvo una rentabilidad económica del 28,89%.
	Activo Total	241.978,07		
Rentabilidad financiera	Utilidad Neta	69.912,43	97,07%	En la Ferretería en el año 2013 tuvo una rentabilidad financiera del 97,07%
	Pasivos Corrientes	72.021,83		

Tabla N# 21: Indicadores

Indicadores	Formula	2014		Interpretación
Activos	Activo Disponible	2.911,56	1,20%	El Activo Disponible en el año 2013 representa apenas el 1,20% del total del Activo, lo cual representa un porcentaje bastante reducido.
	Total de Activos	241.978,07		
	Activo Exigible	25.349,96	10,48%	El Activo Exigible representa el 10,48% del total del Activo, lo cual no es un porcentaje representativo.
	Total de Activos	241.978,07		
	Activo Realizable	131.518,70	54,35%	El Activo Realizable representa el 54,35% del total del Activo, es decir en el inventario está concentrado en rubro más importante de esta cuenta.
	Total de Activos	241.978,07		
	Activo no Corriente	96.015,19	39,68%	El Activo no Corriente representa el 39,68% del total del Activo, un rubro sin duda importante al tratarse de bienes muebles y vehículos.
Total de Activos	241.978,07			
Pasivos	Pasivo Corriente	72.021,83	44,00%	El Pasivo Corriente representa el 44,00% del total del Pasivo, obligaciones que cubrir a corto plazo, un 24% menos que el periodo anterior.
	Total Pasivo	163.682,33		
	Pasivo Largo Plazo	91.660,50	56,00%	El Pasivo a Largo plazo es el 56,00% del total del Pasivo, lo cual en un valor bastante alto, un 24% más que el anterior periodo.
	Total Pasivo	163.682,33		
Patrimonio	Capital	8383,31	10,71%	El capital de la empresa es el 10,71% del total del Patrimonio, lo que significa que existe un porcentaje sumamente reducido respaldado por el capital social.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

En el presente trabajo investigativo una vez aplicada la lista de chequeo tanto para la variable dependiente como independiente, además de que si se encuentran relacionadas significativamente se obtiene las siguientes conclusiones:

- En la Ferretería “Ferro metal el ingeniero” no tienen una gestión definida en cuanto al análisis de la información financiera ya que no posee políticas definidas que le provea de una manera clara un panorama de la situación financiera de la empresa, por lo cual al comparar los últimos periodos se ha podido notar un decrecimiento significativo en cuanto a la solvencia, solidez, así como también en el capital de trabajo, notándose al contrario un incremento en el nivel de endeudamiento de la empresa, esto entre los puntos más significativos.
- También se puede subrayar que en la empresa no existe un departamento consignado para el análisis de información financiera por ende tampoco existe personal para que se desenvuelva y desarrolle en esta área.
- La rentabilidad de la empresa no se ha determinado en varios periodos, razón por lo cual la administración no conoce a ciencia cierta qué tan rentable es el negocio, al analizarlo nos hemos podido dar cuenta que la Rentabilidad Bruta es comparativamente pequeña para esta línea de negocios, se puede notar también que no ha tenido una variación significativa en estos dos periodos, en el 2014 ha existido un decremento de aproximadamente el 1% con relación al

periodo anterior, variando del 10,10 % al 9,00 %.

5.2 RECOMENDACIONES

La información financiera es la más utilizada dados los múltiples que están interesados en ella, como son: accionistas, acreedores, gobiernos y empleados por lo que se recomienda:

- Constituir el departamento de contabilidad dentro de la estructura organizacional para la Gerencia la cual se encargue de entregar información veraz, actualizada y en el tiempo requerido la cual permita la toma de decisiones de una manera rápida y efectiva.
- Efectuar un análisis de la rentabilidad periódicamente, para poder mejorar la misma la gestión de la administrativa, e incrementar la utilidad del negocio respaldada en el costo beneficio.
- Proponer la aplicación de un Modelo de Gestión para el manejo adecuado de la Información Financiera, con el cual la información financiera de la empresa se mantendrá actualizada y al alcance del departamento administrativo, ya que a través de este manual se asignara responsabilidades y se mantendrá en orden la información mencionada.

CAPÍTULO VI

LA PROPUESTA

6.1. Datos informativos

Título:

Modelo de Gestión Financiera encaminado a mejorar la Rentabilidad de la Empresa “Ferrometal El Ingeniero”.

Institución ejecutora: Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero

Beneficiarios:

- ✓ Empresa
- ✓ Empleados

Ubicación: Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”

Provincia: Pastaza

Cantón: Pastaza

Dirección: Teniente Hugo Ortiz

Correo electrónico: edgarchasi@yahoo.com

Tiempo estimado para la ejecución:

Inicio: Septiembre 2014

Fin: Julio 2015

Equipo Técnico Responsable: Quienes serán el soporte técnico de esta investigación, son las siguientes personas:

- ✓ Cristian Bermeo, Investigador

✓ Sr. Edgar Chasi, Propietario

Costo:

Tabla N# 22: El costo estimado de la propuesta será de \$7205 dólares

No	Detalle	Valor en USD
1	Capacitación	50
2	Llenar las vacantes (para departamento contabilidad)	500*12= 6000 anual
6	Materiales de oficina	500
7	Imprevistos	655
Total		\$7205 Anual

Elaborado por: Cristian Bermeo

Fuente: Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”

6.2. Antecedentes de la propuesta

De las conclusiones a las que se ha llegado luego del análisis de los resultados obtenidos se puede indicar que:

En la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero” no maneja un control de la cuentas Contables, ya que no efectúan los estados financieros, no existe una contadora de planta, por ende no existe un análisis de la información financiera, dando como resultado el no saber cómo se manejan y controlan las diferentes cuentas que conlleva la realización de los estados financieros.

La empresa Ferro metal “El ingeniero” no existen políticas de compras, ventas, crédito y cobranza, tampoco dispone de una estructura orgánica y funcional adecuadamente definida.

De igual forma no se ejecutan análisis financieros enfocados a los índices de rentabilidad por desconocimiento en la forma de calcular mismos.

Luego de la aplicación de la Entrevista, el contacto directo con los empleados y dueño de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”, se ha constatado el escaso conocimiento que estos poseen en cuanto a la utilidad y beneficios de la información Financiera.

6.3. Justificación

La aplicación de un Modelo de Gestión Financiera constituye un instrumento importante de análisis dentro de la organización ya que literalmente son los planos o los mapas que nos ayudarán a manejar la empresa de forma correcta y que además nos permitirá obtener mejoras significativas en poco tiempo, tanto en el manejo de la información como en análisis de Índices Financieros, así como una mejora en el equipo de trabajo. El dueño de la empresa tendrá un método de nivel macro-simple muy efectivo para evaluar el desempeño de los colaboradores de las diferentes áreas, y a su vez estará en la capacidad de tomar decisiones acertadas, efectivas y en el tiempo adecuado, lo cual es un avance significativo para la empresa puesto que a través de esto se busca que todas las áreas de la empresa mejoren continuamente en cuanto a la optimización de recursos y por consiguiente se vea reflejado en un incremento de la rentabilidad sin importar cuál sea el giro de negocio o la naturaleza del mismo.

El Modelo de Gestión en una empresa es de gran **Utilidad** ya que generará múltiples beneficios a la empresa entre los cuales se puede enumerar los siguientes:

- Mejorar la competitividad en el segmento de mercado
- Crecimiento Progresivo
- Optimización de recursos
- Asertividad en toma de decisiones
- Planteamiento de Objetivos
- Realizar comparaciones
- Cuantificar los resultados
- Mejorar la calidad del servicio.

A nivel organizacional, el estudio procura que la ferretería” ferro metal el Ingeniero” implemente este modelo de gestión con lo cual consiga optimizar los recursos de manera progresiva, incrementando de esta manera la rentabilidad de la

empresa, constituyéndose de esta manera en un herramienta la cual complemente la gestión administrativa de la compañía.

6.4. Objetivos

6.4.1. Objetivo General

Diseñar un Modelo de Gestión Financiera encaminado a mejorar la Rentabilidad de la Empresa “Ferrometal El Ingeniero”..

6.4.1. Objetivo General

- Elaborar un planteamiento estratégico organizacional de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.
- Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.
- Implementar estrategias de manejo del efectivo en la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.

6.5. Análisis de factibilidad

Factibilidad Socio-Cultural

Esta propuesta es viable ya que mediante la mejora continua, contribuirá tanto al personal, a los clientes y a la empresa mediante el buen manejo la información financiera, brindando de esta manera un servicio de óptima calidad.

Factibilidad Tecnológica

Mediante la aplicación del Modelo de Gestión Financiera, se podrá controlar de manera adecuada las principales cuentas contables.

Factibilidad Organizacional

La propuesta es factible ya que se cuenta con la colaboración del dueño de la “Ferro Metal El Ingeniero” y los empleados los cuales se hallan dispuestos a

facilitar la información necesaria para realización de la propuesta, y llevar a cabo los cambios que sean necesarios.

Factibilidad Económica – Financiera

El proyecto es factible económicamente, puesto que la empresa y el investigador cuentan con los recursos humanos y económicos necesarios para llevar a cabo la propuesta de este trabajo investigativo, es necesario invertir los recursos de una manera adecuada para que de este modo se consiga poner en práctica la propuesta planteada.

Factibilidad Legal

No existe ningún impedimento legal para la realización de la presente propuesta.

6.6. Fundamento científico –técnica

6.6.1 Fundamento científico

GESTIÓN FINANCIERA

Concepto:

La gerencia financiera se encarga de la eficiente administración del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad; además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de la gestión de la Empresa. (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1)

La gestión financiera está íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza, para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas para que la gestión financiera sea realmente eficaz es el control de gestión, que garantiza en un alto grado la consecución de las metas fijadas por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero.

Objetivo:

El objeto de la Gerencia Financiera y Administrativa es el manejo óptimo de los recursos humanos, financieros y físicos que hacen parte de las organizaciones a través de las áreas de Contabilidad, Presupuesto y Tesorería, Servicios Administrativos y Recursos Humanos. (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1)

Ésta se encarga de la eficiente administración de los recursos y del manejo adecuado del capital de trabajo, viéndose a ésta como una herramienta efectiva para mantener o buscar el equilibrio óptimo dentro de nuestra organización hospitalaria, además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como un control de la gestión de la empresa pública.

Importancia:

La gerencia financiera y su gestión son de gran importancia para la tarea del auditor, en el sentido del control de todas las operaciones, en la toma de decisiones, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional, en la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. . (Gestiopolis.com, 2001, pág. 1)

Su importancia radica en el sentido del control de todas las operaciones, en la toma de decisiones, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional, en la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

RENTABILIDAD

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (Makárova, 2013, pág. 1)

La rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio; es decir es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios.

Importancia

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. (Makárova, 2013, pág. 1)

Es importante porque permite conocer la capacidad de generación de utilidades por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. (Bertein L, 1995, pág. 45)

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Niveles de Análisis de Rentabilidad

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que

la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. (Berstein L, 1995, pág. 45)

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. La rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

Clasificación de la Rentabilidad

a. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. (Berstein L, 1995, pág. 45)

La rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad, se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

b. Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. (Bertein L, 1995, pág. 45)

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

6.6.2 Fundamento Técnico

Modelo de gestión

Modelo de gestión es un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad. Los modelos de gestión pueden ser aplicados tanto en las empresas y negocios privados como en la administración pública. Son las actividades gerenciales que realizan todas las organizaciones, las mismas consisten en la aplicación conjunta de varios aspectos relacionados en diferentes áreas, que en las últimas décadas ha desarrollado herramientas de trabajo aplicables a cada una de las distintas áreas. (Muñiz, 2000, pág. 21)

Consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros, es decir, permite analizar desde el punto de vista administrativo las decisiones de la empresa en cuanto a: inversiones, políticas comerciales, precios de los productos, presupuestos, etc.

Importancia

Es un proceso que sirve para guiar la gestión empresarial hacia los objetivos de la organización, es decir el control debe servir de modelo para alcanzar eficazmente los objetivos planteados con el mejor uso de los recursos disponibles (técnicos, humanos, financieros, etc.). Por ello se define además como un proceso de retroalimentación de información de uso eficiente de los recursos disponibles de una empresa a fin de lograr los objetivos planteados. (Muñiz, 2000, pág. 24)

Busca cumplir con el objetivo de las empresas en proponer soluciones, de ahí la importancia de diseñarlos específicamente para los problemas cuya complejidad impide describirlos o resolverlos con las ecuaciones matemáticas ordinarias. Tratan de reproducir una parte de las operaciones de la organización a fin de no ver lo que sucederá en ella con el tiempo, o de ensayar con esa parte modificando algunas variables.

Criterios de un modelo de gestión

Todo modelo de gestión utiliza para la autoevaluación tiene siete grandes criterios que aparecen recogidos en el cuadro siguiente:

1. **Liderazgo:** El concepto de Liderazgo está referido a la medida en que la Alta Dirección establece y comunica al personal las estrategias y la dirección empresarial y busca oportunidades. Incluye el comunicar y reforzar los valores institucionales, las expectativas de resultados y el enfoque en el aprendizaje y la innovación.
2. **Planificación Estratégica:** como la organización plantea la dirección estratégica del negocio y como esto determina proyectos de acción claves, así como la implementación de dichos planes y el control de su desarrollo y resultados.
3. **Enfoque al Cliente:** como la organización conoce las exigencias y expectativas de sus clientes y su mercado. Asimismo, en qué proporción todos, pero absolutamente todos los procesos de la empresa están enfocados a brindar satisfacción al cliente.
4. **Información y Análisis:** examina la gestión, el empleo eficaz, el análisis de datos e información que apoya los procesos claves de la organización y el rendimiento de la organización.
5. **Enfoque al Recurso Humano:** examinan como la organización permite a su mano de obra desarrollar su potencial y como el recurso humano está alineado con los objetivos de la organización.
6. **Proceso Administrativo:** examina aspectos como factores claves de producción, entrega y procesos de soporte. Cómo son diseñados estos procesos, cómo se administran y se mejoran.
7. **Resultados del negocio:** Examina el rendimiento de la organización y la mejora de sus áreas claves de negocio: satisfacción del cliente, desempeño financiero y rendimiento de mercado, recursos humanos, proveedor y rendimiento operacional. (Muñiz, 2000, pág. 27)

El Sistema de control de gestión cuenta con el diagnóstico o análisis para entender las causas o raíces que condicionan el comportamiento de los sistemas, permite también establecer los vínculos funcionales que ligan las variables técnicas-organizativas-sociales con el resultado económico de la empresa, y es el punto de partida para la mejora de los estándares; mediante la planificación orienta las acciones en correspondencia con las estrategias trazadas, hacia mejores resultados; y finalmente cuenta con el control para saber si los resultados satisfacen los objetivos trazados.

Planificación y Estrategia

Por planificación y estrategia se entiende el conjunto de fines, objetivos y valores, así como la forma en la que éstos se formulan e integran en los proyectos empresariales. El presente criterio ha de reflejar cómo en la planificación y la estrategia, asume el concepto de mejora continua y cómo sus principios se utilizan en la formulación, revisión y mejora de las mismas. Los fines expresan la razón de ser de la empresa, lo que justifica su existencia continuada. Los objetivos manifiestan la imagen deseada y alcanzable en un futuro mediano. Se entiende por valores las ideas básicas que configuran el comportamiento del personal e influyen en sus relaciones. (Muñiz, 2000, pág. 31)

Los empresarios que tienen éxito entienden las necesidades y expectativas de los clientes, tomando en consideración que entender al cliente es lo más importante para ganarse la aceptación de los mismos y para obtener ganancias, es decir, están diseñados para incrementar la eficiencia en las operaciones de la compañía que utilice, además tiene la capacidad de adaptarse a las necesidades particulares de cada negocio, puesto que es un sistema compuesto por un conjunto de módulos funcionales estándar y que son susceptibles de ser adaptados a las necesidades de cada empresa

Actividades de Control:

Las actividades de control abarcan una gran variedad de políticas y los procedimientos correspondientes de implantación que ayudan a asegurar que se siguen las directrices de la dirección. Ayudan a asegurar que se llevan a cabo aquellas acciones identificadas como necesarias para afrontar los riesgos y así conseguir los objetivos de la entidad. (Rober, 2001, pág. 44)

Una clara visión, enfoque y dirección es esencial en un proyecto exitoso. La gestión de proyectos, muchas veces, es responsabilidad de un solo individuo. Este individuo raramente participa de manera directa en las actividades que producen el resultado final. En vez de eso se esfuerza por mantener el progreso y la interacción mutua productiva de las varias partes de manera que el riesgo general de fracasar se disminuya.

Información y Comunicación:

Información. Se identifica, recoge, procesa y presenta por medio de los sistemas de información. La información pertinente incluye los datos del sector y los datos económicos y de organismos de control obtenidos de fuentes externas así como la información generada dentro de la organización.

Comunicación. La comunicación es inherente al proceso de información. La comunicación también se lleva a cabo en un sentido más amplio, en relación con las expectativas y responsabilidades de individuos y equipos en la entidad. La comunicación debe ser eficaz en todos los niveles de la organización (tanto hacia abajo como hacia arriba y a lo largo de la misma) y con personas ajenas a la organización. (Rober, 2001, pág. 46)

La habilidad de adaptar los múltiples procedimientos internos de la parte contratante y la forma de estrechar los lazos con los representantes seleccionados es esencial para asegurar que los objetivos clave de costo, tiempo, calidad y, sobre todo, satisfacción al cliente, se hagan realidad. Sin importar el campo, un gerente de proyectos exitoso debe ser capaz de visualizar el proyecto completo de principio a fin y tener la habilidad de asegurar que esa visión se haga realidad.

Supervisión:

Supervisión continua. La supervisión continuada se produce en el transcurso normal de las operaciones e incluye las actividades habituales de gestión y supervisión, así como otras acciones que efectúa el personal a realizar sus tareas encaminadas a evaluar los resultados del sistema de control interno.

Evaluaciones puntuales. Resulta útil examinar el sistema de control interno enfocando el análisis directamente a la eficacia de los procedimientos. El alcance y la frecuencia de tales evaluaciones puntuales dependerán principalmente de la evaluación de los riesgos y de los procesos de supervisión continuada.

Comunicación de deficiencias de control interno. Las deficiencias de control interno, deberían ser comunicadas a niveles superiores y más significativos, deben presentarse a la alta dirección. (Rober, 2001, pág. 49)

El modelo que un gerente sustenta está formado por lo general por las suposiciones que este tiene de las personas y por las interpretaciones que hace de las situaciones. Como los gerentes tienden a actuar según piensan, el modelo subyacente que prevalece en la administración de una empresa determina el ambiente de esa empresa. Esa es la importancia de los modelos. Los modelos no solo pueden variar de una empresa a otra; también pueden variar dentro de los departamentos de una empresa.

Elementos que integran el modelo

- Este modelo debe incluir los siguientes contenidos:
- Logotipo de la organización.
- Nombre de la Organización
- Denominación y extensión del modelo.
- Lugar y fecha de elaboración.
- Numeración de páginas.
- Contenido.
- Objetivo

Los factores que inciden directamente en el desempeño de una organización y que son los que determinan la viabilidad de que un manual de gestión logre los resultados esperados son los siguientes:

Objetivos:

- Que objetivos orientan las acciones
- Su correcta definición
- Que sean comprensibles y accesibles
- El procedimiento para definirlos y actualizarlos
- La forma de distinguirlos de las metas

Estrategias:

- El nivel de aplicación de las estrategias

- La posición competitiva de la organización de acuerdo con su naturaleza, objeto, número de empleados, sector de actividad, y tipo de servicios.
- Las ventajas competitivas obtenidas (liderazgo en costos y diferenciación)

Políticas administrativas:

- Los lineamientos dictados por la organización para orientar sus acciones
- Las pautas provenientes de organismos nacionales

Funciones:

- Funciones definidas.
- Distribución de funciones por área.
- Relación entre las funciones y el trabajo que realizan las áreas.
- Mecanismos establecidos para mantenerlas, actualizarlas y explicarlas

La propuesta debe ser presentada hacia los beneficiarios que son el gerente general y los colaboradores de la empresa, para que puedan revisar y considerar el contenido del manual como útil para ellos.

Una vez presentada la propuesta es necesario tomar en cuenta las observaciones, para poder replantear donde sea necesario corregir, o agregar nuevas ideas para mejorar su contenido.

Establecimiento de los objetivos

Los directivos son los encargados de establecer los objetivos de las instituciones de acuerdo a las necesidades de las mismas, también establecen la misión que es la razón de ser y la existencia de la entidad ya que se plantea lo que pretende cumplir a futuro.

Los objetivos deben ser fijados de tal manera que concuerden con el presupuesto anual.

Los encargados de fijar las actividades, metas, objetivos, deben ser reales de tal manera que se logren cumplir, todos los socios deben participaren en el

cumplimiento de los objetivos fijados. El Gerente es el encargado de que estos se cumplan en su totalidad, trabajando conjuntamente con sus subordinados tomando en cuenta los recursos a utilizar.

Como establecer los objetivos

Para Gavilanes (2012, p. 110) los objetivos se establecen de tal manera que:

- No se puede esperar que una persona o grupo trabaje en forma eficaz y eficiente si no existe un propósito claro en la empresa, como procesos de cuentas por cobrar.
- Objetivos cuantitativos y cualitativos
- Los objetivos deben ser en lo posible verificables, se debería medir su resultado. Presentando reportes acerca de cuentas por cobrar.
- Los objetivos cuantitativos no presentan mayor dificultad al establecer el sistema de medición, ya que verifican cantidades, números, etc. Pero los objetivos cualitativos son de difícil medición ya que median cualidades de una meta.

6.7. Metodología. Modelo operativo

Tabla N# 23: Plan de acción

Fases	Etapas	Metas	Actividades	Recursos	Tiempo	Responsable
Fase 1	Elaborar un planteamiento estratégico organizacional de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Misión • Visión • Análisis FODA • Organigrama Estructural • Organigrama Funcional 	Humanos Económicos Materiales	Julio 2015	Investigador
Fase 2	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer Políticas de Crédito • Establecer políticas de Cobro. 	Humanos Económicos Materiales	Julio 2015	Investigador
Fase 3	Implementar estrategias de manejo del efectivo en la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar Estrategias de Compras • Implementar Estrategias de Ventas • Implementar Estrategias de Inversión. 	Humanos Económicos Materiales	Julio 2015	Investigador

Fuente: Ferro Metal “El Ingeniero”

Elaborado por: Cristian Bermeo

FASE 1

**6.7.1. Elaborar un planteamiento estratégico organizacional de la Ferretería
“Ferro Metal El Ingeniero”.**

ferrometal El Ingeniero

CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO

Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferretería

Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera

Cód. Aut. S.R.I. 1115436653

Dir.: México, Teniente Hugo

Ortiz s/n y Cumanda

PUYO - PASTAZA

6.7.1.1. Misión

La ferretería “Ferro Metal el Ingeniero” es una empresa establecida con valores éticos y morales, líderes en la comercialización de materiales para la construcción y prestación de servicios industriales, ofreciendo productos y servicios de calidad con el objetivo de satisfacer las necesidades más exigentes de nuestra distinguida clientela, contando también con un personal altamente calificado, honrado y responsable para brindarle la mejor atención y al precio justo.

6.7.1.2. Visión

Nuestra visión es ser reconocidos por nuestros clientes como la empresa líder en proveer las mejores alternativas en materiales para la construcción, brindando a nuestros clientes un portafolio de productos y servicios de calidad, creando además un valor agregado a través de la búsqueda de la excelencia en la atención al cliente y la expansión en el mercado local.

6.7.1.3. Análisis FODA

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">• Garantizamos a nuestros clientes productos de calidad.• Confianza mutua con nuestros clientes y colaboradores.• Vehículo propio para entrega de mercadería.• Excelente ubicación del local.• Amplio portafolio de productos.• Competitividad en precios.• Amplia área de estacionamiento.	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">• Inexistencia de un modelo de gestión financiero.• No existe políticas de crédito y cobranza.• La compañía no cuenta con estrategias de compras como de ventas.• Personal no comprometido• Desconocimiento de análisis de Indicadores Financieros.
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Mercado en continuo crecimiento.• Buena calificación en el sistema financiero para la obtención de créditos.• Facilidad de ampliación de local por amplitud de terreno.• Mercado insatisfecho.• Prestación de servicios para el mercado cerrajero.• Inversión en obra pública por parte de los gobiernos locales.	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">• Competencia posicionada en el mercado.• Inestabilidad política.• Implementación de impuestos en el país.• Aplicación de nuevas leyes por parte del gobierno.• Temor a invertir por parte de los clientes.• Aplicación de aranceles aplicados a productos para la construcción.• Inestabilidad en precios de varios productos.

Elaborado por: El investigador

Matrices de Impacto

Tabla N# 24. Fortalezas

Fortalezas	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo
Garantizamos a nuestros clientes productos de calidad.	X		
Confianza mutua con nuestros clientes y colaboradores.		X	
Vehículo propio para entrega de mercadería.	X		
Excelente ubicación del local.	X		
Amplio portafolio de productos.	X		
Competitividad en precios.		X	
Amplia área de estacionamiento.	X		

Elaborado por: El investigador

Tabla N# 25. Debilidades

Debilidades	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo
Inexistencia de un modelo de gestión financiero.	X		
No existen políticas de crédito y cobranza.	X		
La compañía no cuenta con estrategias de compras como de ventas.	X		
Personal no comprometido.		X	
Desconocimiento de análisis de Indicadores Financieros.	X		

Elaborado por: El investigador

Tabla N# 26. Oportunidades

Oportunidades	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo
Mercado en continuo crecimiento.	X		
Buena calificación en el sistema financiero para la obtención de créditos.		X	
Facilidad de ampliación de local por amplitud de terreno.	X		
Mercado insatisfecho.	X		
Prestación de servicios para el mercado cerrajero.	X		
Inversión en obra pública por parte de los gobiernos locales.		X	

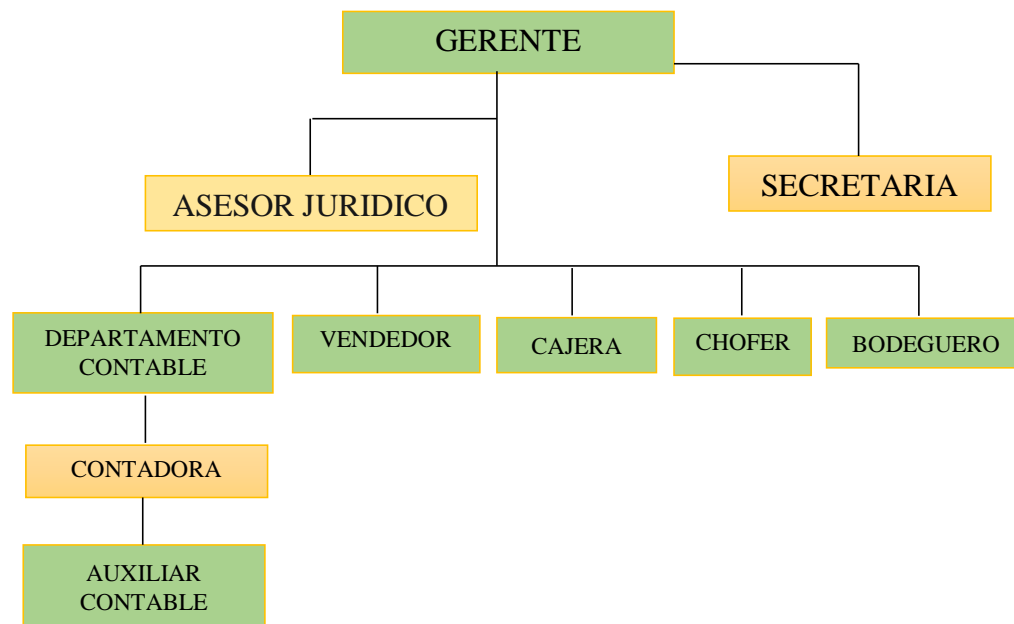
Elaborado por: El investigador

Tabla N# 27. Amenazas

Amenazas	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo
Competencia posicionada en el mercado.	X		
Inestabilidad política.		X	
Implementación de impuestos en el país.	X		
Aplicación de nuevas leyes por parte del gobierno.		X	
Temor a invertir por parte de los clientes.		X	
Aplicación de aranceles aplicados a productos para la construcción.	X		
Inestabilidad en precios de varios productos.	X		

Elaborado por: El investigador

6.7.1.4. Organigrama Estructural



	Departamentos ya existentes
	Departamentos creados en la propuesta

Elaborado por: El investigador

6.7.1.5. Organigrama Funcional

Gerente

- **Propósito**

Hacer cumplir políticas y prácticas establecidas para el manejo correcto y ordenado de la ferretería fin de evitar serios inconvenientes que se pueden presentar afectando el buen funcionamiento de la empresa.

- **Objetivo**

Controlar la eficiencia de los activos (Prestamos a clientes, margen de utilidad), para disminuir el nivel de riesgo interno e incrementar el nivel de rentabilidad de la empresa.

- **Responsabilidades**

- Asegurarse que el procedimiento de otorgamiento de préstamos a clientes así como las cobranzas se cumpla de forma correcta, eficiente y en los plazos establecidos.
- Cerciorarse si la utilidad generada en el negocio es la esperada.
- Examinar si se están cumpliendo con las políticas establecidas para cada puesto de trabajo.
- Velar por el cumplimiento de los valores corporativos.
- Velar por la integridad de su personal.

- **Políticas**

- Únicamente gerencia será la encargada de otorgar préstamos a clientes y/o empleados.
- Para que se entregue mercadería a crédito, el cliente no debe tener deudas pendientes en mora.

- Para la autorización de un crédito se deberá llenar un pagaré firmado por el cliente debidamente notariado, se adjuntara a esto la copia de los documentos personales del deudor.
- Para el crédito el deudor deberá documentar el pago con cheque al tiempo establecido.
- El gerente estará recaudar las cuentas que se encuentren vencidas.
- Los préstamos no podrán sobrepasar los 5000,00 dólares americanos.
- El tiempo máximo de crédito será de 30 días.

El horario de entrada será el establecido por gerencia y se cumplirá de manera estricta y obligatoria y sin excepción para ningún miembro de la empresa.

Cajera

- **Propósito**

Implantar prácticas para el correcto manejo del efectivo a fin de evitar serios inconvenientes por errores que se pueden generar en el manejo de este puesto de trabajo.

- **Objetivo**

Manejar de manera correcta y eficiente los activos de la empresa, reducir en nivel de riesgo y reducir la cantidad de actividades improductivas, ayudando a mejorando la rentabilidad de la empresa.

- **Responsabilidades**

- Asegurarse que la gestión realizada por la cajera se cumpla de forma correcta y de manera eficiente.
- Brindar el apoyo adecuado para que esta función se cumpla de forma ordenada.
- Dar el seguimiento respectivo para verificar que se está cumpliendo con el objetivo propuesto
- Cumplir estrictamente con lo estipulado en el procedimiento.

- Sugerir mejoras continuas.
 - Precautelar en buen recaudo del efectivo.
 - Asistir de manera puntual al sitio de trabajo.
- **Políticas**
 - Todos los ingresos de efectivo deberán ser sustentados con un documento de recepción de valores que incluya firmas de responsabilidad de la persona que recibe y la realiza el pago.
 - Los desembolsos de efectivo deberán ser autorizados y firmados por la gerencia, mediante carta de autorización.
 - Está completamente prohibido efectuar préstamos personales u anticipos de los fondos de caja chica o caja general sin autorización previa de gerencia.
 - Al finalizar el día, el cajero deberá entregar el efectivo a contabilidad cerrada y cuadrada, junto con un documento de entrega respectivamente firmado.
 - Es responsabilidad del custodio de caja cualquier faltante en el efectivo.
 - Periódicamente y sin previo aviso se realizará cuadros de caja, verificando valores en efectivo, cheques, vales de caja etc. para comprobar si se encuentra en condiciones normales.

Auxiliar Contable

- **Propósito**

Implantar prácticas para el correcto manejo del efectivo a fin de evitar serios inconvenientes por errores que se pueden generar en el manejo de este puesto de trabajo.
- **Objetivo**

Registrar de manera correcta y a tiempo las transacciones contables que se realizan en la empresa, para poder contar con información veraz al tiempo que la administración la requiera y/o la solicite.

- **Responsabilidades**

- Asegurarse contabilidad le entregue informes semanales de los registros contables realizados y se cumpla de manera regular.
- Brindar los recursos necesarios para que contabilidad pueda cumplir con todo lo requerido y de forma eficiente.
- Dar el seguimiento respectivo para verificar que se está cumpliendo con el objetivo propuesto.
- Cumplir estrictamente con lo estipulado en el procedimiento.
- Sugerir mejoras continuas.
- Registrar las cuentas contables de manera clara y ordenada.
- Realizar retenciones de las facturas de compras a proveedores
- Enviar retenciones a los proveedores.
- Entregar informes semanales de acerca de los cuentas por pagar a proveedores vs. Ingresos diarios por ventas.
- Asistir de manera puntual al sitio de trabajo.

- **Políticas**

- Los documentos registrados en contabilidad no podrá tener tachones, borrões ni enmendaduras
- Los Asientos contables deberán ser registrados el mismo día que se efectuó la transacción.
- Las retenciones deberán ser enviadas a proveedores hasta máximo 5 días después de haber sido emitida la factura.
- Contabilidad deberá recibir de caja el dinero de la venta generada en el día debidamente cuadrada e incluirá en el documento de entrega la firma de responsabilidad.
- Los depósitos de lo recaudado se realizarán máximo en la mañana de siguiente día.

Secretaria

Es el individuo que brinda apoyo a un cargo superior.

La secretaria tiene las siguientes funciones:

- Tener la correspondencia al día.
- Certificar con su firma documentos.
- Realizar proformas
- Conservar ordenadamente el archivo
- Realizar el cronograma de actividades para la instalación de equipo

Contador(a)

Es el individuo que está a cargo del área contable, financiera, quien cuida que el presupuesto se cumpla, realizando honrada y correctamente la presentación de los estados financieros.

Dentro de sus funciones están:

- Realizar declaraciones mensuales
- Presentación de impuestos y anexos requeridos por el SRI (Servicio de Rentas Internas)
- Presentación de información a la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria).
- Controlar al personal que se encuentra bajo su supervisión.
- Realizar los Estados Financieros.

Área Jurídica

Responsable de hacer cumplir tanto como las políticas de la empresa como las del país en lo que corresponde a cobros impagos.

Dentro de sus funciones están:

- Visitar a los clientes que estén cayendo en morosidad (el cliente caerá en morosidad cuando haya pasado hasta 1 mes de la no cancelación de los pagos establecidos)
 - Realizar documentos judiciales en el cuales se remita al cliente informándole el plazo que tiene para cancelar
 - Realizar reportes periódicos sobre la cartera de la empresa.

FASE 2

**Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la
Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.**

ferrrometal El Ingeniero

CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO

*Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrería
Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera
Cód. Aut. S.R.I. 1115436653*

*Dir.: México, Teniente Hugo
Ortiz s/n y Cumanda
PUYO - PASTAZA*

ANALISIS PREVIO

1. Introducción

Las condiciones económicas, los precios asignados a los productos, y la calidad de los mismos, además de las políticas de crédito de las empresas, son los factores más importantes que influyen en las cuentas por cobrar de las empresas.

Las políticas de ventas pueden influir de manera importante en las ventas, si los competidores extienden crédito en forma literal, y nosotros no, es posible que nuestras políticas frenen las actividades comerciales de la empresa. El crédito sin duda es uno de los factores más importantes que influyen en la demanda de producto de una empresa, por esta razón es importante que las empresas cuenten con políticas de crédito claramente definidas que resguarden el capital de trabajo sin afectar significativamente el nivel de ventas de las mismas y rentabilidad de las mismas.

2. Diagnóstico de la empresa

Según la información recopilada, la ferretería, no tiene definidas políticas de gestión financiera en cuanto tiene que ver en políticas de crédito y cobranza claramente definidas, lo cual ha incidido literalmente en la rentabilidad.

3. Objetivo

Contar con políticas de crédito y cobranza claramente establecidas en documentos, lo cual que permita llevar a cabo y de manera correcta los procesos en el otorgamiento de crédito y recuperación de cartera, sirviendo esta como guía para que las personas responsables de esta área puedan desarrollar sus actividades con mayor eficacia.

Elaborado por:


Cristian Bermeo


Vigencia:

Indefinida


<p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de crédito
Procedimiento	Asesoría al Cliente
POLÍTICAS	
<p>ASESORÍA AL CLIENTE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El área de ventas receptorá el pedido del cliente y procederá a evaluar el monto requerido para el crédito, en base al volumen de compra y porcentajes de descuentos. 2. El vendedor será el responsable de verificar que la solicitud de crédito se encuentre llenada de forma correcta, con letra legible y adjuntada los respectivos documentos detallados a continuación: <ul style="list-style-type: none"> • Pagare firmado por valor igual al monto del crédito. • Copia de documentos personales. • Copia de una planilla de servicios básicos. • Estados Financieros del último año. • Copia del Ruc. • Dos certificados comerciales. • Un Certificado Bancario (Cta. Corriente). 3. El solicitante para acceder al crédito deberá tener al menos un año de haber iniciado su actividad comercial. 4. Los datos de la solicitud deberán coincidir de acuerdo a los documentos proporcionados (Copia de servicios básicos). 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

<p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria</i> <i>Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera</i> <i>Ortiz s/n y Comandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 <i>PUYO - PASTAZA</i></p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de crédito
Procedimiento	Asesoría al Cliente
POLÍTICAS	
<p>5. La firma deberá ser verificada tal cual consta en la cédula de identidad.</p> <p>6. Se confirmará la existencia física del lugar donde el solicitante realiza la actividad económica.</p> <p>7. Toda la documentación recolectada deberá ser entregada al departamento respectivo para su análisis y archivo.</p> <p>8. El tiempo de crédito deberá ser propuesto por el vendedor de acuerdo al monto o volumen de compra y se establecerá entre 30 y 60 días.</p>	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida


 <p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Comandante</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferrreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de crédito
Procedimiento	Evaluación del solicitante
POLÍTICAS	
<p style="text-align: center;">EVALUACIÓN DEL SOLICITANTE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La evaluación consiste en todos aquellos pasos orientados a comprobar la veracidad de la información proporcionada por el solicitante del crédito, establecer su capacidad de pago, estabilidad económica, verificación de datos personales, certificados comerciales y bancarios. 2. En el caso de que el solicitante no pueda ser calificado como sujeto de crédito deberá presentar un garante el cual se convierte en un deudor solidario de la empresa, razón por lo cual deberá presentar las mismas garantías que el deudor principal. 3. Deberán ser verificadas las dos referencias comerciales, en el caso de que no pueda ser verificada alguna de ellas se deberá solicitar una tercera referencia. 4. El tiempo máximo para la verificación de la información deberá ser máximo de dos días laborables. 5. En el caso de no ser calificado como sujeto de crédito y de no poseer un garante se podrá hacer uso de garantías reales. 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida


 <p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de crédito
Procedimiento	Aprobación o negación del crédito
POLÍTICAS	
<p style="text-align: center;">APROBACIÓN O NEGACIÓN DEL CRÉDITO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El solicitante del crédito podrá ser rechazado por las siguiente causas: <ul style="list-style-type: none"> • Cuando el solicitante tenga malas referencias crediticias en el sistema financiero. • Cuando se compruebe que el solicitante tiene malas referencias con otras entidades comerciales. • Si se comprueba que el solicitante no es estable económicamente. 2. Las solicitudes de crédito serán aprobadas única y exclusivamente por gerencia. 3. El tiempo para la aprobación o negación de los créditos será máximo de dos días laborables. 4. Una vez que el solicitante haya sido aprobado o rechazado, se procederá a informar telefónicamente. 5. En el caso de ser aprobado el solicitante deberá presentarse para la firma del pagare correspondiente por el valor otorgado, como garantía antes de la realización de la compra. 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

<p>ferrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrería</i> <i>Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera</i> <i>Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 <i>PUYO - PASTAZA</i></p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferrería “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de crédito
Procedimiento	Aprobación o negación del crédito
POLÍTICAS	
<p>6. Los documentos deberán ser debidamente firmados, sellados y notariados para su validez legal.</p> <p>7. Los documentos deberán ser archivados y salvaguardados en la caja fuerte de la empresa con el fin de precautelar la seguridad de los mismos.</p> <p>8. Gerencia será la encargada de aprobar el plazo de crédito propuesto por el vendedor.</p>	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

 <p>ferramental El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria Dir.: México, Teniente Hugo Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de crédito
Procedimiento	Supervisión y monitoreo
POLÍTICAS	
<p style="text-align: center;">SUPERVISIÓN Y MONITOREO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La supervisión deberá realizarse periódicamente, con el fin de garantizar el fiel cumplimiento de los lineamientos establecidos con el cliente. 2. Se constatará el avance de obra para verificar la aplicación y uso de los materiales entregados. 3. Se verificará en a través de la documentación la fecha establecida con el compromiso de pago. 4. Se deberá revisar las fechas de los cheques entregados por el cliente para ser depositados en las fechas pactadas. 5. Es necesario verificar que se dé cumplimiento con los tiempos establecidos en cada proceso para el otorgamiento de créditos, a fin de prestar un servicio eficiente y de calidad a nuestros clientes. 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida


<p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de cobro
Procedimiento	Recuperación de cuentas por cobrar
POLÍTICAS	
<p style="text-align: center;">RECUPERACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La efectiva recuperación de cuentas por cobrar será responsabilidad del vendedor con el apoyo de gerencia. 2. El vendedor deberá mantener debidamente informados a los cliente sobre los valores a cancelar y días de mora, a través del uso de las herramientas y recursos disponibles. 3. Todos los valor recibidos por concepto de cobros deberán ser reportados de inmediato al custodio de caja para su resguardo. 4. Todos los ingresos deberán contener un recibo de cobro debidamente numerado para respaldo tanto del cliente, vendedor y cajero. 5. Se podrá recibir pagos por parte del cliente en abonos en el caso de que el plazo aún no se encuentre vencido. 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

 <p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria</i> <i>Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera</i> <i>Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 <i>PUYO - PASTAZA</i></p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de cobro
Procedimiento	Recuperación de cuentas por cobrar
POLÍTICAS	
<p>6. Única y exclusivamente caja está encargada de resguardar dinero por concepto de cobro a clientes.</p> <p>7. El efectivo recibido por concepto de cobros deberá ser depositado por el cajero a más tardar al siguiente día de haber recibido el dinero.</p> <p>8. Los cheques, depósitos y transferencias por concepto de cobro deberán ser emitidos a nombre de la empresa únicamente, no se recibirán cheques emitidos a nombre de terceras personas.</p> <p>9. El efectivo y cheques recibidos en el transcurso del día deberán ser depositados en la caja fuerte de la empresa, hasta que puedan ser remitidos al banco de la empresa.</p> <p>10. El cajero es el encargado de entregar debidamente firmado y sellado el reporte de la entrega de efectivo y documentos complementarios al final del día.</p>	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

 <p>ferramental El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrería Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferrería “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de cobro
Procedimiento	Gestión de cobranza Leve
POLÍTICAS	
<p>GESTIÓN DE COBRANZA LEVE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deberá monitorear constantemente el comportamiento de pago del cliente a fin de poder tomar medidas preventivas necesarias para evitar que el deudor caiga en morosidad. 2. La gestión de cobranza deberá realizarse a través de llamadas, correos, mensajes o cualquier herramienta disponible para que el cliente se acerque a cancelar su deuda. 3. La acción de cobro se realizara por parte del vendedor o de ser necesario la realizará el gerente. 4. Para que sea considerada como gestión de cobranza leve esta no debe sobrepasar los 10 días luego de cumplido el plazo de pago. 5. En el caso de que el cliente no cancele luego de los 10 días del vencimiento, se emprenderá la gestión de cobro personalizada, a cargo de gerencia. 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

<p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferrreteria "Ferro Metal El Ingeniero".
Proceso	Políticas de cobro
Procedimiento	Gestión de cobranza personalizada
POLÍTICAS	
<p>GESTIÓN DE COBRANZA PERSONALIZADA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deberá monitorear constantemente el comportamiento de pago del cliente a fin de poder tomar medidas preventivas necesarias para evitar que el deudor caiga en morosidad. 2. Luego de agotar los recursos a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos y mensajes de texto, al no recibir respuestas positivas se procederá con la gestión de cobro personalizada. 3. El vendedor será el encargado de visitar a todos los clientes que ya hayan sobre pasado los 10 días de mora, con el fin de obtener el pago inmediato total o parcial de la cuenta, o a su vez obtener un compromiso de pago por parte del cliente. 4. El vendedor deberá entregar una carta de compromiso de pago escrita en dos copias, en el cual el cliente se compromete a cancelar la deuda en una fecha determinada. 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

<p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferrreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de cobro
Procedimiento	Gestión de cobranza personalizada
POLÍTICAS	
<p>5. El vendedor deberá asegurarse de que la carta de compromiso de pago sea firmada para amparar su gestión de cobro.</p> <p>6. Se establecerá una nueva fecha de visita en el caso de que el vendedor no llegue a un acuerdo de pago con el cliente.</p> <p>7. En el caso de que el cliente no desee tratar con el vendedor se pedirá la intervención de gerencia.</p>	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

 <p>ferrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrería</i> Dir.: México, Teniente Hugo <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera</i> Ortiz s/n y Comandá Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferrería “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de cobro.
Procedimiento	Gestión de cobranza con alto grado de morosidad.
POLÍTICAS	
<p>GESTIÓN DE COBRANZA CON ALTO GRADO DE MOROSIDAD</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Luego de haber agotado todos los recursos posibles ante el cliente sin obtener respuestas positivas de su parte, se procederá a tomar acciones enérgicas de cobro, dejando de lado la opción de mantenerlo como un cliente, con el único propósito de recuperar el capital invertido. 2. Luego de haber sobrepasado los 60 días de mora se procederá a tomar acciones de cobro mediante la vía legal. 3. Se deberá informar al cliente que en el caso de cobro legal, todos los gastos generados por gestión de cobranza deberán ser asumidos en este caso por el deudor. 4. Se deberá comunicar que el caso de no cancelar la deuda se acudirá a cobrarle al garante. 5. Se contactara al garante para informarle que su recomendado se encuentra adeudando a la empresa para que ejerza presión evitando llegar a acciones mayores. 	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

<p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria</i> <i>Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera</i> <i>Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 <i>PUYO - PASTAZA</i></p>	Definir políticas de Gestión Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso	Políticas de cobro
Procedimiento	Gestión de cobranza con alto grado de morosidad
POLÍTICAS	
<p>6. Es necesario que el profesional contratado agote los esfuerzos necesarios para que el cobro se realice en los mejores términos posibles evitando largos y engorrosos procedimientos, de ser posible evitando llegar al cobro de tipo legal.</p> <p>7. Una vez entregado la documentación necesaria al abogado, este será el encargado de realizar la labor de cobranza empleando los medios legales necesarios ante las autoridades pertinentes.</p> <p>8. Será obligación del abogado mantener al tanto de las acciones legales de cobro que se están realizando.</p> <p>9. En últimas instancias se podrá hacer uso de las garantías reales presentadas por el cliente.</p>	
Elaborado por:	Cristian Bermeo
Vigencia:	Indefinida

FASE 3


Implementar estrategias de manejo del efectivo en la Ferretería “Ferro Metal El Ingeniero”.


ferrrometal El Ingeniero


CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO


*Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrreteria
Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera
Cód. Aut. S.R.I. 1115436653*

*Dir.: México, Teniente Hugo
Ortiz s/n y Cumandá
PUYO - PASTAZA*

 <p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>	Implementar estrategias de manejo del efectivo en la Ferrreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.	
Proceso	Implementación de Estrategias de Compras.	
Procedimiento	Compras al contado y crédito	
<p>OBJETIVO: Obtener los mejores precios y descuentos tanto de contado como a crédito además de contar con un inventario amplio y un excelente mix de productos, de tal manera que se pueda suplir las necesidades de nuestros clientes.</p> <p>POLÍTICA: Manejar un inventario con stock mínimos, lo cual nos permita realizar reposiciones de manera continua, oportuna y organizada.</p> <p>RESPONSABLES: Gerente, Contador y Jefe de bodega.</p>		
ESTRATEGIAS		
N.-	ACTIVIDAD	RESPONSABLE
1	Establecer contactos con proveedores mayoristas.	Gerente
2	Realizar un análisis comparativo de marcas, calidad y precios ofertados.	Gerente
3	Elegir al mejor proveedor tomando en cuenta los factores precio, calidad, marca, tiempo de entrega y plazos de crédito.	Gerente
4	Solicitar a bodega realizar una orden de compra.	Gerente
5	Elaborar una orden de compra y entregar a contabilidad.	Jefe de Bodega
6	Enviar orden vía mail al proveedor para emisión de factura.	Contador
7	Receptar la factura vía mail para aprobar la cancelación.	Contador
8	Solicitar a Gerencia se autorice el desembolso de los fondos correspondientes para la adquisición.	Contador
Elaborado por:	Cristian Bermeo	
Vigencia:	Indefinida	

 <p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>		Implementar estrategias de manejo del efectivo en la Ferrreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso		Implementación de Estrategias de Compras.
Procedimiento		Compras al contado
ESTRATEGIAS Y PROCEDIMIENTOS		
N.-	ACTIVIDAD	RESPONSABLE
9	Establecer el medio de pago (transferencia, cheque, etc.).	Gerente
10	Según disposición de gerencia se podrá realizar el pago con cheque o transferencia bancaria.	Contador
11	Se procederá a archivar el comprobante de pago como sustento de la cancelación realizada.	Contador
12	Envío de comprobante de pago a empresa proveedora y solicitud de despacho.	Contador
13	Recepción de mercadería acorde con lo facturado.	Jefe de bodega
14	Entrega de documentos debidamente firmados a contabilidad.	Jefe de bodega
15	Archivo de documentos de compra (Factura, guía de remisión).	Contador
Elaborado por:		Cristian Bermeo
Vigencia:		Indefinida

 <p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Cumandá</i> Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</p>		Implementar estrategias de manejo del efectivo en la Ferreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso		Implementación de Estrategias de Ventas
Procedimiento		Ventas a crédito y contado
<p>OBJETIVO: Incrementar el volumen de ventas y mejorar la calidad de servicio con el propósito de incrementar la rentabilidad de la empresa.</p> <p>POLÍTICA: Obtener la fidelidad del cliente a través de un excelente trato y precios justos, proporcionando calidad, variedad y garantía en todas nuestras líneas.</p> <p>RESPONSABLES: Gerente, Vendedor, Jefe de Bodega,</p>		
ESTRATEGIAS		
N.-	ACTIVIDAD	RESPONSABLE
1	Ofertar productos de calidad y marcas reconocidas dentro del mercado local.	Gerencia
2	Ofrecer un extenso mix de productos para que el cliente pueda escoger de entre la amplia variedad de mercadería, marcando la diferencia con la competencia.	Gerencia
3	Mantener un margen de utilidad de acuerdo al mercado el cual se mantenga entre el 10% al 15%.	Gerencia
4	Gestionar el otorgamiento de crédito directo a los clientes catalogados como AA y AAA con el fin de incrementar las ventas del local.	Vendedor
5	Gestionar promociones por montos y volúmenes de compras.	Vendedor
6	Conceder descuentos por pagos de contado.	Vendedor
Elaborado por:		Cristian Bermeo
Vigencia:		Indefinida

 <p>ferrrometal El Ingeniero CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO <i>Venta al por Mayor y Menor de Artículos de Ferrreteria Dir.: México, Teniente Hugo</i> <i>Transporte Regular o no Regular de Carga por Carretera Ortiz s/n y Comandante</i> <i>Cód. Aut. S.R.I. 1115436653 PUYO - PASTAZA</i></p>		Implementar estrategias de manejo del efectivo en la Ferrreteria “Ferro Metal El Ingeniero”.
Proceso		Implementación de Estrategias de Ventas.
Procedimiento		Ventas al contado y a crédito.
ESTRATEGIAS Y PROCEDIMIENTOS		
N.-	ACTIVIDAD	RESPONSABLE
7	Asignar descuentos por pronto pago si este se lo realiza antes de los 8 días de haber realizado la compra.	Gerencia
8	Contratar el uso de publicidad radial y vallas publicitarias.	Gerencia
9	Ofrecer a los clientes capacitaciones permanentes acerca del uso de nuestros productos con el fin de posicionarnos más en el mercado.	Vendedor
10	Mantener un stock 80/20, es decir un 80% de los productos de alta rotación y un 20% de productos de mediana y baja rotación disponibles en mercadería.	Gerencia
11	Realizar estudios permanentes de mercado en lo que tiene relación a precios, promociones así como descuentos que ofrece la competencia.	Vendedor/Gerente
12	Ofrecer servicio de transporte dentro y fuera de la ciudad.	Vendedor/Gerente
13	Capacitar al personal de ventas acerca de nuevos productos y servicios que ofrece por la empresa.	Jefe de bodega
14	Brindar asesoramiento al cliente acerca de los materiales comercializados.	Jefe de bodega
Elaborado por:		Cristian Bermeo
Vigencia:		Indefinida

6.8 Administración de la propuesta

La propuesta será administrada por el Propietario de Ferro Metal El Ingeniero, el Sr. Edgar Chasi.

6.9 Previsión de la evaluación

Tabla N# 28: Previsión de la evaluación

Preguntas básicas	Explicación
¿Quiénes solicitan evaluar?	En este caso la persona encargada de solicitar la evaluación será el Sr. Edgar Chasi dueño de la Ferretería Ferro Metal “El Ingeniero”
¿Por qué evaluar?	Se realizará una evaluación para percibir cómo está marchando la propuesta, identificar errores y si se debe cumplir reajustes en la marcha del mismo.
¿Para qué evaluar?	Se evaluará para alcanzar los objetivos planteados en la propuesta
¿Qué evaluar?	Se evaluará cada procedimiento y contenido que intervenga en el proceso
¿Quién evalúa?	Los responsables de evaluar serán en sentido primordial el dueño de la Ferretería.
¿Cuándo evaluar?	Se procederá a realizar la evaluación semestral o según lo requiera la empresa.
¿Cómo evaluar?	Mediante un Check List.
¿Con que evaluar?	Se procederá a, hacer uso de una lista de chequeo.

Elaborador por: Cristian Bermeo

BIBLIOGRAFÍA

- Achim C, C. (13 de Septiembre de 2005). *"Ratios Financieros para el análisis de Estados Financieros"*. Recuperado el 10 de Marzo de 2015, de www.gestiopolis.com: <http://www.gestiopolis.com/ratios-financieros-para-el-analisis-de-estados-financieros/>
- Acosta M, M. (2008). *Análisis de la situación financiera de la ferretería palacios franquiciado desensa y propuesta de un modelo de gestión financiera*. Recuperado el 29 de 5 de 2015, de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2175/1/T-ESPE-021545.pdf>
- Arias, F. (2006). *El proyecto de Investigacion* (Vol. Quinta edicion). Caracas, Venezuela: Episteme C.A.
- Armendáriz, E. (2013). *Alman Z-score*. Milagro: Universidad Estatal de Milagro.
- Barrero J. (18 de Enero de 2013). "La importancia de medir la rentabilidad". Argentina, Buenos Aires: Universidad Católica de Argentina.
- Bautista H. (2010). *"Los procedimientos contables para el control de los inventarios de la empresa"*. Buenos Aires: Omicron.
- Bernal C, C. A. (2006). *"Metodología de la investigación"*. México : Pearson .
- Bernal, C. (2006). *Metodologia de la Investigación*. México: Pearson Educacion de México.
- Bernstein P, P. L. (1999). *"Análisis de Estados Financieros"*. New York: John Wiley and Sons Inc.
- BGERMEO, C. (2014). *LA CIENCIA*. QMBQTO: UTA.

- Bravo M, M. (2002). "*Contabilidad General*". Quito: Escobar.
- Caldas, M. E. (2001). *Empresa e Iniciativa Emprendedora*. Madrid: Editex S.A.
- Cárdenas, F. (1999). *La Oferta de Productos*. México .
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010). Quito.
- Código Orgánico de la Producción e Inversiones. (12 de 2010). Recuperado el 28 de 5 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/codigo-organico-de-la-produccion-comercio-e-inversiones/>
- Contables. US. (S/F). "Importancia de la Información contable".
- Constitución del Ecuador. (2011). Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Córdoba P, M. (2014). "*Análisis Financiero*". Bogotá: Ecoe Ediciones .
- Ekos. (2013). "100 Empresas más grandes de Ecuador". *EKOS*, 150.
- El Financiero. (12 de Junio de 2014). "Crecimiento de Ecuador, en el año 2014 oscilará entre el 4% y 5,1%". *El Financiero*, pág. 2.
- El Universo. (13 de Junio de 2013). "Impulsado por construcción, sector ferretero creció 46,8%". *Economía*, pág. 2.
- Fernández, R. (2001). *Segmentación de Mercados*. Cengage Learning.
- Fincowsky, E. (2007). Gestion Estrategica de cambio. *Historia del triunfo*, 32-37.
- Franco Y. (2011). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. México.

Galeon.com. (4 de Mayo de 2014). "*Indicadores de Rentabilidad*". Recuperado el 12 de Junio de 2015, de (galeón.com, 2009) "Indicadores de Rentabilidad".

Gestiopolis.com. (16 de Marzo de 2001). *www.gestiopolis.com*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/que-es-gerencia-financiera-administracion-financiera/>

Gómez M, M. (2006). *Introducción a la investigación*. Brujas.

Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo. (2008). "*Contabilidad Financiera*". México: Mc Graw-Hill Quinta Edición.

Hernandez R. (2011). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.

Herrera L et al., L. (2004). *Tutoría de la Investigación*.

Horngren, C. (2006). *Contabilidad administrativa*. colombia: pPERSON.

Hurtado, F. (2005). Mmedellin: Editorial universal de antioquia.

IFRS-NIC 1 . (2005). "*Presentación de Estados Financieros*". EEUU: IFRS.

INEC, Insituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos ". (2014). *Sector Ferretero*. Quito : Lexus.

Jara L, L. A. (2012). "*Análisis a las observaciones realizadas por la Superintendencia de Valores y seguros a los primeros estados financieros confeccionados bajo IFRS en Chile*". Chile: Capic Review Vol 10 (1): 9-23.

Kotler, P. (2003). *Fundamentos del Marketing*. México: Pearson Education.

- López Dumrauf G, G. (2003). *"Cálculo financiero aplicado-un enfoque profesional"*. Madrid: Grupo Guía .
- Makárova, B. Z. (10 de Abril de 2013). *"Diccionario de Economía"*. Recuperado el 08 de Julio de 2015, de eumed.net: <http://www.eumed.net/cursocon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Mantilla, S. (2005). *Auditoria del control interno*. Bogota : Esferas Editores Ltda.
- Mari Eugenia Caldas, R. C. (2006). *Empresa e iniciativa emprendedora* (3ª ed.). Madrid: EDITEX S.A.
- Ministerio Coordinador de la Política Económica. (2011). *"Agenda para la transformación productiva territorial"*. Quito: Lexus.
- Muñiz, L. (2000). *Cómo implementar un Sistema de Control de Gestión en la Práctica*. Bogotá: Editorial Cruzada.
- Ortiz H, H. (1996). *"Tipos de análisis financieros"*. México: Limusa.
- Perdomo, A. (2004). *elementos basico del a administracion finnciera*. Buenos Aires Argentina: impresos y acabados marbeth.
- Preve L. (2008). "La Rentabilidad de las empresas".
- Rober, A. (2001). *Sistema de Control de Gestión*. Caracas: Editorial Ilustraciones.
- Ruza, C., & Curbera, P. (2013). *El riesgo del crédito en prespectiva*. Madrid: Universidad a Distancia de Madrid.
- Sabino, C. (1992). *El Proceso De inVestigacion*. Caracas: Panopo.
- Stanley B & Geoffrey A. (2001). *"Índices Financieros"*. México: Pearson .

ANEXOS

Anexo N° 1: Ruc

**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

NÚMERO RUC: 1709630873001
APELLIDOS Y NOMBRES: CHASI DEFAS EDGAR OSWALDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 003 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 26/02/2010
NOMBRE COMERCIAL: FERROMETAL EL INGENIERO **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA.
 TRANSPORTE DE CARGA PESADA.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
 Provincia: PASTAZA Canton: PASTAZA Parroquia: PUYO Barrio: MEXICO Calle: TENIENTE HUGO ORTIZ Numero: S/N Interseccion: CUMANDA Referencia: TRAS EL PABELLON DE LOS DEPORTES, CASA DE CEMENTO DE UN PISO Telefono Domicilio: 032889785 Celular: 0998922029 Email: edgarchasi@yahoo.es

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 09/08/2000
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** 31/12/2011 **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
 TRANSPORTE REGULAR O NO REGULAR DE CARGA POR CARRETERAS.
 ALMACENAJE DE DIVERSOS PRODUCTOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
 Provincia: PASTAZA Canton: PASTAZA Parroquia: PUYO Barrio: MEXICO Calle: TENIENTE HUGO ORTIZ Numero: S/N Interseccion: CUMANDA Referencia: ATRAS DEL PABELLON DE LOS DEPORTES Telefono Domicilio: 032889785 Celular: 0993972051

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** CERRADO - OFICINA **FEC. INICIO ACT.:** 22/03/2007
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** 31/12/2011 **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
 SERVICIO DE TAXI.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
 Provincia: PASTAZA Canton: MERA Parroquia: SHELL Calle: AV. LUIS JACOME Numero: S/N Interseccion: 10 DE NOVIEMBRE Referencia: FRENTE AL COLEGIO JORGE ICAZA Telefono Trabajo: 032795137 Telefono Domicilio: 032889785

Anexo N° 2: Lista de chequeo auxiliar contable y cajero



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



Objetivo de la Información: Conocer la información Financiera de la ferretería “Ferro metal el ingeniero” de la ciudad del puyo para el año 2013-2014, para identificar los puntos críticos de los problemas que se suscitan.

Instrucciones: A la derecha de cada aspecto trace una X en la en la columna que corresponda, para indicar si se cumple o no con los parámetros establecidos.

ENTREVISTA APLICADA A LA AUXILIAR CONTABLE Y CAJERO

#	DESCRIPCIÓN	Gerente		Auxiliar Contable		Cajera		Totales	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1	¿Cree usted que el desconocimiento de la información financiera afecta directamente a la Rentabilidad de la empresa?								
2	¿Existe conocimientos apropiados acerca de la interpretación de indicadores de la rentabilidad?								
3	¿Existe un registro conciso de las cuentas contables?								
4	¿Se registra con claridad exactitud los valores en las cuentas contables?								
5	¿Los estados Financieros son presentados con información financiera razonable?								
6	¿Los estados Financieros reflejan una imagen fiel de las operaciones de la empresa registradas en la contabilidad?								
7	¿Los estados financieros provienen del resumen de la información contable?								
8	¿Un balance general ofrece una fotografía instantánea de la situación financiera de la empresa en una fecha determinada?								
9	¿El flujo de caja disponible cubre gastos a corto plazo?								
10	¿Se verifica que el total del lote de ingresos del mes coincide con lo registrado en el libro mayor?								
11	¿La empresa está haciendo un buen trabajo en la rotación de su activo total?								
12	¿Crees usted que la empresa refleja solvencia, para cubrir sus pasivos?								
13	¿Existe políticas de control de cuentas contables?								

14	¿La empresa recibe un adecuado rendimiento sobre su capital?								
15	¿Se determina el porcentaje que representa cada una de las cuentas parciales del estado de resultados?								
16	¿La Finalidad de los estados financieros es determinar la rentabilidad de una empresa?								
17	¿Se ha determinado en alguna ocasión la variación porcentual de las cuentas contables?								
18	¿Los estados financieros constituyen la base de la información financiera?								
19	¿Se aplican indicadores de Rentabilidad?								
20	¿Existen políticas de ventas?								
21	¿La empresa tiene préstamos bancarios?								
22	¿El nivel de utilidades generada es suficiente para cubrir las obligaciones adquiridas por la empresa?								
23	¿Las conciliaciones de ventas, cuentas por cobrar y disponible son realizadas por el personal adecuado?								
24	¿Se realizan conciliaciones bancarias?								
25	¿Se verifica que los ingresos del mes coinciden con lo registrado en el libro mayor?								
26	¿Tiene conocimiento del rendimiento que generan los activos?								
27	¿Los balances disponibles están actualizados?								
28	¿El nivel de endeudamiento de la empresa con proveedores es alto?								
29	¿La empresa cancela puntualmente compromisos con proveedores?								
30	¿La empresa tiene políticas para la cobranza de facturas?								
31	¿Las ventas registradas se respaldan con facturas de venta?								
32	¿Los precios de los productos se han establecido de manera adecuada?								
33	¿Se capacita al personal de ventas por lo menos una vez al año?								
34	¿Sabe cuánto gasta y el costo de mantener su empresa?								
35	¿La empresa cuenta con una estructura orgánica definida?								
36	¿La empresa se encuentra bien posicionada entre los competidores?								
37	¿Los estados financieros son indispensables para la buena toma de decisiones?								
SUMATORIA									

Elaborado por: Cristian Bermeo

Anexo N° 3: Balance General 2013

FERRETERÍA "FERRO METAL EL INGENIERO"	
BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	249.694,07
ACTIVO DISPONIBLE	26,92
CAJA GENERAL	26,92
BANCOS	
BANCO DEL INTERNACIONAL	-
ACTIVO EXIGIBLE	19.720,75
CUENTAS POR COBRAR	500,00
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	(5,00)
RETENCIONES ANTICIPADAS	1.500,41
CTA FAVOR DE SUJETO PASIVO (IVA)	15.465,34
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	2.260,00
ACTIVO REALIZABLE	229.946,40
INVENTARIO MERCADERÍAS	229.946,40
ACTIVO NO CORRIENTE	73.065,39
ACTIVO FIJO TANGIBLE	
MUEBLES Y ENSERES	38.808,39
VEHÍCULO	34.257,00
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	(8.741,82)
DEPRECIACIÓN ACUM. MUEBLES Y ENSERES	(1.890,42)
DEPRECIACIÓN ACUMU. VEHÍCULO	(6.851,40)
TOTAL ACTIVO	314.017,64
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	58.913,65
DOCUMENTOS POR PAGAR	46.920,80
IESS POR PAGAR	127,46
SRI POR PAGAR	329,20
UTILIDADES POR PAGAR	7.252,75
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	4.283,44
PASIVO A LARGO PLAZO	27.145,40
PRÉSTAMO BANCARIO	27.145,40
PATRIMONIO	189.665,84
CAPITAL	189.665,84
RESULTADO DEL EJERCICIO	38.292,75
PERDIDAS ANTERIORES	(2.806,15)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	41.098,90
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	314.017,64
GERENTE	CONTADOR

Anexo N° 4: Estado de pérdidas y ganancias 2013

FERRETERÍA "FERRO METAL EL INGENIERO"	
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2013	
INGRESOS	815.972,07
INGRESOS OPERACIONALES	
VENTAS TARIFA 12%	804.396,91
VENTAS TARIFA 0%	11.575,16
COSTO	733.540,49
(-)COSTO DE VENTAS 12%	733.540,49
(+) INVENTARIO INICIAL	289.945,70
(+) COMPRAS	673.541,19
(-) INVENTARIO FINAL	229.946,40
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	82.431,58
COSTOS Y GASTOS	34.079,93
GASTOS OPERACIONALES	
GASTOS ADMINISTRATIVO	18.497,76
SUELDOS Y SALARIOS	9.742,44
APORTE PATRONAL AL IESS	1.183,71
BENEFICIOS SOCIALES	1.710,07
SERVICIOS BÁSICOS	747,60
MANTENIMIENTO MOBILIARIO Y OTROS	112,42
SUMINISTROS DE OFICINA	4.154,22
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	847,30
GASTOS DE VENTAS	569,43
SEGUROS	356,17
ALIMENTACIÓN	15,00
TRANSPORTE	152,72
COMBUSTIBLE	43,75
GESTIÓN	1,79
VARIOS	
GASTOS DE CAPITAL	8.741,82
DEP. VEHÍCULOS	6.851,40
DEP. INMUEBLES	1.890,42
GASTOS NO OPERACIONALES	
GASTOS FINANCIEROS	6.270,92
INTERESES DE PRESTAMOS BANCARIOS	5.961,01
MANTENIMIENTO DE CUENTA	309,91
UTILIDAD OPERACIONAL DEL EJERCICIO	48.351,65
15% trabajadores	7.252,75
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	41.098,90
GERENTE	CONTADOR

Anexo N° 5: Balance general 2014

FERRETERIA "FERRO METAL EL INGENIERO"	
BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	161.780,22
ACTIVO DISPONIBLE	2.911,56
CAJA GENERAL	911,56
BANCOS	2.000,00
BANCO DEL INTERNACIONAL	2.000,00
ACTIVO EXIGIBLE	25.349,96
CUENTAS POR COBRAR	19.408,98
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	(5.970,25)
RETENCIONES ANTICIPADAS	500,41
CTA FAVOR DE SUJETO PASIVO (IVA)	8.928,46
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	2.482,36
ACTIVO REALIZABLE	131.518,70
INVENTARIO MERCADERÍAS	131.518,70
ACTIVO NO CORRIENTE	96.015,19
ACTIVO FIJO TANGIBLE	
MUEBLES Y ENSERES	37.808,07
VEHÍCULO	33.705,60
CONSTRUCCIONES EN CURSO	24.501,52
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	(13.817,34)
DEPRECIACIÓN ACUM. MUEBLES Y ENSERES	(7.995,50)
DEPRECIACIÓN ACUMU. VEHÍCULO	(5.821,84)
TOTAL ACTIVO	241.978,07
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	72.021,83
DOCUMENTOS POR PAGAR	67.391,98
IESS POR PAGAR	34,46
SRI POR PAGAR	89,20
UTILIDADES POR PAGAR	2.252,75
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	2.253,44
PASIVO A LARGO PLAZO	91.660,50
PRÉSTAMO BANCARIO	91.660,50
PATRIMONIO	8.383,31
CAPITAL	8.383,31
RESULTADO DEL EJERCICIO	69.912,43
UTILIDAD DEL EJERCICIO	69.912,43
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	241.978,07
GERENTE	CONTADOR

Anexo N° 6: Estado de pérdidas y ganancias 2014

FERRETERÍA "FERRO METAL EL INGENIERO"	
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014	
INGRESOS	1.243.248,29
INGRESOS OPERACIONALES	
VENTAS TARIFA 12%	1.205.110,35
VENTAS TARIFA 0%	38.137,94
COSTO	1.131.343,25
(-)COSTO DE VENTAS 12%	1.131.343,25
(+) INVENTARIO INICIAL	229.946,40
(+) COMPRAS	1.032.915,55
(-) INVENTARIO FINAL	131.518,70
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	111.905,04
COSTOS Y GASTOS	29.655,12
GASTOS OPERACIONALES	
GASTOS ADMINISTRATIVO	13.548,04
SUELDOS Y SALARIOS	9.939,72
APORTE PATRONAL AL IESS	1.596,81
BENEFICIOS SOCIALES	1.025,68
SERVICIOS BÁSICOS	780,00
MANTENIMIENTO MOBILIARIO Y OTROS	89,00
SUMINISTROS DE OFICINA	49,83
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	67,00
GASTOS DE VENTAS	482,91
SEGUROS	262,23
ALIMENTACIÓN	30,00
TRANSPORTE	100,00
COMBUSTIBLE	28,67
GESTIÓN	62,01
VARIOS	
GASTOS DE CAPITAL	6.624,32
DEP. VEHÍCULOS	5.551,40
DEP. INMUEBLES	1.072,92
GASTOS NO OPERACIONALES	
GASTOS FINANCIEROS	8.999,85
INTERESES DE PRESTAMOS BANCARIOS	8.880,85
MANTENIMIENTO DE CUENTA	119,00
UTILIDAD OPERACIONAL DEL EJERCICIO	82.249,92
15% trabajadores	12.337,49
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	69.912,43
GERENTE	CONTADOR

Anexo N° 7: Fotografías



