



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título De Ingeniera
Financiera.**

Tema:

**“La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de
Transmisiones Solís”**

Autora: Cruz Bonilla, Gabriela Vannessa

Tutor: Ing. Sánchez Sánchez, Rubén Mauricio

Ambato – Ecuador

2016


APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Mg. Mauricio Sánchez Sánchez portador de la cédula de ciudadanía N° 180236038-6, en calidad de tutora del trabajo de investigación con el tema “**LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN LAS FINANZAS DE LA MECÁNICA DE TRANSMISIONES SOLÍS**”, desarrollado por Gabriela Vannessa Cruz Bonilla, de la Carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto científicos como técnicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado bajo la de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Febrero de 2016

EL TUTOR



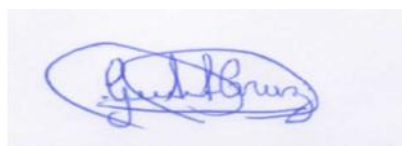
Ing. Mauricio Sánchez, Mg.
C.C. 180236038-6

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Gabriela Vannessa Cruz Bonilla, con cedula de ciudadanía N°. 180461044-0 tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de investigación, bajo el tema: **“LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN LAS FINANZAS DE LA MECÁNICA DE TRANSMISIONES SOLÍS”**, así como también los contenidos presentadas, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Febrero de 2016.

AUTORA



.....

Gabriela Vannessa Cruz Bonilla

C.I. 1804610440

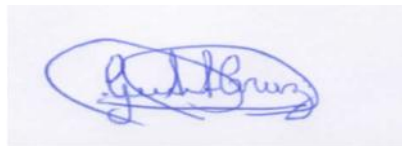
CESIÓN DE DERECHOS

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

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

Ambato, Febrero de 2016.

AUTORA




.....
Gabriela Vannessa Cruz Bonilla

C.I. 1804610440


APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN LAS FINANZAS DE LA MECÁNICA DE TRANSMISIONES SOLÍS”**, elaborado por Gabriela Vannessa Cruz Bonilla, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.


Ambato, Febrero de 2016.



Eco. Diego Proaño, Mg.
PRESIDENTE



Dra. Lilián Morales C.
MIEMBRO CALIFICADOR



Dr. Esteban Caiza
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El siguiente trabajo lo dedico al Dios y a la Virgen por darme salud y vida, a mis padres Sixto y Clelia que han brindado su amor, su apoyo día a día, por su paciencia y consejos. A mis hermanos y sobrinos por su cariño y ayuda incondicional para poder culminar esta meta y a mi novio por acompañarme.

Gabriela Vannessa Cruz Bonilla

AGRADECIMIENTO

Un profundo agradecimiento a Dios por todas las bendiciones recibidas, a los docentes del facultad por los conocimientos impartidos, a mi tutor el Ing. Mauricio Sánchez por su ayuda y paciencia, gracias por saber guiarme en este arduo trabajo, a mis queridos padres Clelia y Sixto, por impulsarme a ser mejor cada día dándome su apoyo incondicional, a mis hermanos Myriam, Gustavo, Lina y Mario , que día a día me han estimulado con sus sabias palabras, especial a mi hermana gemela Carolina por su comprensión , apoyo y palabras de aliento.

Mi enorme gratitud a todos hoy puedo culminar con el presente proyecto.

Gabriela Vannessa Cruz Bonilla

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

TEMA: “LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INCIDENCIA EN LAS FINANZAS DE LA MECÁNICA DE TRANSMISIONES SOLÍS”.

AUTORA: Gabriela Vannessa Cruz Bonilla

TUTOR: Ing. Mg. Mauricio Sánchez

FECHA: Febrero de 2016

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad las empresas buscan ser más competitivos en el mercado y obtener una mayor utilidad, por estos motivos la Mecánica de Trasmisiones Solís se ve obligada a tener una organización que brinde a sus clientes un producto que satisfice las necesidades exigencias, y obteniendo una información para tomar las decisiones más acertadas para el crecimiento de la misma. El presente proyecto de investigación tiene el propósito fundamental de responder el problema de la forma de gestión administrativos y las finanzas, que ha sido resultado de un análisis de la información de fuentes primarias como secundarias, es necesario recalcar que la información utilizada es real. En la investigación también se puede visualizar conceptos sobre la gestión administrativa y finanzas que ayudaran al mejor análisis. Los datos arrojados permiten determinar que la gestión administrativa presenta algunas deficiencias en la organización. También se puede mencionar que las finanzas de la empresa son buenas, que poseen una buena utilidad por la venta del servicio de reparación, repuestos y lubricantes, pudiendo mejorar y obtener a una mayor ganancia. La investigación concluye con una serie de conclusiones que hacen referencia a los resultados obtenidos de acuerdo a los objetivos planteados. Finalmente se realizaron recomendaciones para mejorar la gestión administrativa de la empresa.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ADMINISTRACIÓN , FINANZAS, UTILIDAD, ORGANIZACIÓN, PROCESOS

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
FINANCIAL ENGINEERING CAREERS

TOPIC: "THE ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON THE FINANCES OF THE MECHANICAL TRANSMISSION SOLIS".

AUTHOR: Gabriela Vanessa Cruz Bonilla

TUTOR: Ing. Mg. Mauricio Sánchez

DATE: February 2016

ABSTRACT

At present, companies looking to become more competitive in the marketplace and to increase the utility, for these reasons Mechanics Transmissions Solis is obliged to have an organization that offers its customers a product that satisfies needs requirements and getting information to take the best decisions for the growth of same. This the research project has the fundamental purpose of answering the problem of the form of administrative management and finance, has been the result of an analysis of information from primary sources and secondary sources, it should be stressed that the information used is real. The investigation can also visualize concepts on administrative management and finance that would assist the better analysis. It can also be mentioned that the company's finances are good, they have good profit from the sale of the repair service, spare parts and lubricants, and can improve and get more profit. The research concludes with a series of conclusions which refer to the results obtained in accordance with the objectives. Finally, recommendations were made to improve the administrative management of the company.

KEYS WORDS.- ADMINISTRATION, FINANCE, UTILITIES, ORGANIZATION, PROCESSES

INDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
INDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
INDICE DE TABLAS.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	2
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Tema	2
1.2. Planteamiento.....	2
1.3. Descripción del problema	2
Contextualización.....	2
1.4 Formulación del Problema.....	4

1.1. Justificación	7
1.2. Objetivos	8
1.2.1. Objetivo General.....	8
1.2.2. Objetivos específicos	8
CAPÍTULO II.....	9
MARCO TEÓRICO	9
2.1. Antecedentes investigativos.....	9
2.1.1. Gestión administrativa.....	9
2.1.2. Finanzas	12
2.2. Fundamentación Filosófica.....	14
2.3. Fundamentación científico- técnica	15
2.3.3. Variable Independiente	15
2.3.4. Variable Dependiente.....	25
2.4. Preguntas directrices y o hipótesis	34
2.3.1. Preguntas directrices	34
2.3.1. Hipótesis.....	34
CAPITULO III	35
METODOLOGÍA.....	35
3.1. Modalidades básicas de investigación	35
3.2. Enfoque.....	35
3.4. Sujeto de Estudio	37
3.4.1. Población.....	37
3.5. Unidad de Investigación	38
3.4. Operacionalización de las variables.....	39
3.7. Técnicas e Instrumentos.....	41

3.8 Plan de Procesamiento de la Información.....	41
3.8.1 Fuentes primarias	41
3.8.2. Fuentes Secundarias	41
CAPÍTULO IV.....	42
RESULTADOS	42
4.1 Principales Resultados	42
4.1.1 Análisis e interpretación de Resultados	42
4.1.2. Interpretación General.....	72
4.1.3. Comprobación de hipótesis.....	72
4.3. Limitaciones del estudio	76
4.4. Conclusiones.....	76
4.5. Recomendaciones	78
4.6. Propuesta.....	79
4.6.1. Matriz	80
Bibliografía.....	81
ANEXOS	88
Anexo1: RUC	88
Anexo 2: Estado de Resultados	94
Anexo 3: Perfil de Capacidad Interna.....	97
Anexo 4: Entrevista	100
Anexo 5: Bitácora de Observación N. 1	101
Anexo 6: Bitácora de Observación N. 2	102
Anexo 7: Bitácora de Observación N. 3	104
Anexo 8: Bitácora de Observación N. 4	105
Anexo 9: Bitácora de Observación N. 5	106
Anexo 10: Bitácora de Observación N. 6	107

Anexo 11: Bitácora de Observación N. 7	108
Anexo 12: Bitácora de Observación N. 8	109
Anexo 13: Bitácora de Observación N. 9	110
Anexo 14: Bitácora de Observación N. 10	111
Anexo 15: Bitácora de Observación N. 11	112
Anexo 16: Bitácora de Observación N. 12	113
Anexo 17: Bitácora de Observación N. 13	114
Anexo 18: Bitácora de Observación N. 14	115
Anexo 19: Bitácora de Observación N. 15	116
Anexo 20: Bitácora de Observación N. 16	117
Anexo 21: Bitácora de Observación N. 17	118
Anexo 22: Bitácora de Observación N. 18	119
Anexo 23: Bitácora de Observación N. 19	120
Anexo 24: Bitácora de Observación N. 20	121
Anexo 25: Bitácora de Observación N. 21	122
Anexo 26: Bitácora de Observación N. 22	123
Anexo 27: Bitácora de Observación N. 23	124
Anexo 28: Bitácora de Observación N. 24	125
Anexo 29: Bitácora de Observación N. 25	126
Anexo30: Superordinación Conceptual	127
Anexo 31 Subordinación Conceptual Variable Independiente	128
Anexo 32: Subordinación Conceptual Variable Dependiente	129

INDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1: Población.....	37
Tabla 2: Unidad de Investigacion.....	38
Tabla 3: Variable Independiente: Gestión Administrativa.....	39
Tabla 4: Variable Dependiente: Finanzas.....	40
Tabla 5: Técnicas e Instrumentos.....	41
Tabla 6: Compras.....	42
Tabla 7: Ventas.....	44
Tabla 8: Cargos de los trabajadores.....	45
Tabla 9: Niveles Jerárquicos.....	47
Tabla 10: Unidad de Mando.....	48
Tabla 11: Perfil de Capacidad Interna.....	49
Tabla 12: Control de Inventarios Repuestos.....	51
Tabla 13: Control de Inventarios Lubricantes.....	52
Tabla 14: Proceso de Compras.....	53
Tabla 15: Proceso del Servicio.....	54
Tabla 16: Proceso de ventas.....	55
Tabla 17: Clientes (Después del Servicio de Reparación).....	56
Tabla 18: Inversiones.....	57
Tabla 19: Fuentes de Financiamiento.....	58
Tabla 20: Financiamiento Externo.....	59
Tabla 21: Costos y Gastos.....	60
Tabla 22: Costo de Ventas de Repuestos.....	61
Tabla 23: Costo de Ventas de Lubricantes.....	62
Tabla 24: Costo de Producción del Servicio.....	63
Tabla 25: Utilidad de Venta de Repuestos.....	64
Tabla 26: Utilidad de Venta de Lubricantes.....	65
Tabla 27: Utilidad de Venta del Servicio.....	66
Tabla 28: Utilidad Total.....	67
Tabla 29: Políticas de Pago.....	68
Tabla 30: Políticas de Cobro.....	69

Tabla 31: Forma de cobró de Cheques	70
Tabla 32: Crédito	71
Tabla 33: Cálculo del Chi cuadrado	74
Tabla 34: Propuesta de Solución	80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1: Árbol de Problemas	5
Gráfico 2: Compras	43
Gráfico 3: Ventas.....	44
Gráfico 4: Cargos de los Trabajadores	46
Gráfico 5: Nivel Jerárquico	47
Gráfico 6: Unidad de Mando	48
Gráfico 7: Perfil de Capacidad Interna	50
Gráfico 8: Control de Inventarios Repuestos	51
Gráfico 9: Control de Inventario Lubricantes.....	52
Gráfico 10: Proceso de Compras	53
Gráfico 11: Proceso del Servicio	54
Gráfico 12: Proceso de Ventas	55
Gráfico 13: Clientes (Después del Servicio de Reparación)	56
Gráfico 14: Inversión.....	57
Gráfico 15: Fuentes de financiamiento.....	58
Gráfico 16: Financiamiento externo	59
Gráfico 17: Costos y Gastos	60
Gráfico 18: Costo de Ventas de Repuestos	61
Gráfico 19: Costo de Ventas de Lubricantes	62
Gráfico 20: Costo de Producción del Servicio	63
Gráfico 21: Utilidad de Venta del Repuestos	64
Gráfico 22: Utilidad de Venta de Lubricantes.....	65
Gráfico 23: Utilidad del Servicio.....	66
Gráfico 24: Utilidad de Total.....	67
Gráfico 25: Políticas de Pago	68
Gráfico 26: Políticas de Cobro	69
Gráfico 27: Forma de Cobró en Cheques	70
Gráfico 28: Crédito.....	71
Gráfico 29: Comprobación de Hipótesis de Segundo Grado	75

INTRODUCCIÓN

La gestión administrativa es uno de los elementos más significativos en un negocio debido a que de ella dependerá el éxito que tenga dicha empresa. La presente investigación fue realizada en la Mecánica de Trasmisiones Solís de la ciudad de Ambato, quien se dedica al servicio de reparación de cajas, coronas y embragues especialmente del transporte pesado. Fue creado hace 12 años atrás por el Sr. Washington Solís y su hermano Leonardo Solís que posteriormente se asociaría el Sr. Wagner Pico, siendo una empresa familiar.

En una empresa se desenvuelve una cierta cantidad de tareas que se apoyan en la gestión administrativa de la misma. Para que se produzca el correcto desarrollo de la gestión administrativa es necesario que la misma contribuya en una mejora para la eficiencia y eficacia de la organización. Así también se podrá brindar información oportuna para la correcta toma de decisiones en las finanzas de la organización obteniendo una mayor ganancia.

En el **Capítulo I** se describe el problema de la empresa analizando sus causas y efectos para determinar las variables, la justificación y estableciendo los objetivos de la investigación.

En el **Capítulo II** se detalla los antecedentes investigativos y la fundamentación científico- técnica de las variables, determinando la hipótesis.

En el **Capítulo III** se define la metodología, con un enfoque de la investigación, la modalidades de investigación, el nivel al que ha llegado la investigación, cuenta con una clara información de la población, muestra objeto de estudio y la unidad de investigación; la Operacionalización de variables y se detallara el proceso de recolección de la información de fuentes primarias y secundarias.

El **Capítulo IV** se representa el análisis e interpretación de los resultados obtenidos a través de cuadros y gráficos estadísticos, además se comprueba la hipótesis presentada y por último se brinda conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

La Gestión Administrativa y su incidencia en las Finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís

1.2. Planteamiento

El presente Proyecto de Investigación se desarrolló en torno a las dos variables de investigación que son: “La Gestión Administrativa y su incidencia en las Finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”.

1.3. Descripción del problema

Contextualización

Macro

En muchos países de Latinoamérica, las empresas familiares representan más del 70% de la totalidad de las empresas y juegan un papel clave en el crecimiento de la economía y el empleo de la fuerza laboral. Pero menos del 30% de las empresas familiares en el mundo pasan a la segunda generación careciendo de una adecuada gestión administrativa y financiera. Estas empresas son responsables 50% del Producto Nacional Bruto de Bolivia y de más de la mitad de las fuentes de empleo en Estados Unidos de Norteamérica (Goyzueía Rivera, 2013).

El manejo de las empresa es entre vínculos de la familia, la propiedad y la empresa que causado problemas en la asignación de roles. Esta situación provoca no sólo que no exista una clara separación entre el ámbito familiar y el de la empresa sino que sean la historia familiar, los valores y comportamiento y relación interpersonal de la familia los que puedan llegar a ser los predominantes en la empresa (Goyzueía Rivera, 2013). Una de las causas para que una empresa familiar fracase es la administración deficiente y por los conflictos que surgen entre los miembros de la familia, siendo difícil encontrar fundadores que tengan pasión por las tareas administrativas, y esto hace que cuando el negocio prospera sea el área que menos se desarrolla.

Se debe tomar en cuenta el análisis de entorno para una empresa pueda tomar decisiones correctamente y alcanzar los objetivos propuestos por la organización; pero el 48% de

las empresas familiares no utilizan herramientas financieras argumento desconocer su uso. Otra cosa que realizan las pequeñas y medianas empresas es la a utilidad generad la utilizan en la compra de más productos y pago de deudas, lo cual indica que no existe una cultura de ahorro e inversión; además los pequeños empresarios no tienen una visión a largo plazo de crecer y permanecer en el mercado; en países latinoamericanos se han realizado estudios que permiten determinar los resultados del buen desempeño de las empresas familiares que invierten o cotizan en los mercados bursátiles, para incrementar los ingresos, existen empresas familiares que han utilizado las buenas prácticas relacionadas con el concepto de la gestión administrativa y finanzas (Mariño Becerra & Medina Sandoval, 2009).

Meso

En Ecuador hay más de 30.000 empresas constituidas, el 90% correspondía a familias, que aportan un porcentaje importante en el PIB y generan una significativa proporción de puestos de trabajo. Mencionando que la mayoría de empresas se forma por emprender un negocio, después con una buena gestión administrativa y financiera se logra un crecimiento. Entre las principales ventajas se puede definir como básica, un mayor nivel de compromiso de los integrantes debido a sus lazos familiares. Además los propietarios y directivos tienen una cultura y valores y la dedicación de más horas de trabajo a sus empresas. Entre las desventajas se puede mencionar que, debido a la existencia de sistemas conectados de la propiedad, de gestión, dirección y de familia, las condiciones de trabajo se pueden tornar complicadas; los intereses colectivos no siempre coinciden con los intereses particulares originándose disgustos entre los miembros de la familia (Godoy Ruiz, 2011).

En las empresas familiares aún suele faltar formalidad, planificación y conocimientos administrativos y financiero; si la empresa familiar está pasando por buenos momentos es necesario aceptar que se requiere asesoría externa o la opinión de personas expertas en el análisis financiero, mencionando que el principal reto que debe pasar las empresas familiares es diferenciar cuales son gastos familiares y cuales son gastos de la empresa. Uno de estos elementos para que una empresa familiar siga adelante puede ser la gestión correcta de los procesos administrativos del negocio lo cual permite aumentar la capacidad de ganancia de la organización (Cabrera de Uribe, 2011).

Micro

En la provincia de Tungurahua del Cantón Ambato se encuentra ubicado en la parte céntrica de la región sierra formada por Cotopaxi, Pastaza, Napo, Bolívar, Morona Santiago y Chimborazo, tiene una tasa de crecimiento poblacional del 1.5. (INEC , 2010). Existen varias empresas familias dedicadas al sector automotriz que en los últimos años se han aumentado. Mecánica de Transmisiones Solís fue creada hace 12 años por el señor Washington Solís y Leonardo Solís, empezando a penas con dos trabajadores, después con el pasar del tiempo comenzaron adquirir clientes y posicionar mercado, dedicada a la venta de repuestos y lubricantes y a la prestación del servicio de mantenimiento y reparación de las cajas y coronas especialmente de los vehículos del transporte pesado.

Los dueños han sabido manejar el negocio empíricamente sin la utilización de herramientas administrativas, contables, financieras o económicas para la toma de decisiones. En la actualidad el taller automotriz cuenta con 15 trabajadores, dirigida por los dueños la cual tiene una inadecuada gestión administrativa por lo que se ve afectado en las finanzas de la misma

1.4 Formulación del Problema

¿Cómo incide la Gestión Administrativa en las Finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís?

Árbol de Problemas

EFFECTOS:

Baja rentabilidad

Reducida liquidez

Desconocimiento de la utilidad

PROBLEMA:

Las finanzas en la Mecánica de Transmisiones Solís

CAUSAS:

La gestión administrativa

Inexistente planificación financiera

La intermediación del capital de trabajo

Gráfico 1: Árbol de Problemas

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis Crítico

El principal problema es el manejo de las finanzas se debe esto a que los propietarios tiene varios prestamos que lo realizaron para la compra del taller, automóviles y otros, lo que representa que el 40% de sus créditos son para uso propio, causando que la mayoría de los ingresos es decir un 55% vayan destinados al pago de dichos prestamos, señalado que están mezclados los gastos personales de los dueños con los gastos de la Mecánica que se utiliza para pagar las pensiones escolares, pagos de tarjetas de créditos y otros gastos personales, es decir 35% de los gastos de la mecánica son gastos personales de los dueños, lo que provoca que se desconozca la utilidad tienen de la empresa por el servicio de mecánica y la venta de repuestos.

Una de las causas es la forma de la gestión administrativa es que hay una errónea organización recursos disponibles. En los recursos humanos la mecánica dispone de 3 maestros mecánicos, 1 maestro tornero, 4 oficiales, 5 aprendices, 1 contadora y 1 secretaria, señalando que no se encuentra bien definidos los cargos de los trabajadores, ya que a veces a cualquiera de ellos les pueden mandar a comprar mercadería o herramientas, a realizar depósitos pagos o cobros, también no existen un correcta estructura de los procedimientos internos como al momento de ingresa un camión, para el arreglo , un 10% los propietarios de los vehículos traen los repuestos y un 90% les suministra la mecánica de los repuestos necesarios, pero los trabajadores no informan oportunamente ocasionando disgustos entre los dueños y la persona responsable de la mercadería y de los cobros, además no existe un control adecuado de las horas de ingreso y de salida hacia los personal induciendo que un 40% de los obreros lleguen atrasados; y un 32% de los días trabajados al mes deben laborar horas extras, causando una problemas en la remuneración de las horas extras de trabajo induciendo al incorrecto manejo de las finanzas en la Mecánica de Transmisiones Solís que tiene como efecto un baja rentabilidad por lo que no se conoce con exactitud cuál es su beneficio o la utilidad que se obtiene de las diferentes actividades que se realizan ya sea por el servicio o por la venta de repuestos, además provoca una reducida liquidez cuando se deben realizar compras de mercadería al contado que tienen hasta un 20% de descuento al realizar dichas compras.

El taller automotriz tiene una inexistente planificación financiera debido a que no hay un plan de sus ingresos, gastos y de futuras compras indicando que en los meses de

agosto, octubre y diciembre es donde hay mayor demanda de trabajo y de ventas de repuestos que puede llegar a aumentar hasta un 50% más en las ventas y compras, poseen un registro de los inventarios deficiente, que es difícil determinar que productos poseen y que productos no tienen en bodegas, como el motriz de la marca Isuzo tenga en existen 18 unidades , el motriz de la marca Hino GH tenga apenas 3 unidades, y el motriz de la marca Hino FM 5 unidades, señalando que los productos de las marcas Hino GH y FM representan el 65% de ventas de la mercadería y el 35% es el Isuzo, Hunday Mitsubishi, y Mercedes y mencionando que no poseen un adecuado sistema control de los mismos; los propietarios se conforman con que haya dinero para pagar las deudas de la semana y que no estén sobregirados en la cuenta, ocasionando una inadecuada finanzas en la Mecánica de Transmisiones Solís induciendo a que se desconozca la utilidad por la venta de mercaderías y por la pérdida que ocasiona al no vender un producto que no se encuentra en bodega, haciendo difícil el cálculo de la rentabilidad que se generan por las actividades y también provocando una reducida liquidez como se tiene bastante dinero invertido en mercaderías que superan los \$ 80.000 dólares.

En Mecánica de Transmisiones Solís otra de las causas es la intermediación del capital de trabajo esto se debe a que hay ineficientes políticas de crédito y a que no existen normas que rigen para otorgar los créditos a los clientes, es decir que a veces otorgan el mismo plazo a clientes que tiene un monto pequeño, que a otros que tienen mayores montos, o montos demasiados grandes haciendo difícil su cobro, provocando que el 15% de sus deudas no se cobren y otro 48% se retrasen en los pagos, estimulando que el capital de trabajo este sin utilizar, que origina un incorrecto manejo de las finanzas en la Mecánica de transmisiones Solís que induce al desconocimiento del beneficio de la utilidad ya que poseen una cartera incobrable disminuyendo la rentabilidad y por ende la liquidez de la empresa.

1.1. Justificación

El tema del presente proyecto fue escogido por la investigadora porque es interesante, llamando la atención a conocer a fondo el funcionamiento de la gestión administrativa, dentro de la Mecánica de Transmisiones Solís; siendo un factor de suma importancia

para el giro del negocio y cómo influye en las finanzas, para alcanzar sus objetivos y metas.

El proyecto de investigación es novedoso, ya que el taller es una micro empresa que es fuente de trabajo para varias personas, mereciendo ser estudiada para optimizar la gestión administrativa mejorando las finanzas de la misma.

El proyecto es de gran beneficio para la empresa debido a que permitirá el análisis de la gestión administrativa accediendo a mejorar el funcionamiento de los recursos disponibles del taller y obteniendo un instrumento para las decisiones financieras y administrativas para los propietarios logrando optimizar las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís siendo de gran utilidad para los propietarios y trabajadores.

Es factible la realización de este proyecto ya que se encuentra con el personal idóneo para la ejecución del proyecto que es el estudiante quien realizara el proyecto, el docente tutor y los propietarios quienes brindaran toda la ayuda necesaria. Se contara con todos los recursos materiales que sean necesarios para la elaboración del mismo y todos los recursos económicos que se necesitan para ejecutar el proyecto.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

- Analizar la gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Solís

1.2.2. Objetivos específicos

- Verificar la gestión administrativa en la Mecánica de Transmisiones Solís
- Identificar el situación financiera de la Mecánica de Transmisiones Solís
- Determinar la relación entre la Gestión Administrativa y las Finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

2.1.1. *Gestión administrativa*

Cruz Soto (2013) menciona: que el proceso administrativo permite a la organización trabajar en conjunto a través de la estructura orgánica, líneas de mando, división del trabajo, reglas y procedimientos. La administración le poder a sus empleados o servidores a través de la estructura organizacional, en donde cada puesto, departamento, empleado deben encontrarse bien definidos las funciones y cargos; la administración a su vez también limita las actividades de los funcionarios (Cruz Soto, 2013). A través de la estructura organizacional los empleados se relacionan e interactúan para realizar su trabajo.

Bolaño, Robaina, Perez, & Arias (2014) argumenta: La administración actual exige que se desarrollen sistema moderno de dirección y gestión empresarial; la integración de los diversos riesgos que afectan a las empresas ha sido poco desarrollada debido a la falta de una política de prevención integrada de riesgos. Ésta debe permitir la transición del estudio de riesgos por separado al estudio del conjunto de riesgos principales de la organización. Los modelos de dirección estratégica Integrada se basan principalmente en la gestión de la cadena de valor de las organizaciones donde lo principal es satisfacer las necesidades de los clientes que son siempre crecientes, así mejorando la administración de las empresas (Bolaño , Robaina, Perez, & Arias, 2014).

Saldarriaga Ríos (2014) menciona: Uno de los aspectos más importantes de la administración es la productividad y la competitividad que son para relevante en las empresas; la sociedad cada día exige que mejore los procesos, fomentando el desarrollo y formación de los empleados, dotando a todo el personal de competencias necesarias para la realización de sus labores, tratándolas como individuos, siendo los trabajadores parte esencial de la administración y de las organizaciones (Saldarriaga Ríos, 2014).

Nava Villarreal (2013) indica: en los últimos años por la globalización y cambios tecnológicos se han desarrollado nuevas propuestas de administración que busca las transformaciones de las empresas que generan expansión y eficacia en los procesos,

elevando la productividad y aumentando los volúmenes de producción, buscando efectos duraderos. Tomando en cuenta la responsabilidad en la sustentabilidad del medio ambiente, ética empresarial, valores morales y espiritualidad en los negocios; logrando así organizaciones más flexibles que se adaptan mejor al cambio (Nava Villarreal, 2013).

Para Cardona Henao, Hernández Villanueva, & Mosquera Rodas (2015) el desarrollo de la gestión administrativa se refleja en el progreso de la estrategias de una empresa proponiendo orientar a una capacidad competitiva basando en propuestas de innovación, tecnología y ciencia permitiendo generar productos diferenciados y de acuerdo a las necesidades de los clientes, permitiendo funciones de capitales y desarrollando economías a escalas.

Según Berbesi Murcia (2013) menciona que una buena administración debe tener innovación y gestión en los procesos de la empresa desarrollando constantemente nuevas ideas, que permitan mejorar la calidad de los productos, servicios y procesos que la empresa, utilizando instrumentos relacionados con el diseño e implementación de estrategias, teniendo en cuenta que todos los empresarios deben estar atentos a los cambios que presente el mercado y que puedan relacionar a los cambios que se presenten.

Apodaca del Ángel, Ovalle Osuna, & Hernández Solís (2015) indica que el benéfico de tener una administración de calidad tener una posición competitiva en el mercado, satisfaciendo las necesidades de los clientes y mejorando los resultados financieros de la empresa involucrando las decisiones estratégicas y decisiones operacionales. Propone también que todos los departamentos de la empresa trabajen en equipo e integrando todas las funciones y procesos de la empresa entra si y que cada una de ellas se planee, controle y ejecute de un modo formal y sistemático (Apodaca del Ángel, Ovalle Osuna, & Hernández Solís, 2015).

Blanco Ospina, (2013) define a la gestión administrativa como lo secuencia lógica de una serie de procesos desempeñados por un grupo de personas que se realizan de forma coordinadas con los recursos económicos, materiales y tecnológicos de la empresa, guiados por una persona, esta puede ser el propietario, gerente o administrador de la mismo. Que se orienta en los objetivos y metas de la organización, también se encarga

de responder todas las necesidades de la empresa que permiten efectuar procesos más eficaces y eficientes en la elaboración de un producto o servicios (Blanco Ospina, 2013).

Ramió Matas (2011) la administración en cualquier empresa es importante sobre todo en momentos de crisis ya que depende las estrategias y decisiones que proponga la organización para que pueda subsistir. Por lo general cuando una empresa se encuentra en crisis reduce su presupuesto para el personal como reduciendo el salario o eliminando puestos de trabajos que no son prioritarios para mantener el funcionamiento de la misma.

Verdugo González & Salazar Horning (2012) indica que la gestión administrativa debe ayudarse de herramientas informáticas que permiten mayor facilidad en el desarrollo de las actividades, y a través de ella se podrá extraer información contable, económica y financiera, teniendo almacenada en una base de datos para extraer cualquier tipo de información cuando la empresa lo requiera y así la organización pueda efectuar estrategias a corto y largo plazo y tomar decisiones en busca del desarrollo nuevos productos y servicios .

Lozada & Arias Pérez (2014) menciona que la gestión administrativa es la encargada de desarrollar procesos más estable para el desarrollo de las diversas actividades que la empresa, y a su vez se puedan fusionar todos los departamentos y personas para que trabajen en equipo, también la gestión administrativa tiene el propósito de construir una empresa equilibra y más grande ; quienes dirijan a la organización deberán enfrentarse a escenarios complejos en busca de una utilidades, ampliando nuevos mercados y cumpliendo con los objetivos y metas establecidos .

Montoya (2011) dice que en la actualidad hay demasiada información de cómo administrar una empresa, por eso la organización debe tener una actitud crítica de cual información le va ayudar a lo organización. Una de las alternativas que ofrece la gestión administrativa es el Balnace Scarecard que le permiten evaluar de mejor manera a la organización y a la dirección enfocarse en los niveles críticos de la empresa. La organización debe establecer indicadores definidos para analizar los resultados obtenidos y si es necesario realizar cambios para alcanzar objetivos establecidos.

2.1.2. Finanzas

Saavedra García (2011) hace referencia: a que las finanzas incorporan formalmente los aspectos de responsabilidad social necesarios en una dirección que apunta hacia una ciencia económica más en armonía con las realidades y tendencias sociales actuales; cada vez hay más relación entre las finanzas y la responsabilidad social, en donde las empresas en el momento de invertir también se interesan por la comunidad (Saavedra García, 2011).

Álvarez & Abreu (2008) dice: en las empresas es importante contar con estrategias financieras y aplicarlas de manera correcta; en las compañía puede haber un buen producto a la venta, y con buenas instalaciones, y tecnología de punta; pero si área de finanzas de las finanzas no lleva a cabo un buen papel, y no se toman las decisiones correctas, puede haber problemas importantes en la empresa. Las PYMES no toman muchas veces las decisiones financieras correctamente debido a falta de estrategias administrativas con respecto al área financiera (Álvarez & Abreu, 2008).

Menciona Mariño Becerra & Medina Sandoval (2009): las empresas constantemente tienen a tomar decisiones y sin la correcta información y pertinentes ,diciendo que el 74% de los dueños de las microempresas toman decisiones esporádicamente, en la actualidad las finanzas son parte importante de la empresa siguiendo un proceso contable, encargando se del uso de los recursos económicos tanto internamente como externamente, para unas correctas finanzas se debe realizar un estudio a fondo determinado las fortalezas , amenazas, debilidades y oportunidades que se le presente a la empresa, la correcta utilización de las herramientas de las finanzas en las microempresas ayudan a la toma de decisiones , presentando un panorama más amplio de la situación. Recalca que el 80% al 85% de los empresarios de las microempresas conocen su utilidad de manera empírica; uno de los principales problemas que afecta son la inflación, y los impuestos colocados por el gobierno ya que son factores externos, entre las principales habilidades de los gerentes son un buen negociador y conocer su entorno (Mariño Becerra & Medina Sandoval, 2009).

Leal Medina, González Alcolt, & Herrera Días de León (2013) dice: la capacidad financiera de una empresa está dada por las inversiones optimizando sus recursos buscando mejorar su utilidad y rentabilidad. Las empresa que van a invertir deben

realizar un correcto análisis para identificar las oportunidades, teniendo definidas las estrategias (Leal Medina, González Alcolt, & Herrera Días de León, 2013).

Durán & Gallardo (2014) indica que las finanzas constituyen una pieza clave en el crecimiento de la organización; la empresa debe análisis nuevos mercados para que así pueda construir estrategias que le permitan el mejor manejo del recurso económico en nuevos clientes, afrontando nuevos riegos. La organización debe utilizar herramientas financieras como los indicadores de rentabilidad, endeudamiento, solvencia entre otros, que permitan la correcta toma de decisiones para los gerentes.

Para Verona Martel, Hernández Sánchez, & Déniz Mayor (2014) indica que las finanzas corporativas aborda desde los estados financieros, hasta la utilización de herramientas para analizar los mismos tomar las adecuadas decisiones sobre el manejo del dinero, también permite a los gerentes poner en conocimiento nuevos mercados financieros, como fuentes externas de financiamiento a través de cooperativas, bancos etc. La dirección financiera de una empresa importante y necesario de conozca todas las formas de inversión y las formas de adquirir capital y los costos que representa los mismo.

Para Moscoso (2015) dice que las empresas familiares han tomado fuerza dentro del país y son parte fundamental de la económica de los mismos, de tal modo es necesario que las mismas tomen adecuados decisiones financieras en base a la rentabilidad, financiamiento y endeudamiento. Las empresas familiares tienen la necesidad de prolongarse por el bienestar económico de las familias debido a esto debe hacer un adecuado manejo del dinero, tomando en cuenta el capital de trabajo y la productividad de la organización, buscando siempre incrementar el patrimonio.

Para Castillo Muñoz & Villarreal (2012) indica que las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas tienen una gestión financiera básica mencionando que solo se dedican hacer los balances de situación financiera y de resultados, mencionando que para tener una buena gestión financiera deben realizar un análisis y planificación de las finanzas para que así puedan tomar adecuadas decisiones entorno a las actividades de la organización y puedan alcanzar los planes, objetivos y metas establecidos, señalando que algunas empresas brindan poco importancia a las inversiones que puedan realizar en el mercado de valores.

Alemán Alonso (2013) todas las personas y empresas realizamos actividades de comercio, las finanzas corresponde al buen manejo del dinero y ético del mismo. Las organizaciones deben acceder a créditos a las instituciones financieras y bancarias del país y ya que ellos manejan el dinero de las demás personas. Mencionando que hoy en día existen mecanismo e instituciones del estado que controlan las finanzas tanto a las instituciones financieras, personas y empresas, dándonos una mayor confianza en el sistema financiero.

Carranza Bravo (2011) indica que hoy en día los directivos deben realizar planificación, control y evaluación a la gestión financiera de la empresa ayudándose de técnicas y herramientas nueva, flexibles e innovadoras , para la correcta toma de decisiones frenen a los desafíos que se les presente, utilizando ratios financieros y modelos matemáticos para analizar la información económica y financiera no solo de su organización , si no también de otras empresas .una buena gerencia debe estar siempre informado de variables económicas tales como las tasas de interés, tipos de cambio, índices bursátiles de distintos países.

De acuerdo a Porlles Loarte, Quispe Atúncar, & Salas Colottar (2013) señala que una de las preocupaciones de los empresarios en la gestión financiera es determinar cuánto van a necesitar de fondos para las actividades cotidianas de la organización. Para lo cual una empresa debe tener una adecuada planificación financiera con adecuadas políticas financieras y de operación, para los ingresos en ventas de los clientes y los gastos como sueldos de los trabajadores, pagos a proveedores y demás. También debe analizar indicadores financieros como de rentabilidad, financiamiento, liquidez y endeudamientos.

Ruiz Lozano, Tirado Valencia, & Morales Guitierrez (2011) señala que la información contable permite visualizar la gestión financiera de las empresas, los medios económicos disponibles y los resultados obtenidos. Permitiendo una análisis de los gastos, ingresos y utilidad obtenida por la venta o prestación del servicio que brinda la organización. La gestión financiera permite a la empresa crear nuevos mercados y expandirse al nivel internacional.

2.2. Fundamentación Filosófica

El presente proyecto de investigación se fundamenta en el paradigma Critico-Propositivo el autor Recalde (2011) afirma que:

El paradigma crítico propositivo es una alternativa para la investigación social debido a que privilegia la interpretación, comprensión y explicación de los fenómenos sociales”; el autor nos dice que es “Crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer investigación comprometidas con lógicas instrumental del poder. Propositivo debido a que plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y proactividad.

El problema de investigación será analizado desde las diferentes teorías que el investigador para contrastar el problema objeto de estudio.

También está enfocado hacia la investigación cualitativa ya que se encuentra basada en un paradigma naturista, a través del análisis estadístico, ya que su finalidad es comprender e interpretar la naturaleza de la investigación propuesta. En relación a la epistemología este proyecto lleva a conceptualizar la gestión administrativa para poder comprender su sistema. Se intenta analizar la realidad en cuanto a la relación establecida entre gestión administrativa y la liquidez para proponer soluciones que mejoren la gestión interna de la entidad.

La investigación está basada en valores que se enmarcan dentro del trabajo de un auditor independiente; tales como la honradez, ética profesional, moral, rectitud, responsabilidad entre las partes relacionadas.

2.3. Fundamentación científico- técnica

2.3.3. Variable Independiente

2.3.3.1. Administración Estratégica

De acuerdo al criterio de David (2008) manifiesta:

La administración estratégica se define como el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar decisiones multifuncionales que le permitan a una organización lograr sus objetivos (...). El termino administración estratégica se utiliza para referirse a la formulación, implementación y evaluación de la estrategia, mientras que la planeación financiera se refiere solo a la formulación de la estrategia. La finalidad de la administración estratégica es aprovechar las oportunidades existentes y crear otras nuevas y diferentes para el futuro; en contraste, la planeación estratégica busca optimizar para el mañana las tendencias de hoy. (pág. 5)

Para Stoner (Citado por Ortega Castro, 2008, pág. 13) menciona que: “la administración estratégica es un proceso de administración que entraña que la organización prepare planes estratégicos y, después actué conforme a ellos”.

La administración estratégica se define como el proceso sinérgico que consiste en definir la naturaleza de la empresa, determinado una visión, misión, valores y objetivos; realizando un análisis interno y externo, para formula, implementar y desarrollar la estrategia, pondera y retroalimentar a mediano y largo plazo, según cambios suscitados y trabajar como un proceso de mejora continua y sostenible. (Luna, 2008, pág. 75)

De acuerdo a los criterios mencionando la administración estratégica es el proceso de formular estrategias para la implantación y evaluación creando oportunidades para la empresa a mediano y largo plazo, así logrando alcanzar los objetivos y metas propuestos, para que la empresa siga trabajando en la mejora continua.

2.3.3.2. Planeación Estratégica

De acuerdo al criterio de Ortega Castro (2008) expresa lo siguiente: “Planeación estratégica es un proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograrlas y desarrolla planes detallados para asegurar la implantación de estrategias para obtener los fines que se buscan” (pág. 27).

Por otro lado “La planeación financiera son los planes que se aplica a toda la organización y establecen los objetivos generales” (Robbins & Coulter, 2010, pág. 147).

Para Bateman & Snell (2009) dicen que: “La planeación estratégica involucra la toma de decisiones acerca de las meta y estrategias a largo plazo de la organización. Los planes estratégicos tienen una orientación externa muy fuerte y cubren grandes porciones de la organización” (pág. 137).

Para concluir la planificación estratégica se define como la formulación de planes estratégicos involucrando la determinación de las metas y objetivos de la organización, asegurando la implantación de los mismos.

2.3.3.3. Gestión Administrativa

Para los autores Bateman & Snell (2009) consideran: “la gestión administrativa es el proceso de trabajar con las personas y con los recursos para cumplir con los objetivos organizacionales” (pág. 19).

Según Münch (2010) expresa que la gestión administración: “Comprende una serie de fases, etapas o funciones, cuyo conocimiento resulta esencial para aplicar el método, principios y técnicas de esta disciplina correctamente” (pág. 26).

Mientras que para Chiavenato (2006) señala:

La gestión administrativa consiste en interpretar los objetivos de la empresa y transformarlos en acción empresarial mediante planeación, organización, dirección y control de las actividades realizadas en las diversas áreas y niveles de la empresa para conseguir tales objetivos. (pág. 39)

Para la investigadora de acuerdo a los criterios mencionado por los anteriores autores la gestión administrativa es el proceso de trabajar con los diferentes recursos que posee la empresa como recursos humanos, tecnológicos, económicos, y materiales, optimizando los mismo para cumplir los objetivos de los mismos, trabajando en las diferentes áreas y niveles.

2.3.3.3.1. Procedimientos

De acuerdo al criterio de Münch (2010) afirma: “Un proceso es el conjunto de pasos o etapas para llevar a cabo una actividad” (pág. 27).

Además para Chiavenato (2006) expresa que los procedimientos: “constituyen la secuencia de pasos o etapas que se deben seguir con rigurosidad para ejecutar los planes. Son un serie de pasos detallados que indican como cumplir o alcanzar un objetivo preestablecidos” (pág. 71).

Para la investigadora los procedimientos son el conjunto de etapas secuenciales para elaborar los planes de la organización.

2.3.3.3.1.1. Recursos Disponibles

De acuerdo a Münch (2010) menciona:

El éxito de cualquier organización depende de la adecuada elección, combinación y armonización de los recursos, de darles el mejor empleo y la más adecuada distribución. La cantidad y calidad de los recursos que ese utiliza de una empresa difieren de acuerdo con las circunstancias específicas de cada organización. (pág. 193)

Para el criterio de Jones & George (2010) indica: “Los recursos de una organización comprenden bienes, como la gente y sus capacidades, habilidades y experiencia; la maquinaria, materias primas; tecnologías de cómputo y de información, patentes, capital económico y empleados y clientes leales” (pág. 5).

Es importante para la investigadora recalcar que los recursos disponibles de la organización son bienes, dinero, personas, tecnologías que utiliza la misma para su correcto funcionamiento y servicio a los clientes, los recursos varían de acuerdo a lo que se dedique la organización, los mismo que son responsables de su correcta utilización.

2.3.3.3.2. Objetivos

De acuerdo a las opiniones de Thompson, Gamble, Petearf, & Strickland III (2012) dicen que: “los objetivos son las metas de desempeño de una organización; es decir los resultados y productos que la administración desea lograr” (pág. 28).

Por otro lado para Palacios Acero (2012) expresa que “Los objetivos son la base para determinar qué actividades se debe ejecutar, con qué criterios se deben evaluar y que tan bien se han ejecutado. Son los resultados a corto, mediano y largo plazo que un negocio espera obtener para hacer real su misión y visión” (pág. 66).

También Thompson & Strickland III (2006) indican que:

El propósito de establecer objetivos es transformar la declaración de la misión y la dirección de la organización en objetivos específicos de actuación por medio de los cuales se puede medir el avance de la organización. Establecer objetivos implica reto, fijación de un conjunto de resultados deseados que requieren un esfuerzo mayor y disciplinario. (pág. 4)

Para la investigadora los objetivos son propósitos específicos que la empresa se propone de acuerdo a su actividad, y también son los resultados de la administración estos pueden ser a corto, mediano y largo plazo, indicando que los objetivos deben ser cuantificables, medibles y evaluables.

2.3.3.3.2.1. Objetivos a Corto Plazo

Para Thompson, Gamble, Petearf, & Strickland III (2012) señala que: “Los objetivos a corto plazo (trimestrales o anuales) dirigen la atención a las mejoras del desempeño inmediato y satisfacen las expectativas de los accionistas a corto plazo” (pág. 31).

Asimismo menciona Thompson & Strickland III (2006) que: “los objetivos a corto plazo describen las mejoras y resultados inmediatos que desea la gerencia” (pág. 5).

De acuerdo a los criterios mencionados para la investigadora los objetivos a corto plazo son propósitos inmediatos es decir que se deben cumplir en menos de un año.

2.3.3.3.2.2. Objetivos a Largo Plazo

Para Thompson, Gamble, Petearf, & Strickland III (2012) mencionan: “Los objetivos a largo plazo (tres a cinco años) obligan a los administradores a considerar que hacer ahora para poner a la compañía en posibilidades de desempeño óptimo a largo plazo” (pág. 31).

Por otro lado dicen Thompson & Strickland III (2006) que “los objetivos a largo plazo impulsan a los gerentes a considerar lo que puede hacer ahora para aumentar con el tiempo la fortaleza y resultado de la organización” (pág. 5).

De acuerdo a las opiniones mencionadas los objetivos a largo plazo obliga a los administradores a que la empresa siempre debe ir creciendo y revisando el desempeño del mismo aumentando sus fortalezas y oportunidades en el mercado, estos objetivos suelen ser para 3 a 5 años.

2.3.3.3.3. Funciones:

Para Jones & George (2010) afirman:

El trabajo de la administración es ayudar a la organización a hacer el mejor uso de los recursos para conseguir sus metas. Realizando las cuatro funciones gerenciales más importantes: planear, organizar, dirigir y controlar. Los gerentes de todos los niveles en todos los departamentos (ya sean en organizaciones pequeñas o grandes, en instituciones con o sin fin de lucro, o que operen en un solo país o en todo el mundo) son responsables de ejecutar estas cuatro funciones. (pág. 8)

Por otro lado Hernández y Rodríguez (2008) exponen:

Cada función de la administración requiere entenderse plenamente. En apariencia, cualquier persona sabe lo que es planear, organizar, integrar, dirigir o controlar, sin embargo, el administrador requiere manejar esos términos en forma precisa y con las peculiaridades de su aplicación a la organización que administre. (pág. 129)

Para la investigadora las funciones de la gestión administrativa son actividades que se ejercen en todos los niveles de la empresa ya sean pequeñas, medianas y grandes, sea la actividad a la que se dedique, verificando la mejor utilización de los recursos.

2.3.3.3.3.1. Planeación

De acuerdo al criterio de David (2008) expresa:

La planeación es el proceso por el cual uno determina si intenta una tarea, calcula la manera más eficaz de alcanzar los objetivos deseados y prepara para vencer las dificultades inesperadas con los resultados adecuados. La planeación es el inicio del proceso con el cual un individuo o una empresa pueden transformar los sueños en logros. (pág. 131)

De igual manera Hernández y Rodríguez (2008) enuncia: “La planeación consiste en fijar los objetivos, las políticas, las normas, procedimientos, programas y presupuestos. Contesta a la pregunta: ¿Qué y cómo se va hacer?” (pág. 134).

Por otro lado de acuerdo al criterio de Palacios (2012) expresa:

La planeación es un proceso continuo que refleja los cambios en el entorno y privilegia las buenas relaciones con sus clientes y competidores. Los gerentes deben decidir sobre el que hacer de la organización y responden con prontitud sobre lo que hacen sus competidores. Deben plantear estrategias, soñar el futuro de sus organizaciones, establecer objetivos, brindar los medios y recursos para lograr con el máximo de eficacia, eficiencia y productividad. (pág. 148)

Según la investigadora define que la planeación es un proceso continuo que se determina los objetivos, procedimientos, metas, políticas, normas, presupuestos brindando los recursos y medios necesarios para llevarlo a cabo, a su vez cada integrante debe conocer la planeación de la empresa.

2.3.3.3.2. Organización

De acuerdo a la opinión de David (2008) señala: “El propósito de la organización es lograr un esfuerzo coordinado al definir tareas y relaciones de autoridad. Organizar significa definir quién hace qué y quién le reporta a quién” (pág. 133).

Para Palacios (2012) dice: “La organización pone en orden los esfuerzos y la estructura para desarrollar las actividades necesarias, reuniendo los recursos en forma ordenada para su mejor aprovechamiento” (pág. 169).

De acuerdo a la opinión de Hernández y Rodríguez (2008) dicen:

Organización (estructuración) es la acción administrativa-técnica de dividir las funciones por áreas, departamentos, puestos, jerarquías conforme a la responsabilidad delegada, definida y expresada por los organigramas manuales y descripciones de puestos. Si como las relaciones de comunicación formal entre las unidades o áreas. Responde a las preguntas ¿Quién lo debe hacer? ¿De qué es responsable?. (pág. 134)

Para la investigadora la organización es la estructura de la empresa divididas por niveles y departamentos, definiendo los puestos y responsabilidades de las actividades de quien lo realiza y quien lo lleva a cabo, dando mayor comunicación entre los miembros de la empresa, para un mejor beneficio.

2.3.3.3.3. Dirección

Para el criterio de David (2008) indica: “La dirección se define como el proceso de influir en la gente para que cumpla determinados objetivos. La función de dirección de la administración incluye al menos cuatro componentes principales: liderazgo, dinámica de grupos, comunicación y cambio organizacional” (pág. 134).

Por otro lado la opinión de Palacios Acero (2012) dice: “Para muchos la dirección constituyen un arte, una habilidad especial para tratar al personal," compréndelo y describir sus características con gran precisión para ganar su voluntad de hacer el trabajo con gran calidad” (pág. 178).

Además Hernández y Rodríguez (2008) expresa que la dirección: “Es la acción de conducción de la organización y sus miembros hacia las metas, conforme las estrategias, el liderazgo adecuado y los sistemas de comunicación y motivación requeridos por la situación o nivel de desempeño” (pág. 135).

Para la investigadora la dirección es parte importante de la gestión administrativa que es la acción de dirigir a las personas para llegar a cumplir las metas conforme los planes estratégicos con una buena comunicación y motivación desde los diferentes niveles y departamentos de la empresa.

2.3.3.3.4. Control

David (2008) afirma:

La función de control de la administración comprende todas aquellas actividades emprendidas para asegurar que las operaciones reales se ajusten a las planeadas. Todos los gerentes de una organización tienen la responsabilidad de control, como realizar evaluaciones de desempeño y tomar las acciones necesarias para minimizar las deficiencias. (pág. 135).

Así mismo Palacios Acero (2012) dice que: “Controlar significa garantizar que la planeación se ejecute bien y que los objetivos establecidos se alcancen de manera

adecuado. En fin, el control sirve para que todo funcione de la manera correcta en el momento adecuado” (pág. 222).

Para el criterio de Hernández y Rodríguez (2008) pronuncia que el control: “Es la acción administrativa técnica de evaluar los resultados de una empresa o instituciones conforme lo planeado y a los elementos de medición (indicadores o estándares), para determinar el estado de desempeño y la acción correspondiente” (pág. 135).

De acuerdo a las opiniones mencionados por los anteriores autores se define al control como la acción de evaluar las actividades de la empresa mediante indicadores que permitan verificar si la empresa está alcanzando los objetivos deseados o tomar las medidas necesarias para realizarlo.

2.3.3.3.4. División del Trabajo

Para Luna (2008) considera que la división del trabajo: “Consiste en la especialización de las tareas y de las personas para aumentar la eficacia” (pág. 43).

Por otro Chiavenato (2006) opina: “El objetivo inmediato y fundamental de cualquier tipo de organización es producir bienes o servicios. Para ser eficientes, la producción debe basarse en la división de trabajo, que consiste en descomponer un proceso complejo en una serie de tareas” (pág. 133).

Para la investigadora la división del trabajo es la especialización de las personas en una actividad o serie de tareas para ser eficientes en la producción.

2.3.3.3.4.1. Definición de Responsabilidades

Para Bateman & Snell (2009) hacen énfasis en: “La responsabilidad significa que a una persona le es asignada una tarea que debe llevar a cabo. Cuando se delegan las responsabilidades laborales, el director también debe delegar suficiente autoridad a su subordinado para que pueda hacer el trabajo” (pág. 297).

Mientras que Chiavenato (2006) dice que: “El individuo debe responsabilizarse de la ejecución de la tarea y tener autoridad para llevarla a cabo como juzgue mejor” (pág. 136).

De acuerdo a las opiniones expresadas la definición de las responsabilidades significa asignar a un individuo la responsabilidad de la realización de actividad de la mejor manera posible.

2.3.3.3.4.2. Definición de Autoridades

De acuerdo al criterio de Bateman & Snell (2009) expresa:

El buen funcionamiento de toda organización depende de su de la autoridad: el derecho legítimo de tomar decisiones y de instruir a la gente acerca de lo que debe hacer. Por ejemplo, un jefe tiene la autoridad de dar una orden a un subordinado. De forma tradicional, la autoridad reside en los puestos más que en las personas. (pág. 292)

Para Hernández (2008) menciona: “Lo que corresponde a la autoridad como representación es un elemento legal-organizacional que se delega y formaliza en los individuos que ocupan temporalmente un puesto, con obligaciones y responsabilidades inherentes que ello implica” (pág. 207).

De acuerdo a los criterios mencionados la definición de autoridades es el derecho legítimo que tiene una persona para tomar decisiones o mandar a terceros para que cumplan con cierta actividad.

2.3.3.3.4.2.1. Diseño de la Estructura Organizacional

Para Chiavenato (2006) señala: “El diseño de la estructura organizacional define como se dividirá la tarea de la empresa, así como el formato organizacional más adecuado al negocio de la empresa” (pág. 206).

Por otro lado Jones & George (2010) indican que: “El diseño de una estructura organizacional es el sistema formal de relaciones de actividades y rendición de cuentas que coordina y motiva a los miembros para que colaboren en la consecución de las metas organizaciones” (pág. 11).

Mientras que para Hernández y Rodríguez (2008) afirma que el diseño de la estructura organizacional:

Son muchos los elementos que intervienen para determinar y generar la estructura óptima de las empresas. El diseño de la estructura organizacional de la empresa es un “traje a la medida”, por lo que, quien lo diseñe debe tomar en cuenta los siguientes elementos: el tamaño y recursos de la empresa, cliente, producto y geografía en donde opera, proceso, turno y unidades de negocio. (pág. 167)

La investigadora determina que el Diseño de la Estructura Organizacional define como la división de la empresa en departamentos y funciones de acuerdo en a sus actividad y tamaño, todos los departamentos relacionados entre sí, para alcanzar los objetivos propuestos de la organización.

2.3.4. Variable Dependiente

2.3.4.1. Gerencia Financiera

Según Ortiz (2005) expresa “La gerencia financiera tiene asignadas responsabilidades asociadas con el planteamiento, la ejecución y el control de asuntos que incorporan el arbitrio de factores productivos” (pág. 1).

Mientras que para Durbán (2008) dice: “los propietarios o accionistas delegan en la gerencia financiera la realización de determinadas tareas, dándoles además cierta capacidad de maniobra para el alcance de los objetivos” (pág. 3).

La gerencia financiera estudia precisamente, todo lo relacionado con la consecución y manejo de los flujos de fondos en las organizaciones. Es decir que la gerencia financiera es el proceso de manejo de los recursos financieros, incluyendo la contabilidad y divulgación financiera, presupuestos, cuentas por cobrar, gerencia de riesgo, y seguro para un negocio. El sistema de gerencia financiera para una pequeña empresa incluye ambos, el financiamiento y la forma de cómo se maneja el dinero. (Córdoba Padilla, 2007, págs. 1-2)

Para la investigadora es importante mencionar que la gerencia financiera es la asignación de responsabilidades para el manejo de los recursos financieros; la gerencia financiera será el responsable del que ocurran en la empresa en el ámbito contable, administrativo, tributario, legal y financiero.

2.3.4.2. Planeación financiera

Desde el punto de vista de Ortega (2008) opina:

La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tiene y los que se requiere para lograrlo. (pág. 192)

Mientras Moreno (2004) define a la planeación financiera que: “es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras para alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y se requieren para lograrlo” (pág. 420).

El proceso de la planeación de las finanzas en la organización, debe fundamentarse en el conocimiento del valor que experimenta el dinero a través del tiempo, asociado con su poder para adquirir de los recursos queridos. La planeación financiera es la proyección de las ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que necesitan para lograr estas proyecciones. (Córdoba Padilla, 2007, pág. 1)

De acuerdo a las opiniones expresadas por los anteriores autores se puede decir que la planificación financiera es el conjunto de técnicas, instrumentos y métodos que permiten una proyección de las ventas, ingresos, gastos y flujo de efectivo de la empresa, facilitando la utilización de estrategias para alcanzar las metas establecidas.

2.3.4.3. Análisis financiero

Para Ochoa Setzer (2009) menciona:

El análisis financiero es un proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar del total de la información disponible respecto a un negocio, la que sea más relevante y que afecte la decisión según las circunstancias. El segundo paso es relacionar esta información de tal manera que sea más significativa. Por último, se deben estudiar estas relaciones e interpretar los resultados. Estos tres pasos son muy importantes; sin embargo, la esencia del proceso es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de aplicar herramientas y técnicas de análisis. (pág. 242)

Además Córdoba Padilla (2007) dice:

El análisis financiero es la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e 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. 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 facilita el análisis de la situación económica de la empresa en la toma de decisiones. (pág. 38)

Para la investigadora el análisis financiero es el proceso de recolección, selección, evaluación e interpretación de los datos financieros de la empresa, utilizando técnicas y herramientas como indicadores, tasas, porcentajes, tendencias que permitan de establecer su realidad económica y financiera para la correcta toma de decisiones y el progreso del negocio.

2.3.4.4. Finanzas

De acuerdo al criterio Belsley & Brigham (2009) expone:

En términos simples las finanzas conciernen a las decisiones que se toma en relación con el dinero o, con más exactitud, con los flujos de efectivos. Las decisiones financieras que tiene que ver con el recaudo del dinero y cómo lo usan los gobiernos, empresas y los individuos. (pág. 4)

Por otro lado Gitman & Castro (2010) expone:

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Casi todos los individuos y las organizaciones ganan o recaudan dinero y lo gastan o lo invierten. Las finanzas se ocupan del proceso, de las instituciones, de los mercados y los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. (pág. 3)

Del mismo modo Córdoba Padilla (2007) opina:

Las finanzas resulta ser la utilización más adecuada de los recursos financieros en términos de los objetivos perseguidos (esto es la creación de valor); o sea su campo de estudio determina como asignar mejor los recursos y desplazarlos en el tiempo en contexto incierto. Las finanzas tienen por misión evaluar decisiones propias y decisiones tomadas en otras áreas de la organización para asignar, reasignar fondos a usos presentes y futuros; midiendo su incidencia sobre la rentabilidad de la empresa y en sus flujos de fondos. Debe tener en cuenta el riesgo, el rendimiento que se espera y el costo de los fondos. (pág.1)

Las finanzas se definen el uso apropiado de los recursos financieros. La organización debe tomar decisiones financieras entorno al giro del negocio como la asignación y recaudo de los fondos, también permite prever fondos para el futuro. Es importante mencionar que la correcta administración de los recursos financieros permitirá a la empresa obtener una utilidad y rentabilidad, mencionado que la empresa deben obtener el mayor rendimiento del dinero.

2.3.4.4.1. Capital de Trabajo

De acuerdo al criterio de Besley & Brigham (2009) afirman: “El capital de trabajo son los recursos que la empresa necesita para operar, generando el equilibrio entre el riesgo y el rendimiento para el logro de la meta final, consistente en la maximización del precio de las acciones” (pág. 522).

El capital de trabajo es un elemento fundamental para el progreso de las empresas, pues mide en gran parte el nivel de solvencia y asegura un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes y administradores de alcanzar el equilibrio adecuado entre los grados de utilidad y el riesgo que maximizan el valor de la organización. (Córdoba, 2007, pág. 141)

Para la investigadora el capital de trabajo son los recursos que la empresa tiene para que realice sus actividades y progrese, generando equilibrio entre el riesgo y rendimiento para poder obtener una utilidad y poder maximizar el precio de la organización.

2.3.4.4.2. Inventarios

Desde el punto de vista de Córdoba (2007) expresa: “los inventarios constituyen el nexo entre la producción y la venta de un producto” (pág. 161).

... Las inversiones en los inventarios representan un porcentaje considerable dentro de los activos totales y, por lo tanto, un costo de oportunidad alto para la empresa. Las empresas comercializadoras tienen inventarios de productos terminados, mismo que se adquieren por ser vendidos más adelante. (Ochoa Setzer, 2009, pág. 337)

Mientras que para Coltman (2007) enuncia:

Para la mayoría de las empresas pequeñas el control de existencias tiene una importancia fundamental. Es necesario establecer un sistema que garantice el examen de las mercaderías recibidas y su cotejo con las facturas, el almacenamiento de las mismas hasta que se necesiten o hasta su venta, y la aplicación efectiva de controles de producción y de venta para minimizar las pérdidas de almacén. Sin embargo, desde el punto de vista de la gestión financiera, tan importante como esto es asegurar que la cantidad de existencias en un momento determinados sea la correcta, sin que se dé un exceso ni un defecto de inversión en ellas. Un medio de controlar este punto es el cálculo de la rotación de existencias. (pág. 42)

Es importante mencionar que la empresa sea grande o pequeña necesita tener un adecuado sistema de control de inventarios ya sean productos en proceso o productos terminados para la venta esto permite minimizar los riesgos de pérdidas de los productos y tener una cantidad determinada en existencia de la mercadería y variada, representando una inversión considerable para la organización .

2.3.4.4.3. Cartera

Para Ochoa Setzer (2009) dice:

La decisión de otorgar un crédito debe ser consecuencia del análisis de los costos y beneficios que obtiene al hacerlo. Respecto a las ventas a crédito, también se deben buscar un equilibrio entre dos costos: el costo de no otorgar el crédito: este costo está constituido por las ventas que no se pueden concretar porque no todos los clientes pueden comprar a contado; y el costo de otorgar el crédito: este costo está representado por las cuentas incobrables, es decir, aquellas ventas a crédito que no se puedan recuperar. (pág. 335)

Pero desde la opinión de Córdoba (2007) formula:

Crédito es un prerrogativa de comprar ahora y pagar en un fecha futura mediante el cual un persona o entidad asume un compromiso de pago futuro (deudor) por la aceptación de un bien o servicio ante otra persona o entidad (acreedor); en el cual los pagos de la mercadería se aplazan a través del uso general de documentos negociables, ejemplo: letras de cambios, cartas de crédito, facturas conformada. Etc. (pág. 192)

De acuerdo a los criterios expresados la cartera es el crédito que se le otorga a un cliente por la compra de una mercadería o prestación de un servicio, en donde el cliente se

compromete a realizar los pagos en el futuro, utilizando documentos comerciales como letras de cambio o pagare. Es importante que la empresa antes de realizar el crédito tenga en cuenta el costo de otorgar el crédito, y el costo de no otorgar el crédito debido a que no todos los clientes tienen la posibilidad de comprar al contado.

2.3.4.4.3.1 Cuentas por Cobrar

Desde el punto de vista de Córdoba Padilla (2007) comenta:

Las cuentas por cobrar constituyen fondos comprometidos. Esto significa una aplicación de los mismos en forma directa del efectivo que debería percibirse de las ventas a crédito concedido para facilitar las ventas y mejor beneficio. Esto a su vez afecta el flujo de la caja de una empresa, en vista de los efectos que tienen las políticas relativas de la concesión de créditos y a las políticas de cobranza en la rapidez con que entren los fondos a la firma. Asimismo, también afectan los estados financieros presupuestados, tanto el estado de financieros tanto al estado de ganancias y pérdidas como el balance general debido a los efectos de las decisiones que se tomen respecto a las ventas a crédito y a las pérdidas por cuentas incobrables. (pág. 193)

“La concesión de crédito a los clientes es un poderoso medida de política comercial para incrementar las ventas. Para aprovechar al máximo estas posibilidades, la empresa debe establecer normas que garanticen la aplicación de un sistema de crédito” (Coltman, 2007, pág. 38).

Para la investigadora la cuentas por cobrar es el dinero que los clientes deben a la empresa, la empresa debe tener bien establecida las políticas de crédito y las formas de cobranza para sacar mayor al ventas a crédito. También se debe tener en cuenta que son fondos comprometidos, debido a que la empresa puede tener cuentas incobrables.

2.3.4.4.3.2. Políticas de Crédito

Para Córdoba (2007) opina: una política de crédito óptima deberá incluir montos de ventas para determinar los plazos de cobro, siendo normas a seguir pre establecidos por la empresa.

Asimismo Ochoa Setzer & Saldívar del Ángel (2012) expresa: los elementos que intervienen en la formulación de las políticas son términos, normas y pautas que faciliten la cobranza y definiendo fechas de cobro.

De acuerdo a lo mencionado las políticas de cobro son criterios establecidas por la organización que determina montos, plazos, procedimientos y medidas de control para la otorgación de créditos, facilitando la cobranza y a su vez se pueda realizar la venta.

2.3.4.4.3.3. Cobranza

De acuerdo al criterio de Córdoba (2007) menciona: “La cobranza es el proceso mediante el cual se recupera la cartera. La organización determina su política de cobros mediante la combinación de procedimientos que se lleva a cabo. Estos procedimientos incluyen cartas, llamadas telefónicas, visitas personales y acción legal” (pág. 208).

Cuando un cliente se ha retrasado, lo normal es enviarle un estado de cuentas y volver hacer lo mismo a intervalos, con cartas cada vez más y más insistentes, llamada telefónica, fax. Si esto no produce ningún efecto, la mayoría de las compañías pone el asunto en manos de una agencia de cobro o de su abogado. La comisión por dichos servicios suele ser entre el 15 y el 40 por ciento de la cantidad de recaudo. (Brealey & Myres, 1993, pág. 926)

La cobranza es el proceso por el cual se recupera la cartera. Es de importancia mencionar que las gestiones de cobranza tienen un costo para la empresa, entre las medidas más utilizadas para la cobranza son llamadas telefónicas, vistas, cartas, si no hace caso a los avisos se debe proceder a la acción legal, por eso es importante tener documentos de respaldos del crédito.

2.3.4.4.4. Gestión del Efectivo

De acuerdo al criterio de Coltman (2007) formula: “La gestión del efectivo es el dinero que circula dentro de la empresa. Estos fondos son administrados por el cajero de las

operaciones diarias, para atender los gastos de caja chica o simplemente como fondos de la caja fuerte” (pág. 37).

“La administración del efectivo comprende el manejo del dinero de la organización y obtener así la mayor disponibilidad y el máximo de ingresos por interés sobre cualquier fondo que no se esté utilizando” (Córdoba, 2007, pág. 231).

Mientras que para Ochoa Setzer & Saldívar (2012) enuncia:

Una empresa debe mantener efectivo, cuentas bancarias e inversiones temporales tanto para sus operaciones normales (pago de salarios, vencimiento de sus deudas, pago de impuestos a caro y de los gastos de operación) como por razones de precaución ante irregularidades o tardanza en los cobros. (pág. 313)

Para la investigadora la gestión del efectivo es la administración del dinero dentro de la organización, provisionado una cierta cantidad de dinero para los gastos que se presenten diariamente y cubriendo cualquier imprevisto.

2.3.4.4.2. Financiamiento

Para Ortiz Gómez (2005) opina sobre el financiamiento que son:

Aspectos trascendentales para el porvenir de las empresas como los programas de inversión y el empleo de las utilidades, están influenciados por las decisiones en materia de financiamiento. Cualquier empresa debe preocuparse por la fijación de la mezcla óptima de las fuentes de financiamiento internas y externas, ya que la mayor diferencia lograda entre la rentabilidad y el costo de dichas fuentes acarrearán la maximización del valor de la empresa. (pág. 430)

Moreno (2004) dice: “Las fuentes de financiamiento más usuales en los negocios son las que provienen de proveedores, banca, emisión de acciones y obligaciones, arrendamiento y la retención de la utilidades para reinversión” (pág. 356).

Es significativo para la investigadora mencionar que una empresa debe tener programas de financiamiento internas y externas para lograr que crezca y aumentar la rentabilidad de la misma.

2.3.4.4.2.1. Corto Plazo

Para Coltman (2007) expresa:

Para financiamiento a corto plazo se suele entender la que dura un plazo inferior a un año. Por ello, el prestamista suele tener especial interés en conocer el balance, a fin de examinar si, en caso de liquidación de la empresa, el activo circulante sería suficiente para devolver el préstamo. (Coltman, 2007, pág. 76)

También Córdoba Padilla (2007) afirma:

El financiamiento a corto plazo involucra las operaciones con un vencimiento menor a un año, mediante préstamos sin garantía, o fondos que consigue la empresa sin comprometer activos específicos como garantía, tales como los créditos comerciales, sueldos acumulados, impuestos acumulados, alguna línea de crédito bancario, entre otros. (pág. 279)

Para la investigadora el financiamiento a corto plazo están involucrados con los créditos que nos conceden los proveedores o alguna institución bancaria menor a un año, que puede ser cubierto con el activo circulante.

2.3.4.4.3.2 Largo Plazo

Para Coltman (2007) menciona:

Para la concesión de financiamiento a largo plazo, las instituciones de crédito suelen basarse en indicaciones sobre la rentabilidad y capacidad de devolución de los préstamos de la empresa. Tales indicaciones se obtienen de las cuentas de resultados y tesorería previstas para los años siguientes, así como las cuentas de resultados históricos que viene a corroborar si dichas provisiones son o no razonables, y si se han sobreestimado las ventas e infravalorado los gastos o no. (pág.91)

Por otro lado de acuerdo al criterio de Córdoba (2007):

Los pasivos a largo plazo están representado por las deudas cuyo vencimiento es posterior a un año, o el ciclo normal de las operaciones de este es mayor. Se originan de la necesidad de financiamiento de la empresa ya sea para adquisición de activos fijos, cancelación de bonos, redención de acciones preferentes, etc. (pág. 322)

De acuerdo a los criterios mencionados para realizar el financiamiento a largo plazo de estar fundamentado en indicadores para que la empresa pueda devolver en caso de un préstamo o dar las respectivas utilidades a los accionistas, estos se pueden originar por la adquisición de un activo fijo o la expansión del mercado

2.4. Preguntas directrices y o hipótesis

2.3.1. Preguntas directrices

- ¿Cómo se realiza Gestión Administrativa en la Mecánica de Transmisiones Solís?
- ¿Las finanzas en la Mecánica de Transmisiones Solís son aceptable?
- ¿Cuál es la relación entre la Gestión administrativa y finanzas de la Mecánica de transmisiones Solís?

2.3.1. Hipótesis

Los procedimientos en la gestión administrativa inciden en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís

2.3.1.1 Señalamiento de Variables

Variable independiente: Los procedimientos en la gestión administrativa

Variable dependiente: finanzas

Unidades de Observación: Registros administrativos y contables

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Modalidades básicas de investigación

El presente proyecto por su naturaleza tiene las siguientes modalidades de investigación:

- **Bibliográfica:** “Investigación bibliográfica tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias)” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2008, pág. 135). Esta modalidad se maneja debido a desarrollará y se profundizara diferentes teorías o enfoques de distintos autores tomadas de fuentes de información, libro, revistas, periódicos, internet y otros.
- **De Campo:** “Suele comenzar con el contacto con la población objeto del estudio, es decir, de la población de la cual se obtendrá la información para darles respuesta a los objetivos del estudio” (Bernal, 2007, pág. 234) .La investigadora asistida al lugar de los hechos para constatar las causas y efectos que generan el presente problema para tener una mejor información primaria y tener un contacto directo con los involucrados en la problemática de estudios.

3.2. Enfoque

El presente proyecto tiene un enfoque Cualitativo por los siguientes motivos:

- **Cualitativo:** “La investigación cualitativa es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema” (Vera, 2012). Observará las características más relevantes de la variable independiente Gestión Administrativa y de la variable dependiente las Finanzas; encaminado al hallazgo de una hipótesis.
- **Cuantitativo:** La investigación cuantitativa se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva” (Bernal,

2007, pág. 60) De la misma manera se llegará a medir el grado de relación de la variable independiente Gestión Administrativa con la variable dependiente Finanzas para comprobar la hipótesis.

3.3. Nivel o tipo de Investigación

El presente proyecto de investigación, por sus características, tiene la siguiente profundidad de conocimiento.

- **Explicativa:** “Este tipo de investigación es la que determina las causas de un evento, desde el punto de vista estructural reconoce cuatro aspectos: sujeto, medio y fin para llevar a cabo la actividad que se persigue.” (González, 2011, pág. 89). Esta investigación contribuye al investigador a identificar el problema central en la población determinada a ser estudiado.
- **Descriptivo:** “Son aquellos que busca: especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, o de cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2007, pág. 60). Una vez identificado el problema central, se procedió a conocer las causas y efectos que generan el problema, de donde se identifica la variable independiente, procesos financieros como la variable dependiente rentabilidad definiendo a cada una de ellas.
- **Correlacional o asociativa:** “Medir el grado de relación que existe entre dos o más variables, determinar estadísticamente si la variación en una o más variables es consecuencia de la variación en otra u otras variables” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2007, pág. 98). Una vez que se identificó las variables, se las relaciona, a la variable independiente, procesos financieros con la variable dependiente rentabilidad, dándonos como resultado el tema del siguiente proyecto, además nos permitirá medir el grado de relación numéricamente.

3.4. Sujeto de Estudio

3.4.1. Población

La población o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características (Herrera, 2008), Para la presente investigación se tomara Como 107 registros administrativos y contables distribuidos de la siguiente manera:

Población

Registros Administrativos y Contables	N.-
Reglamento Interno	1
Registros de Compras	36
Registros de Ventas	36
Empleados	13
Balance de Resultados	3
Balance de Estado de Situación Financiera	3
Registro de Ordenes de Trabajos	12
Perfil de Capacidad Interna	1
Registro de Pagos	1
Registro de Cobros	1
TOTAL	107

Tabla 1: Población

Fuente: Investigación de Campo de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Según la información recogida la Mecánica de Transmisiones Solís se trabajara con todo la población.

3.5. Unidad de Investigación

Preguntas Básicas	Explicación
¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos planteados en la investigación
¿De qué personas u objetos?	Registros Administrativos y Contables de la empres
Sobre qué aspecto	Gestión Administrativa
¿Quién?	Investigadora: Gabriela Cruz
¿Cuándo?	Durante el año 2014
¿Dónde?	Av. Atahualpa m 5 ½ frente a Muebles el Sol
¿Cuántas veces?	Veces que sean necesarias
¿Qué técnica de recolección?	Entrevista y Observación
¿Con qué?	Cuestionario y Bitácora de investigación
¿En qué situación?	¿Cómo incide la Gestión Administrativa en las Finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís?

Tabla 2: Unidad de Investigacion

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

3.4.Operacionalización de las variables

Hipótesis: Los procedimientos en la gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís

Concepto	Categoría o Dimensiones	Indicadores	Ítem	Técnicas e Instrumentos
Gestión Administrativa: es el proceso de trabajar con las personas y con los recursos para cumplir con los objetivos organizacionales	Procesos	Compra	¿Cómo han evolucionado las Compras en el 2014?	Observación/ Bitácora de Investigación
		Venta	¿Cómo han evolucionado las Ventas en el 2014?	Observación/ Bitácora de Investigación
		Organización	¿Se encuentran definidos los cargos y las funciones de los trabajadores?	Observación/ Bitácora de Investigación
		Dirección	¿Cómo se encuentra distribuidos los niveles jerárquicos?	Observación/ Bitácora de Investigación
			¿Existe unidad de mando?	Entrevista/ Cuestionario
	Control	¿Se emplea medidas de control?	Observación/ Bitácora de Investigación	
		¿Cuáles son las políticas de control para los inventarios?	Observación/ Bitácora de Investigación	
	Recursos	Producción	¿Cuáles son los procesos de la producción?	Observación/ Bitácora de Investigación
Humanos		¿Se encuentra capacitado el recurso humano?	Observación/ Bitácora de Investigación	

Tabla 3: Variable Independiente: Gestión Administrativa

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Hipótesis: Los procedimientos en la gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís

Concepto	Categoría o Dimensiones	Indicadores	Ítem	Técnicas e Instrumentos
Las finanzas conciernen a las decisiones que se toma en relación con el dinero o, con más exactitud, con los flujos de efectivos.	Decisiones	Inversión	¿Cuáles son las inversiones que se realizaron?	Observación/ Bitácora de Investigación
		Financiamiento	¿Cuáles son las políticas de Financiamiento?	Observación/ Bitácora de Investigación
			¿Existe retraso en el pago del financiamiento externo?	Observación/ Bitácora de Investigación
	Dinero	Gastos	¿Cuáles son los gastos y costos?	Observación/ Bitácora de Investigación
			Costo de Ventas de repuestos	Observación/ Bitácora de Investigación
			Costo de Ventas de lubricantes	Observación/ Bitácora de Investigación
			Costo de Producción del servicio	Observación/ Bitácora de Investigación
		Ingresos	Utilidad de venta de repuestos	Observación/ Bitácora de Investigación
			Utilidad de venta de lubricantes	Observación/ Bitácora de Investigación
			Utilidad por la venta de servicios	Observación/ Bitácora de Investigación
			Utilidad Total	Observación/ Bitácora de Investigación
	Flujo de Efectivo	Forma de pago	¿Cuáles son las políticas de pago?	Observación/ Bitácora de Investigación
		Forma de cobro	¿Cuáles son las políticas de cobro?	Observación/ Bitácora de Investigación
¿Cuáles son las políticas de cobro de las ventas a crédito?			Observación/ Bitácora de Investigación	

Tabla 4: Variable Dependiente: Finanzas

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

3.7. Técnicas e Instrumentos

Para realizar la investigación se tendrá la ayuda de:

Técnicas e Instrumentos

Fuentes	Técnica	Instrumento
Fuentes Primarias	➤ Lectura Científica	➤ Libros ➤ Artículos científicos
Fuentes Secundarias	➤ La observación ➤ La Entrevista	➤ Bitácora de Investigación ➤ Cuestionario

Tabla 5: Técnicas e Instrumentos

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

3.8 Plan de Procesamiento de la Información

3.8.1 Fuentes primarias

Las fuentes primarias serán recogidas de libros y artículos de revistas científicas, para posteriormente leer y analizar qué información será la adecuada para el presente trabajo de investigación. Después de verificar la información se procederá a mencionarla citando conforme a las normas APPA, sexta edición para la fundamentación teórico.

3.8.2. Fuentes Secundarias

Para la recolección de fuentes secundarias se determinara la población de estudio y en caso necesario se realizara el cálculo de la muestra, una vez establecido la población se recogerá datos mediante la técnica de observación y encuesta.

Posteriormente recogidos los datos se analiza, clasifica y selecciona la información más relevantes para el proyecto de investigación. A continuación se eligiera cuidadosamente los resultados para tabular y realizar representaciones gráficas, y para efectuar su análisis e interpretación.

Consecutivamente se realizara la comprobación de hipótesis por el método de chi cuadrado, finalizando con las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Principales Resultados

Una vez tomado la información a través de bitácora de Investigación de los registros contables, financieros y administrativos de la Mecánica de Trasmisiones Solís para conocer la gestión Administrativa y su relación con las finanzas de la misma. Se obtiene datos claros para su correcto análisis e interpretación, después obtener conclusiones y recomendaciones

4.1.1 Análisis e interpretación de Resultados

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

1. ¿Cómo han evolucionado las compras en el 2014?

Tabla 6: Compras

Mes	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Enero	\$ 17.388,27	7%
Febrero	\$ 18.276,22	7%
Marzo	\$ 8.400,42	3%
Abril	\$ 23.468,36	9%
Mayo	\$ 21.717,63	8%
Junio	\$ 25.521,06	10%
Julio	\$ 12.556,49	5%
Agosto	\$ 25.689,10	10%
Septiembre	\$ 35.361,34	14%
Octubre	\$ 28.408,85	11%
Noviembre	\$ 19.009,54	7%
Diciembre	\$ 21.408,39	8%
Total	\$ 257.205,66	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

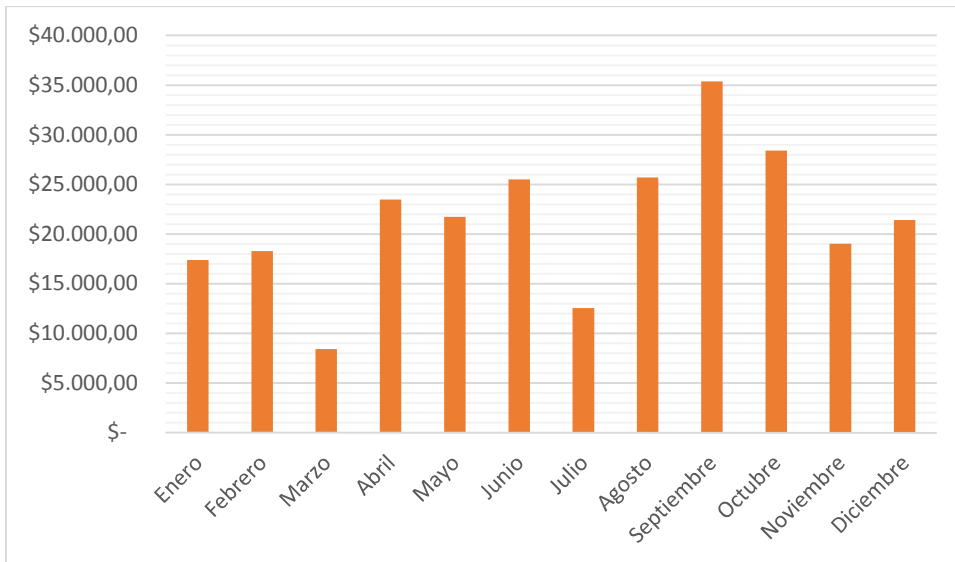


Gráfico 2: Compras

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 las compras fueron de \$ 257.205,66 en los meses que más adquisiciones realizaron es: en septiembre \$ 35.361,34 que corresponden a 14% y octubre \$ 28.408,85 que equivale al 11% y los meses que menos compras realizaron fueron en enero \$ 17.388,27 que representa el 7% y marzo con \$ 8.400,42 implica el 3%.

Interpretación

En el año 2014 en los meses que mayores compras se realizaron fue en septiembre y octubre, debido a que en este periodo el principal proveedor que es Mil Repuestos Milrep Cia. Ltda; debiendo mencionar que es el único comerciante de productos coreanos en la marca Sangong en el país, importó mercaderías en estos meses, indicando que algunos productos se agotan con facilidad como el cono y corona del Hino FB; llegando a duplicar su precio.

2. ¿Cómo han evolucionado las ventas en el 2014?

Tabla 7: Ventas

Mes	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Enero	\$ 19.108,00	5%
Febrero	\$ 23.075,01	6%
Marzo	\$ 35.225,79	10%
Abril	\$ 23.077,93	6%
Mayo	\$ 31.939,34	9%
Junio	\$ 36.071,44	10%
Julio	\$ 39.133,02	11%
Agosto	\$ 25.034,10	7%
Septiembre	\$ 37.290,77	10%
Octubre	\$ 37.695,10	11%
Noviembre	\$ 19.030,09	5%
Diciembre	\$ 31.259,97	9%
Total	\$ 357.940,55	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

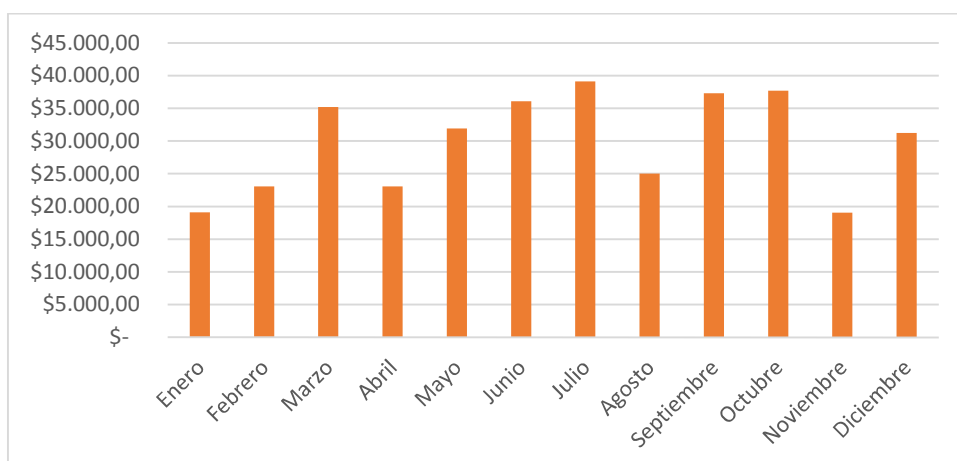


Gráfico 3: Ventas

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 las ventas fueron de \$ 357.940,55 los meses en los que se registraron mayores comercializaciones son: en julio \$ 39.133,02 que señalan el 11% y octubre \$ 37.695,10 implicando el 11% y los meses que se registraron menos ventas fueron enero con \$ 19.108,00, correspondientes al 5 %, y noviembre \$ 19.030,09 que significa el 5%.

Interpretación

En el año 2014 los meses que mayores ventas se realizan fueron los mes de julio que es vacaciones la región Sierra; los propietarios de camiones, buses realizan chequeos para que puedan trabajar normalmente y octubre que es un mes después de que inician clases y en los meses que menos comercialización se registran es en enero que es principio de año y al parecer se encuentran con poco recursos económicos por el consumo que hicieron en navidad y en noviembre por los diferentes feriados.

3. ¿Se encuentran definidos los cargos y las funciones de los trabajadores?

Tabla 8: Cargos de los trabajadores

CARGOS	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Aprendices	5	33%
Contadora	1	7%
Maestro Tornero	1	7%
Maestro	3	20%
Oficiales	4	27%
Secretaria	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

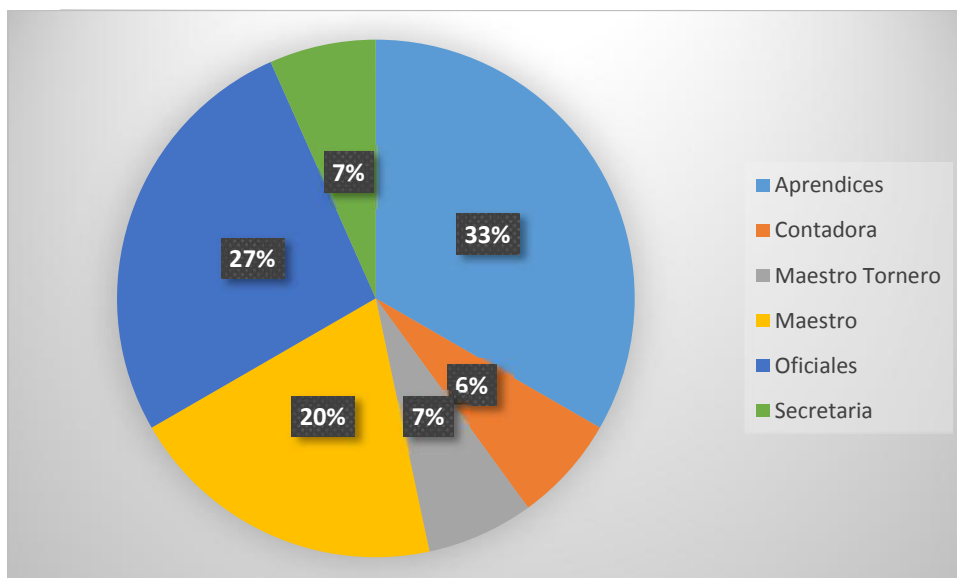


Gráfico 4: Cargos de los Trabajadores

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En la Mecánica de Transmisiones Solís está conformada en una totalidad de 15 personas que laboran en la misma; que se encuentran distribuidas en 5 aprendices que representan el 33%, 1 contadora con 7%, 1 maestro tornero correspondiente al 7%, 3 maestros que son el 20%, 4 oficiales que equivalen al 27% y 1 secretaria con 7%

Interpretación

En la Mecánica de Transmisiones Solís está formado por 3 maestros quienes realizan las labores de supervisar y controlar el trabajo de los oficiales y aprendices, los 4 oficiales que realizan las labores de reparar las unidades de transporte, 5 aprendices que se encargan de ayudar a la reparación de los mismo, el maestro tornero es el encargo de realizar los trabajos de soldaduras y en el torno; y la secretaria es la encarga de realizar el cobro, facturación, comprobantes retención etc. y la contadora quien se encarga de hacer los balances, declaraciones del IVA, Anexos Transaccionales Simplificado y todo lo referente a las obligaciones con el SRI.

4. ¿Cómo se encuentra distribuidos los niveles jerárquicos?

Tabla 9: Niveles Jerárquicos

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Nivel Directivo	1	7%
Nivel Ejecutivo	2	13%
Nivel de Apoyo	2	13%
Nivel Operativo	10	67%
Total	15	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

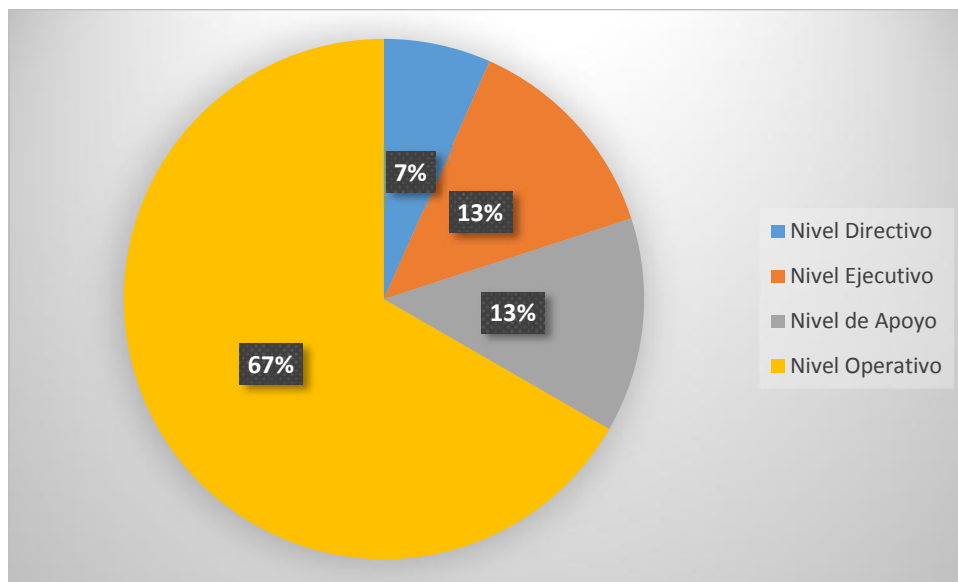


Gráfico 5: Nivel Jerárquico

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis:

Los niveles jerárquicos en Mecánica de Transmisiones Solís se encuentran distribuidos por nivel directivo que equivale al 7%, nivel ejecutivo que implica el 13%, y el nivel de Apoyo o Auxiliar que también representan el 13% y el nivel operativo que corresponde al 67%.

Interpretación:

Los niveles jerárquicos está conformado por el nivel directivo representado por el dueño Washington Solís, el nivel ejecutivo por Leonardo Solís y Wagner Pico quien se encarga dirigir y hacer cumplir los procedimientos que disponga el nivel directivo, el nivel de Apoyo o Auxiliar está conformado por la secretaria y la contadora que ayudan en el manejo contable y financiero de la Mecánica y el nivel operativo que está conformado por 10 personas que son los encargados de realizar el servicio de reparación, mantenimiento y arreglo de las cajas y coronas de los vehículos.

5. ¿Existe unidad de mando?

➤ **¿De qué persona recibe órdenes?**

Tabla 10: Unidad de Mando

Personas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Washington Solís	7	58%
Leonardo Solís	3	25%
Wagner Pico	2	17%
Total	12	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

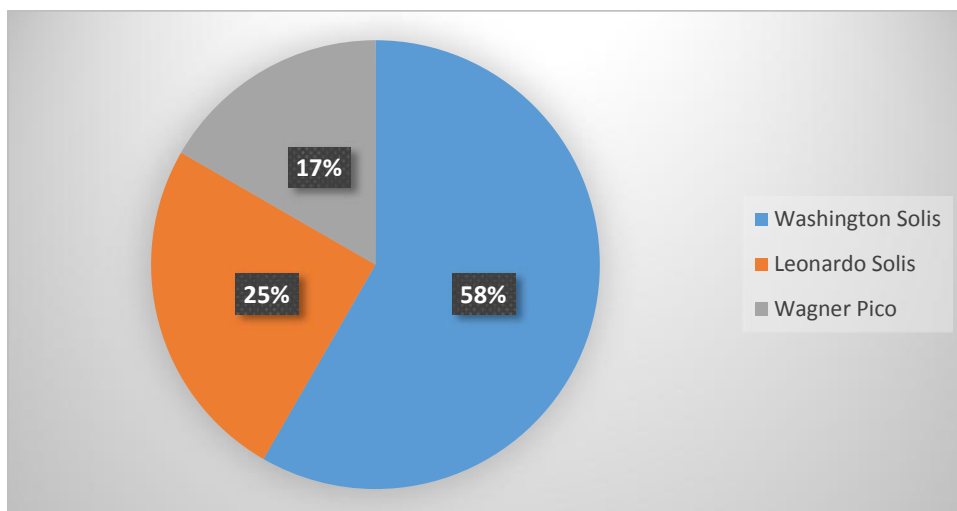


Gráfico 6: Unidad de Mando

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis:

En la Mecánica de Transmisiones Solís, hay 12 trabajadores quienes expresan que el 58% reciben órdenes del Sr. Washington Solís, el 25% de Leonardo Solís y el 12% de Wagner Pico

Interpretación:

En Mecánica de Transmisiones Solís reciben de 3 personas ordenes, lo que corresponde a que no existe unidad de mando, cualquier trabajador puede recibir órdenes, lo que representa que los trabajadores no saben con exactitud a quien deben presentar resultados de su labor o comunicar cualquier novedad.

6. ¿Se emplea medidas de control?

Tabla 11: Perfil de Capacidad Interna

Datos	Fortalezas	Debilidades
Capacidad directiva	2,40	3,67
Capacidad competitiva	3,88	2,25
Capacidad financiera	3,75	3,00
Capacidad tecnológica	3,20	3,50
Capacidad del talento humano	4,40	2,00
SUMA	17,63	14,42
PROMEDIO	4	3

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

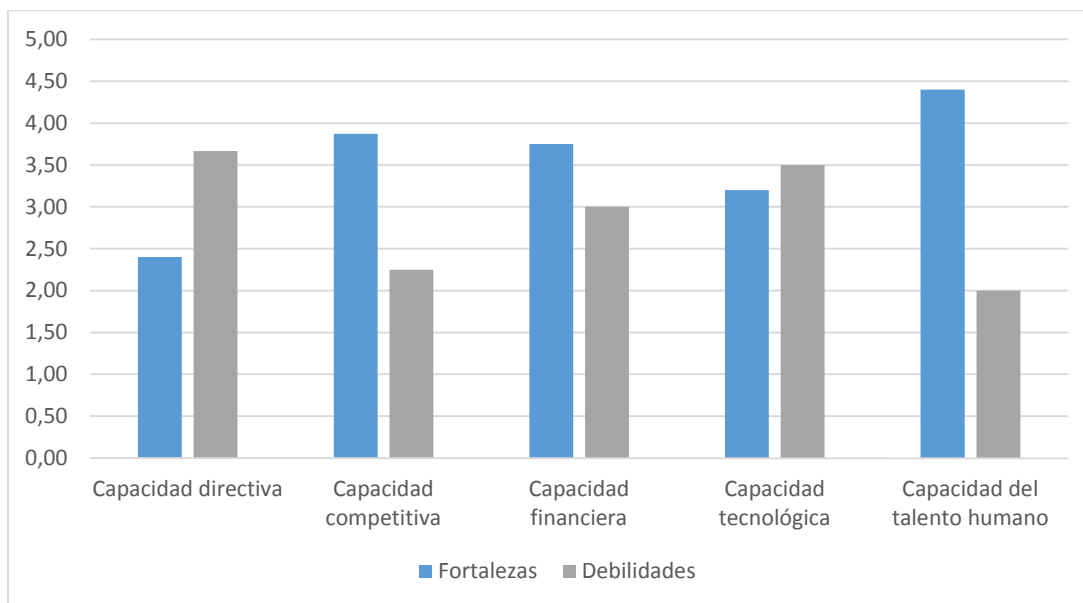


Gráfico 7: Perfil de Capacidad Interna

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

De acuerdo al perfil de Capacidad Internas da como resulta que las fortalezas tiene nivel alto y las debilidades con un nivel medio, entre las principales fortalezas esta la capacidad competitiva con 3.88 y la capacidad del talento humano con 4.40 con niveles altos y las principales debilidades está en la capacidad directiva con 3.67 y capacidad tecnología 3.50 con niveles altos. Dando a conocer que 5 = Alto, 3 = Medio y 1 = Bajo

Interpretación

De acuerdo al Perfil de Capacidad Interna: en la Capacidad Directiva las principales debilidades con nivel alto es la utilizan análisis y planes estratégicos y sistemas de controles eficaces comunicación gerencial; y entre las fortalezas con nivel medio capacidad de enfrentar las competencias; en la capacidad competitiva las fortalezas con nivel alto fuerza del producto, calidad y lealtad de los clientes y las debilidades con nivel medio es en los costos de distribución; capacidad financiera las fortalezas con nivel alto acceso al capital cuando lo requieren alto y estabilidad de costos; la capacidad tecnológica con nivel alto son intensidad de mano de obra en el producto y habilidad técnica y las debilidades con nivel alto son aplicación de tecnologías informáticas y capacidad de innovación y en la capacidad del talento humano las principales fortalezas

son experiencia técnica y estabilidad y la debilidad de nivel medio es la preparación académica.

7. ¿Cuáles son las políticas de control para los inventarios?

Tabla 12: Control de Inventarios Repuestos

Registros	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Inventario anual	\$ 79.251,00	96%
Faltante	\$ 3.138,36	4%
Registro de control de inventarios (KARDEX)	\$ 82.389,36	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

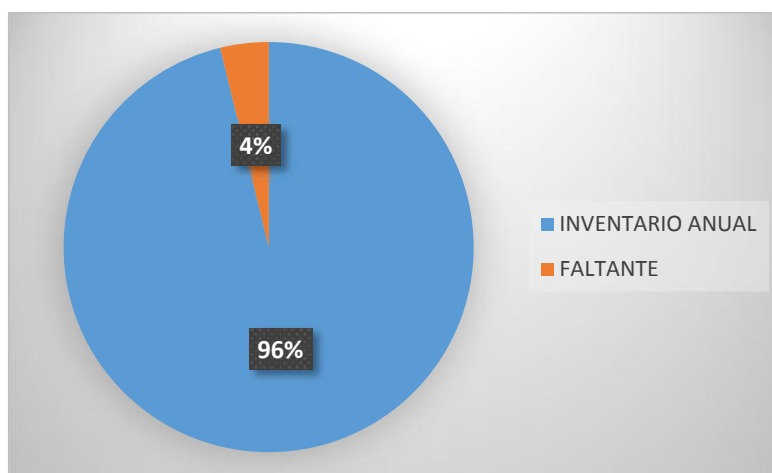


Gráfico 8: Control de Inventarios Repuestos

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis:

Al finalizar el año 2014 en el Registro de Control de Inventarios de los repuestos se señalan que hay en repuestos \$ 82 389,36 pero en el Inventario anual solo se registra \$ 79 251; dándonos como faltante \$ 3.138, 36 que equivale al 4% de los repuestos.

Interpretación

En el periodo 2014 hubo un faltante del 4% de los repuestos uno de los principales motivos es que los dueños o algún trabajador extraen de la bodega lo que necesitan y se olvidan de registrar o avisar que han vendido ese repuestos; mencionado que tienen una

gran variedad de repuestos de todos los tamaños. Esto sucede con los repuestos más pequeños o de menor valor.

Tabla 13: Control de Inventarios Lubricantes

Registros	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Inventario anual	\$ 5.031,23	92%
Faltante	\$ 461,18	8%
Registro de control de inventarios (KARDEX)	\$ 5.492,41	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

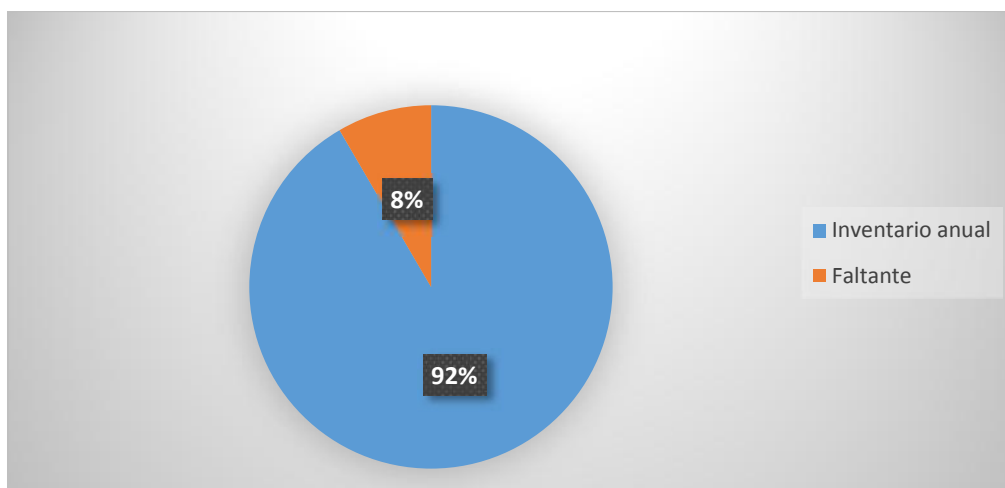


Gráfico 9: Control de Inventario Lubricantes

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

Al finalizar el año 2014 en el Registro de Control de Inventarios (KARDEX) se registró \$ 5 492,41 en lubricantes y en el Inventario anual \$ 5. 031,23 y un faltante en lubricantes de \$ 461,18 que equivale al 8%.

Interpretación

En el periodo 2014 hubo un faltante en lubricantes del 8% esto se debe a que este producto se vende con mayor frecuencia y tiene mayor rotación de mercaderías.

Provocando un descuido de la persona que vende, como a veces los clientes no le piden factura se olvida de registrar la venta de los mimos. Y por la gran rotación del mismo se puede extraviar.

8. ¿Cuáles son los procesos de la producción?

Tabla 14: Proceso de Compras

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Compras Netas	\$ 257.205,66	97%
Devolución en Compras	\$ 6.873,51	3%
Total de Compras	\$ 264.079,17	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

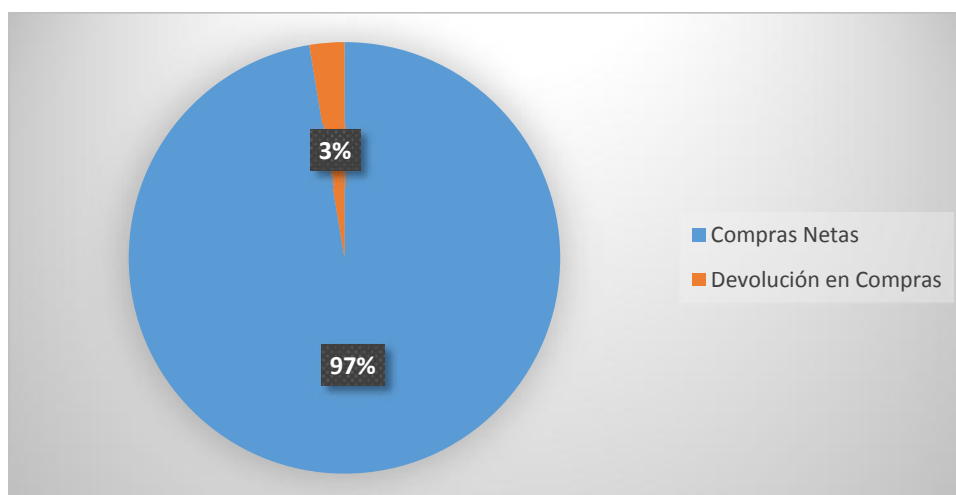


Gráfico 10: Proceso de Compras

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 las compras que se realizaron fue de \$ 264.079,17, en devolución en compras fue de \$ 6.873,51 lo que equivale al 3% y en compras netas con 257.205,66 que corresponde al 97%.

Interpretación

Las devoluciones en compras en el año 2014 fue del 3% se realizaron por algunos motivos, entre los que tenemos que algunos de los productos estaban en mal estado y otras porque los productos que se pudieron no coincidan con los que entregaron los proveedores.

Tabla 15: Proceso del Servicio

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Servicio de Reparación cumplido oportunamente	587	84%
Servicio de Reparación con demora	114	16%
Total Servicio de Reparación	701	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

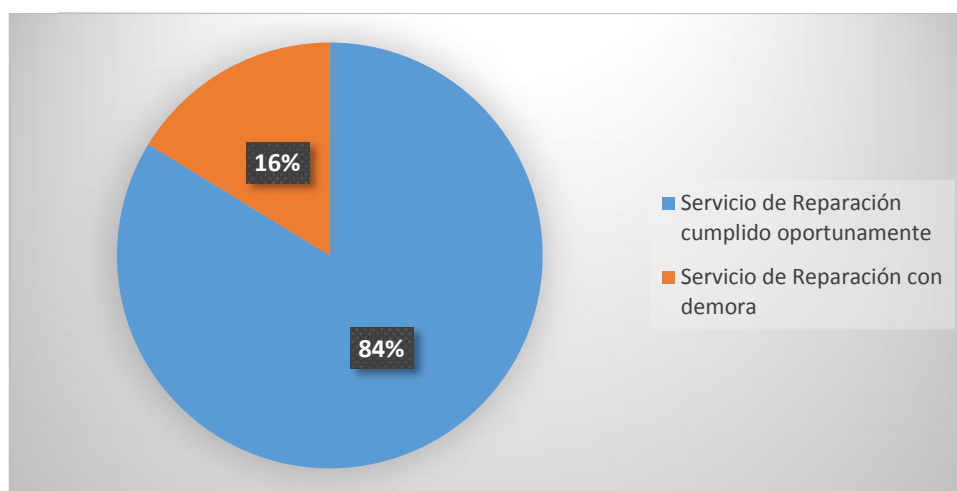


Gráfico 11: Proceso del Servicio

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

Los servicios de Reparación que se realizaron en el 2014 fueron de 701 en los cuales 587 que significa el 84% se cumplieron oportunamente y 114 es decir el 16% hubo demora.

Interpretación

Los servicios de Reparación que tuvieron demora se debió a que hay modelos y marcas de camiones que solo existen respuestas originales y su precio resulta muy caro para los dueños por lo que se retrasaron en la reparación hasta que consigan repuestos alternos, otro de los motivo es que algunos días coincidían que habían bastantes vehículos por lo que le posponía algunos de ellos mencionando que se les atienden en el orden de llegada.

Tabla 16: Proceso de ventas

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Ventas Netas	\$ 357.940,55	98%
Devolución en Ventas	\$ 7.569,23	2%
Total en Ventas	\$ 365.509,78	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

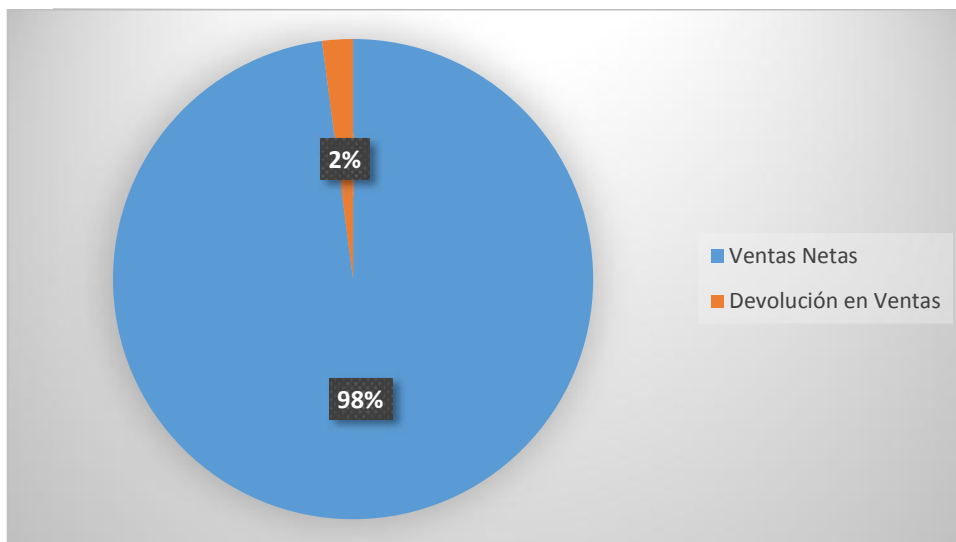


Gráfico 12: Proceso de Ventas

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 las ventas totales fueron de \$ 365.509,78 de los cuales en ventas netas \$ 357.940,55 que son el 98% y en devolución de ventas fueron de \$ 7.569,23 que corresponde al 2%.

Interpretación

La devolución en ventas se debieron a que hay clientes que solo adquieren los repuestos y realizan el servicio de mantenimiento y reparación en otros lados por lo que a veces van compran cambiado y otros después de comprar el repuestos alterno prefieren comprar los repuestos originales.

9. ¿Se encuentra capacitado el recurso humano?

Tabla 17: Clientes (Después del Servicio de Reparación)

Clientes	N.	Porcentaje
Clientes Satisfechos	617	88%
Clientes con Reclamos	84	12%
Total de Clientes	701	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

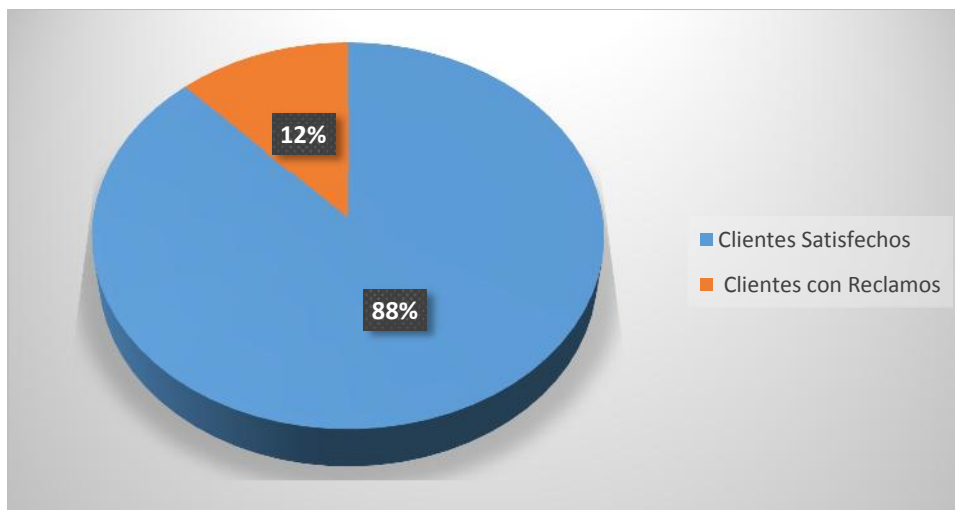


Gráfico 13: Clientes (Después del Servicio de Reparación)

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis:

En el año 2014 se atendieron a 701 clientes de los cuales 84 clientes presentaron reclamos lo que equivale al 12% y 617 clientes quedaron satisfechos lo que representa el 88%.

Interpretación

Esto reclamos que hubo en el transcurso del año 2014, se debe a que la Mecánica brinda por trabajo y los repuestos, garantía de un año, e hicieron uso de la garantía, dando que ocasiones solo son pequeñas cosas que se deben ajustar o regular y otras son descuido de la persona a cargo ocasionando un gasto para la empresa.

FINANZAS

10. ¿Cuáles son las inversiones que se realizaron?

Tabla 18: Inversiones

Meses	Adquisición	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Mayo	Camioneta	\$ 23.500,00	24%
Noviembre	Local	\$ 76.325,74	76%
	TOTAL	\$ 99.825,74	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

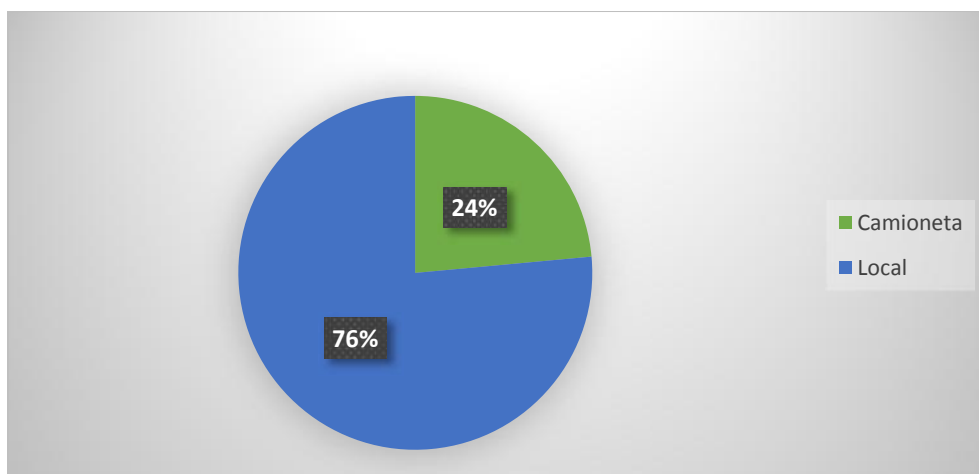


Gráfico 14: Inversión

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

Las principales inversiones en el año 2014 fue en mayo con la compra de una Camioneta en \$ 25 000 que equivale al 17% del total de la inversión y en diciembre de un Local en \$ 76.325,74 que es el 83% del total de la inversión

Interpretación

En el año 2014 la compra de la camioneta se hizo para una mejor trasportación de la mercadería es decir repuestos y aceites, ya sea por la compra o venta de la misma y adquisición del Local, en donde se brinda el servicio, que arrendaban por más de 8 años, mencionado que la anterior dueña puso a la venta el mismo.

11. ¿Cuáles son las políticas de Financiamiento?

Tabla 19: Fuentes de Financiamiento

Fuentes	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Internas :Proveedores	\$ 219.137,06	73%
Externas :Préstamos Bancarios	\$ 82.108,44	27%
Total	\$ 301.245,50	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

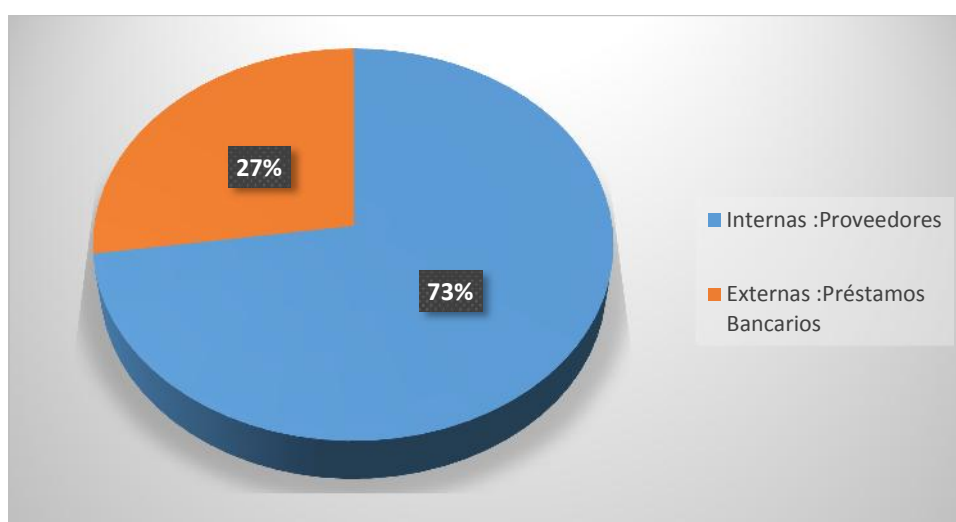


Gráfico 15: Fuentes de financiamiento

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

De acuerdo a los registros en el año 2014 se obtuvo una financiación interna mediante proveedores de \$ 219.137,06 que corresponden al 73% y mediante financiación externa: instituciones del sector financiero \$ 82.108,44 que equivalen al 27%.

Interpretación

El 73% de la financiación interna mediante los proveedores se debe a que la mayoría de compras que se realizan son a crédito y financiamiento externo que se realizaron algunos créditos en instituciones financieras crédito como en Kullki Washi, Copertiva Insotec, Cooperativa Empresa y Banco Internacional para acceder a comprar el taller y la camioneta.

12. ¿Existe retraso en el pago del financiamiento externo?

Tabla 20: Financiamiento Externo

Datos:		
Fuentes	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Cancelación oportuna	49	82%
Retraso en los pagos	11	18%
Total pagos	60	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

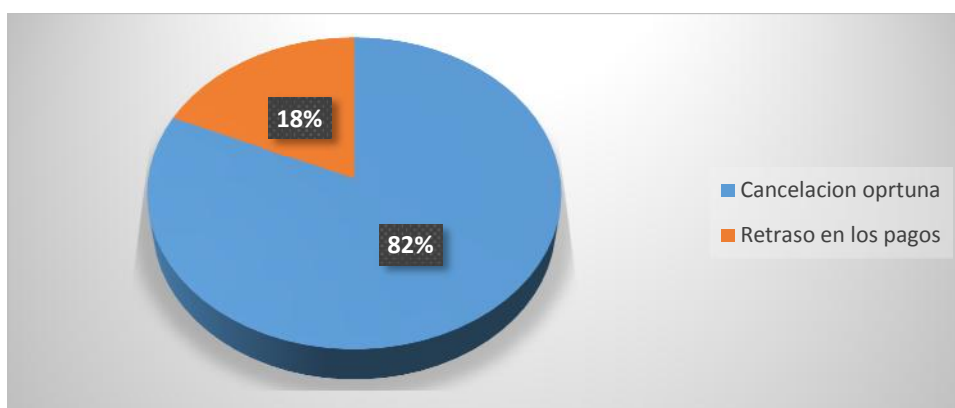


Gráfico 16: Financiamiento externo

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 se realizaron 60 pagos en las diferentes instituciones financieras de las cuales 49 pagos se lo realizaron de manera oportuna que representa el 82% y 11 pagos se retrasaron lo que equivale al 18%

Interpretación

En el año 2014 hubo un retraso en los pagos que originaron en las meses que menor venta tuvieron, y como no lo previeron se demoraron en la cancelación y debiendo mencionar que en las instituciones que mayores retrasos tuvieron fueron en las que más se paga.

13. ¿Cuáles son los gastos y costos?

Tabla 21: Costos y Gastos

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Costo de Producción	\$ 34.306,63	14%
Costo de Ventas de Repuestos	\$ 145.322,73	59%
Costo de Ventas de Lubricantes	\$ 67.084,41	27%
Total de Costos y Gastos	\$ 246.713,77	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

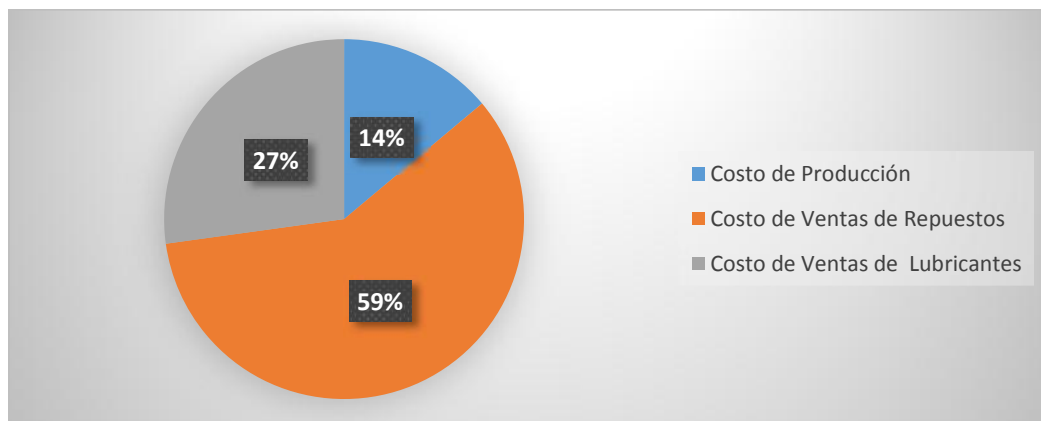


Gráfico 17: Costos y Gastos

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 hubo un total de Costos y Gastos de \$ 246.713,77 el cual el costo de ventas es \$ 145.322,73 que representa el 59%, el costo de producción \$ 34.306,63 que equivale al 14%, el costos de ventas de lubricantes corresponde al 27%.

Interpretación

El costo de ventas de repuestos es el más representativo debido a que hay repuesto que pueden llegar a tener un precio elevado y teniendo una gran variedad del mismo, y el costo de producción es el menos representativo, debido a que solo se utiliza las fuerza y las herramientas.

14. Costo de Ventas de repuestos

Tabla 22: Costo de Ventas de Repuestos

Datos	Valores
Inventario inicial	\$ 45.380,50
Compras	\$ 179.193,23
Inventario final	\$ 79.251,00
Costo de ventas	\$ 145.322,73

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

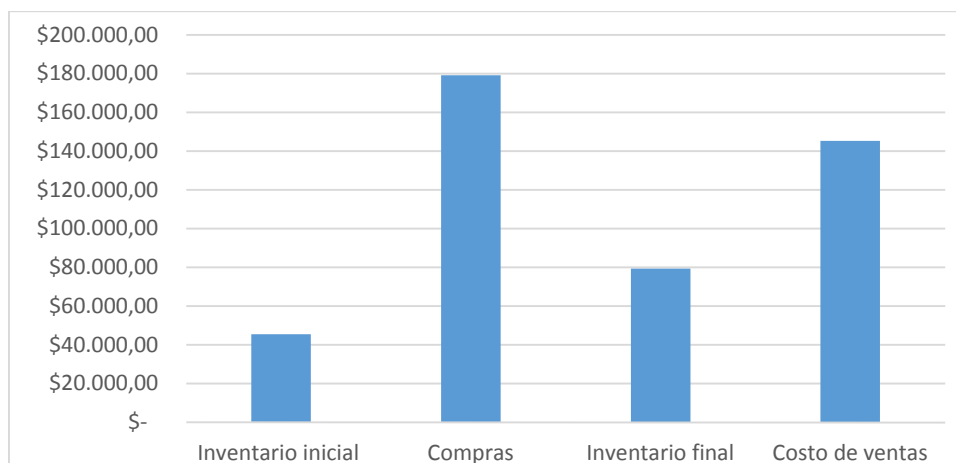


Gráfico 18: Costo de Ventas de Repuestos

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 se inició con un inventario inicial de \$ 45.380,50 y se realizaron compras de \$ 179.193,23 en repuestos quedándonos como inventario final \$ 79.251,00 lo un costo de ventas \$ 114.522,73.

Interpretación

El inventario final que se obtuvo en el año 2014 es más alto que el inventario inicial, esto se debe que en ese año la Mecánica hizo adquisición de una gran variedad de repuestos y en gran cantidad, mencionado que hay productos que tiene poca rotación de inventarios y que la empresa posee repuestos de todo tamaño y precio.

15. Costo de Ventas de lubricantes

Tabla 23: Costo de Ventas de Lubricantes

Datos	Frecuencia Absoluta
Inventario inicial	\$ 6.193,00
Compras	\$ 65.922,64
Inventario final	\$ 5.031,23
Costo de ventas	\$ 67.084,41

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

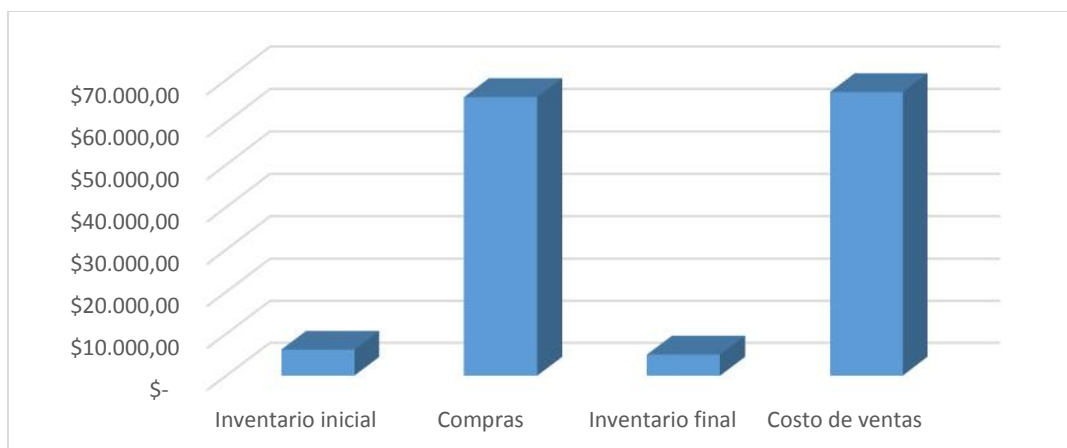


Gráfico 19: Costo de Ventas de Lubricantes

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 se empezó con un inventario inicial de \$ 6.193, 00 y se realizaron compras de \$ 65.922,64, teniendo como inventario final \$ 5.031,23, que nos da como resultado un costo de ventas en lubricantes de \$ 67.084,41.

Interpretación

En la venta de lubricantes en el inventario final de la misma es apenas mínimo comparado con el costo de ventas, esto se debe a que los lubricantes son los productos que más se venden y los que mayor rotación, y las compras que se realizan son en grandes cantidades por lo que se obtiene descuentos de los proveedores de lubricantes.

16. Costo de Producción del servicio

Tabla 24: Costo de Producción del Servicio

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Costo Materia Prima	\$ 12.089,79	35%
Gastos Sueldos y Salarios	\$ 16.017,60	47%
Gastos de Servicios Básicos	\$ 6.199,24	18%
Costo de Producción del Servicio	\$ 34.306,63	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

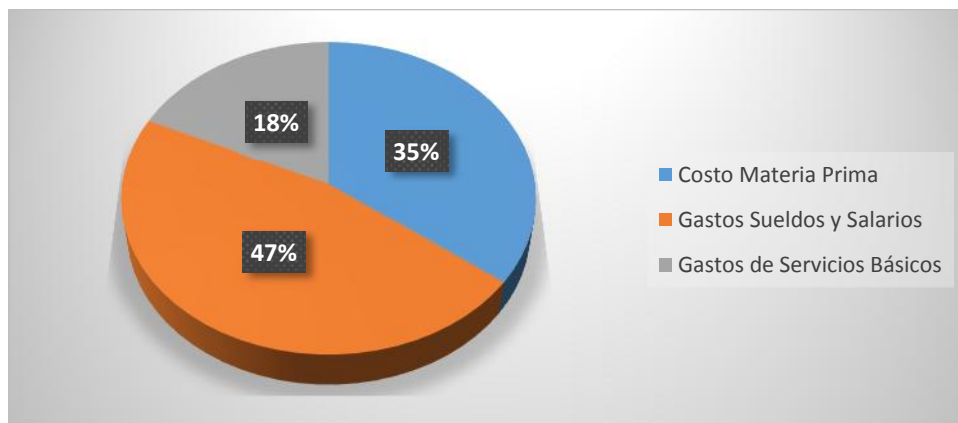


Gráfico 20: Costo de Producción del Servicio

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

El total de costo de producción del Servicio en el año 2014 es de 34.306,63 que se dividen en los siguiente: costo materia prima \$ 12.089,79 que equivale al 35%, Gastos Sueldos y Salarios \$ 16.017,60 que representa el 47% y Gastos Servicios Básicos \$ 6.199,24 que corresponde al 18%.

Interpretación

Para los costos de Producción el gasto sueldos y salarios es el más representativo ya que para el proceso es de servicio, en donde las personas emplean fuerza física para realizarlo, y la materia prima cuando en el proceso tienen que soldar o hacer algún trabajo en el Torno, para los cuales emplean luz eléctrica y barrilla de solda.

17. Utilidad de venta de repuestos

Tabla 25: Utilidad de Venta de Repuestos

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Ventas de Repuestos	\$ 208.828,75	100%
Coste de Ventas	\$ 145.322,73	70%
Utilidad Bruta	\$ 63.506,01	30%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

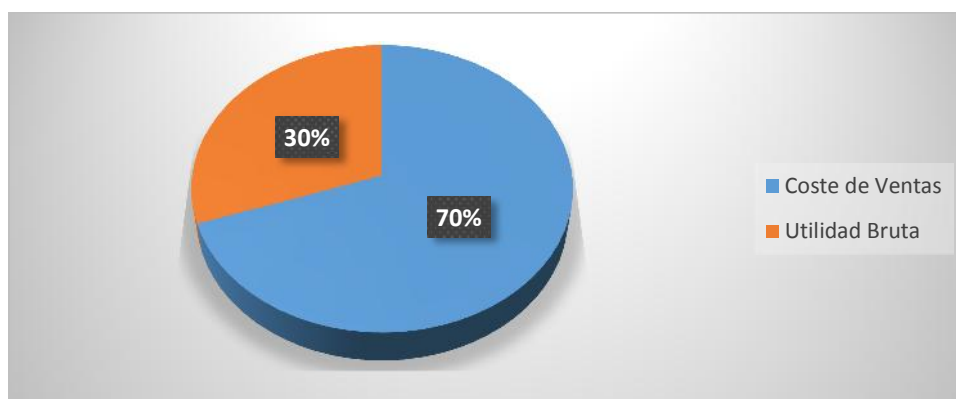


Gráfico 21: Utilidad de Venta del Repuestos

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 se vendió un total de \$ 208.828,75 en repuestos, con un costo de ventas \$ 145.322,73 que representa el 70%, obteniendo una utilidad de \$ 63.506,01 que corresponde al 30%.

Interpretación

La utilidad por la venta de repuestos es del 30%, mencionando que los hay repuestos que mayor venta son los de la marca Hino, y otros que se venden ocasionalmente marcas como Izuso, Hyundai y Nissan. También cabe decir que los repuestos especialmente del transporte pesado tienen un costo elevado en original por eso se les ofrece repuestos alternos principalmente en Coreanos e Italiano. Y otros repuestos de menor calidad como Taiwan.

18. Utilidad de venta de lubricantes

Tabla 26: Utilidad de Venta de Lubricantes

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Ventas de Lubricantes	\$ 88.198,30	100%
Coste de Ventas	\$ 67.084,41	76%
Utilidad Neta	\$ 21.113,90	24%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

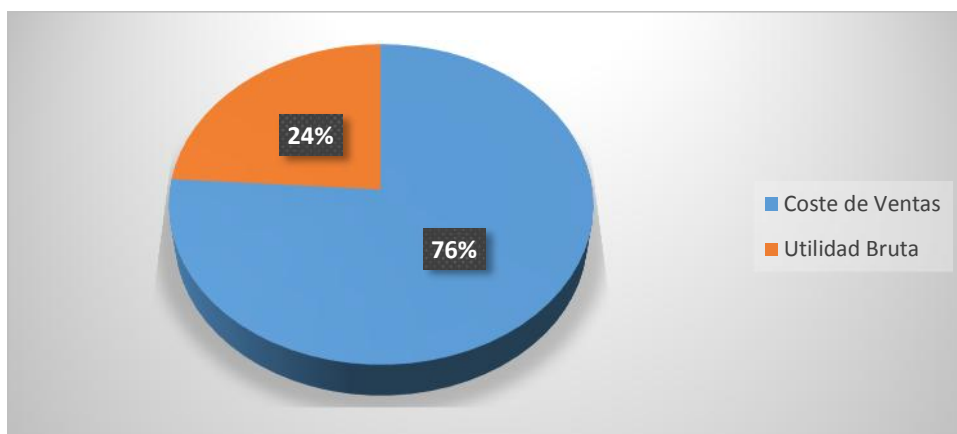


Gráfico 22: Utilidad de Venta de Lubricantes

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

Las ventas del año 2014 fueron de \$ 88.198,30 con un costo de ventas de \$ 67.084,41 que representa el 76% dando como resultado \$ 21.113,90 que equivale al 24%.

Interpretación

La utilidad bruta que se obtuvo por la venta de lubricantes es del 24%, recalando que en la Mecánica hay una gran variedad de marcas de lubricantes como Total, Valvoline, Gulf, etc., que lo adquieren en grandes cantidades obteniendo un descuento en las compras y siendo unos productos de alta rotación.

19. Utilidad por la venta de servicios

Tabla 27: Utilidad de Venta del Servicio

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Servicio de Mantenimiento	\$ 60.913,50	100%
Costo de Producción	\$ 34.306,63	56%
Utilidad Bruta	\$ 26.606,87	44%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

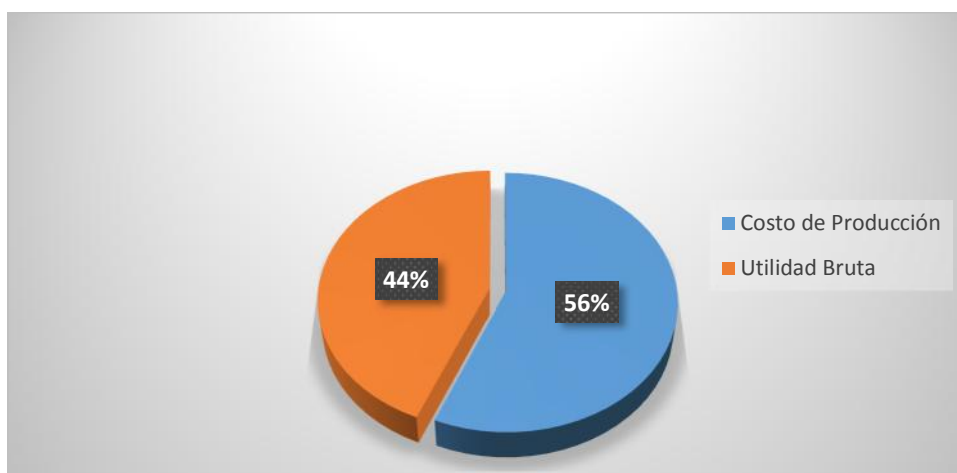


Gráfico 23: Utilidad del Servicio

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 el Servicio de Mantenimiento en Cajas y Coronas fue \$ 60.913,50 con un costo de ventas de \$ 34.306,63 que equivale al 56% con una utilidad Bruta de \$ 26.606,87 que representan el 44%.

Interpretación

El Servicio de Mantenimiento en Cajas y Coronas de los vehículos de transporte pesado se obtuvo una utilidad del 44% debido que en el procesos se emplea más la fuerza , y también la experiencia para realizar este proceso y los principales gastos que se hacen es en gasto de sueldos y salarios y servicios básicos.

20. Utilidad Total

Tabla 28: Utilidad Total

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Ventas Totales	\$ 357.940,55	100%
Costos Totales	\$ 246.713,77	69%
Utilidad Bruta	\$ 111.226,78	31%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

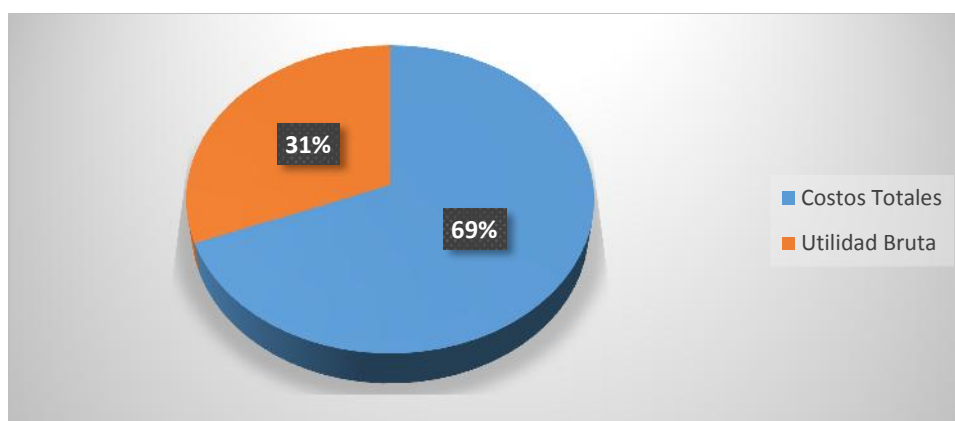


Gráfico 24: Utilidad de Total

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

En el año 2014 se realizaron ventas totales de 357.940,55 con un costo de \$ 246.713,77 que representa el 69%, dándonos una utilidad de \$ 111.226,78 que corresponde al 31%

Interpretación

Las ventas por el servicio de mantenimiento, ventas por repuestos y lubricantes se obtuvo un ganancia del 31% por el año 2014 mencionando que en la venta repuestos es que mayor ingresos y costos representa, pero en la realización del servicio de reparación es el que mayor utilidad genera con el 43%. También cabe decir que en la mayoría de los clientes realizan el servicio de mantenimiento, reparación o cheque de las cajas y coronas suelen comprar en la misma mecánica los repuestos y lubricantes que necesitan, dando una garantía de un año por la reparación y los repuestos.

21. Cuáles son las políticas de pago?

Tabla 29: Políticas de Pago

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Compras a Crédito	\$ 219.937,06	86%
Compras a Contado	\$ 37.268,60	14%
Total Compras	\$ 257.205,66	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

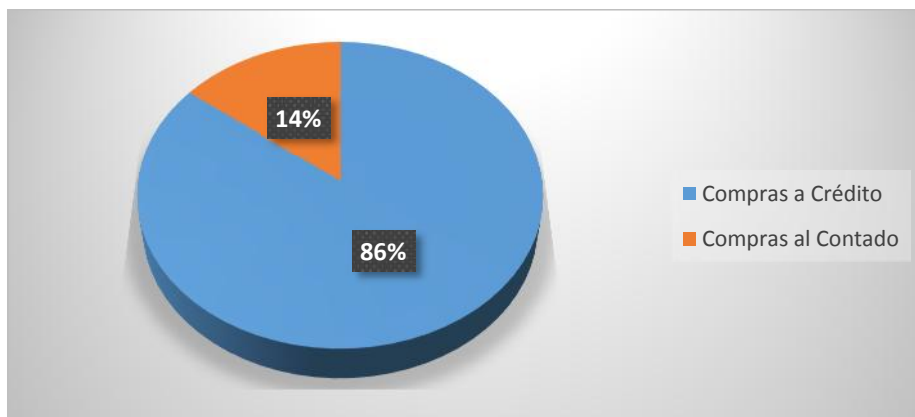


Gráfico 25: Políticas de Pago

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

Las compras que se realizaron fueron de \$ 257.205,66 de los cuales las compras a Crédito son \$ 219.937,06 que representa el 86% y las compras al contado \$ 37.268,60 que representa el 14%.

Interpretación

La mayoría de compras que se realiza son a crédito, debido a que Mecánica de transmisiones Solís ya lleva ejerciendo sus actividades por más de 12 años y algunos de los proveedores han trabajado desde que inició sus actividades, y las compras a crédito que se realiza son de promociones que hay por las compras al contado y otras por lo que hay empresas como Mavesa que en la compra de repuestos no otorgan crédito.

22. ¿Cuáles son las políticas de cobro?

Tabla 30: Políticas de Cobro

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Cheques	\$ 133.688,77	37%
Crédito	\$ 55.254,45	15%
Contado	\$ 168.997,33	47%
Total	\$ 357.940,55	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

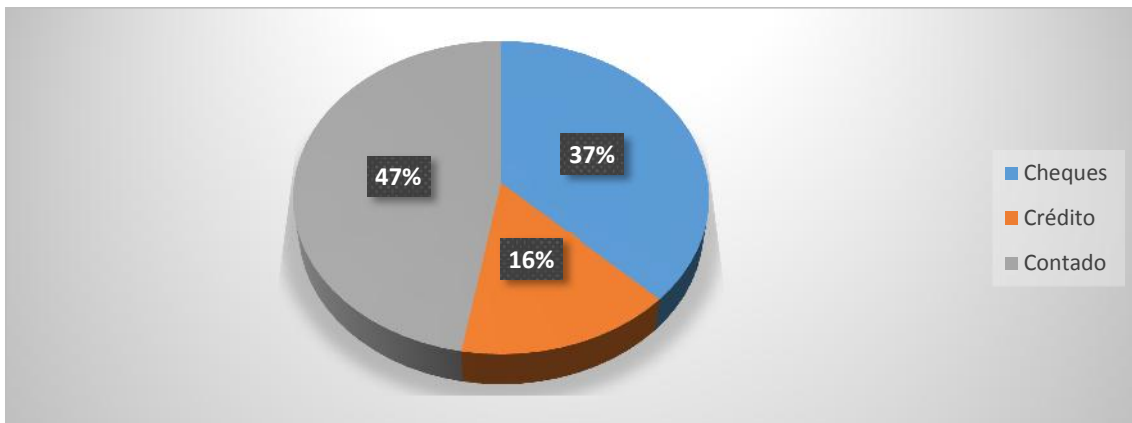


Gráfico 26: Políticas de Cobro

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

Las ventas que se realizan fueron de \$ 357.940,55 las cuales al contado son \$ 168.997,33 que representa el 47%, ventas a crédito % 55.254,45 equivalen el 15% y ventas con cheques al día y posfechados son \$133.688,77 que implican el 37%.

Interpretación

La mayoría de ventas que se realiza son al contado, pero hay facturas que son montos altos por lo que algunos clientes no cuentan con el suficiente dinero para cubrir, y se les conceden crédito con cheques posfechados o crédito personal, debiendo cancelar por lo menos la mitad en efectivo y lo demás a crédito. El mayor tiempo que se les concede es de 3 meses para cancelar la deuda.

23. ¿Cuáles son las políticas de cobro de las ventas?

Tabla 31: Forma de cobro de Cheques

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Cheques Cobrados	\$ 131.422,57	98%
Cheques Incobrables	\$ 2.266,20	2%
Total Cheques	\$ 133.688,77	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

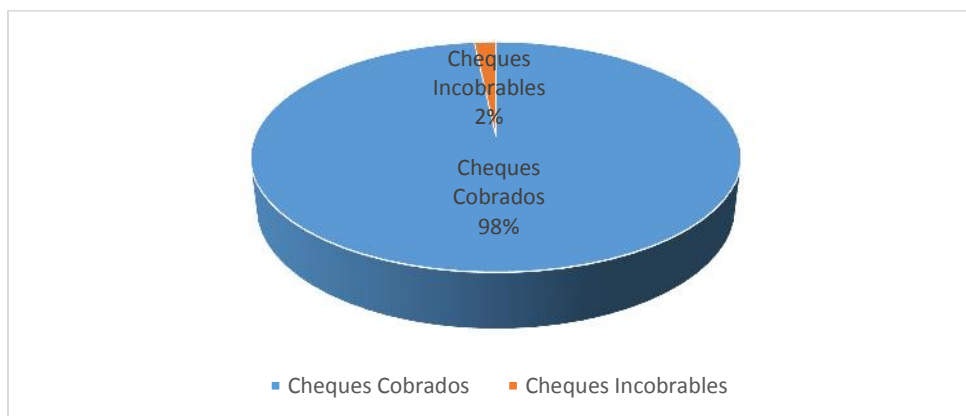


Gráfico 27: Forma de Cobro en Cheques

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

El valor total que se ha recibido en cheques es de \$ 133.688,77, de los cuales se han cobrado \$ 131.422,57 que equivale al 18% generando en cheques incobrables de \$ 2.266,20 que representan el 2%

Interpretación

Hay clientes que realizan sus pagos con cheques, por lo que no cuentan en ese momento en efectivo, o son de otras ciudades, de los cuales algunos cheques han salido devueltos ya sean por insuficiencia de fondos, por cuentas cerradas, firmas inconformes y cheques anulados. Pero cabe mencionar que en Mecánica de transmisiones Solís se aceptan cheques de clientes antiguos registrando sus datos completos.

Tabla 32: Crédito

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Cartera Recuperada	\$ 49.389,67	89%
Cartera Incobrable	\$ 5.864,78	11%
Total Crédito	\$ 55.254,45	100%

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

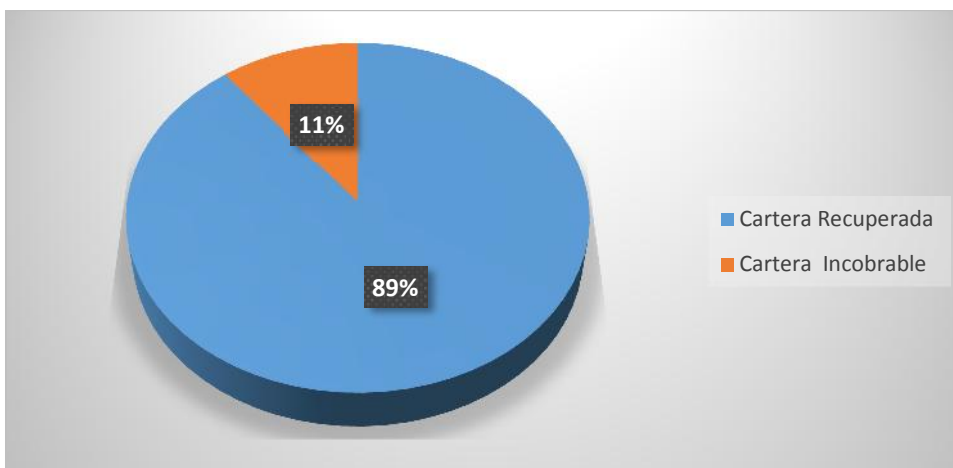


Gráfico 28: Crédito

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Análisis

El total de ventas a crédito que se realizaron en el 2014 es de \$55.254,45 de los cuales la cartera recuperada es de \$ 49.389,67 que corresponden al 89% y la cartera incobrable de \$ 5.864,78 que corresponden al 11%

Interpretación

Una de las principales causas de las deudas incobrables se debe a que otorgan crédito a clientes que viven en otras ciudades, y que se olvidan de pagar, haciendo difícil su localización. También hay clientes que no se registran adecuadamente toda la información y por lo que no cuentan con la debida documentación para poder realizar el cobro; por el simple hecho de ser conocidos de los dueños.

4.1.2. Interpretación General

Después de analizar e interpretar los datos administrativos y financieros de la Mecánica de Transmisiones Solís necesita la aplicación de procesos de la gestión administrativa para un mejor control, evaluación y monitoreo de las actividad, recursos y personas que la empresa posee a su disposición.

Determinado la situación financiera de la empresa explicando que utilidad, costos y gastos posee la empresa, y las formas de pago a los proveedores e instituciones financieras y el cobro a los clientes

.

4.1.3. Comprobación de hipótesis

Para la comprobación de hipótesis se utilizara el Chi Cuadrado (X^2), debido a que se utiliza para variables nominales por lo que permite la relación entre valores observados y valores esperados.

Planteamiento de la hipótesis

a) Modelo lógico

H_0 = Los procedimientos en la gestión administrativa no inciden en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís

H_1 = Los procedimientos en la gestión administrativa tienen incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís.

b) modelo matemático

$H_0: O = E$

$H_1: O \neq E$

C) modelo estadístico

$$\chi^2 = \sum \frac{(n_i - n_{i*})^2}{n_{i*}}$$

4.3.2 Regla de decisión y grados de libertad

Según la tabla de Distribución de J cuadrado, en donde:

A significa el área del extremo derecho para los

Valores χ^2 que aparece en la tabla

V significa el grado de números de libertad.

Para el presente caso:

Nivel de significación $A = 0,05$

Grados de libertad $v = 1$

$G_l = (\text{Columnas} - 1) * (\text{Filas} - 1)$

$G_l = (2 - 1) * (4 - 1)$

$G_l = 3$

X tabular $\chi^2_t = 7.81$

Se acepta la hipótesis nula si:

$\chi^2_c =$ es menor al valor de $\chi^2_t = 7.81$

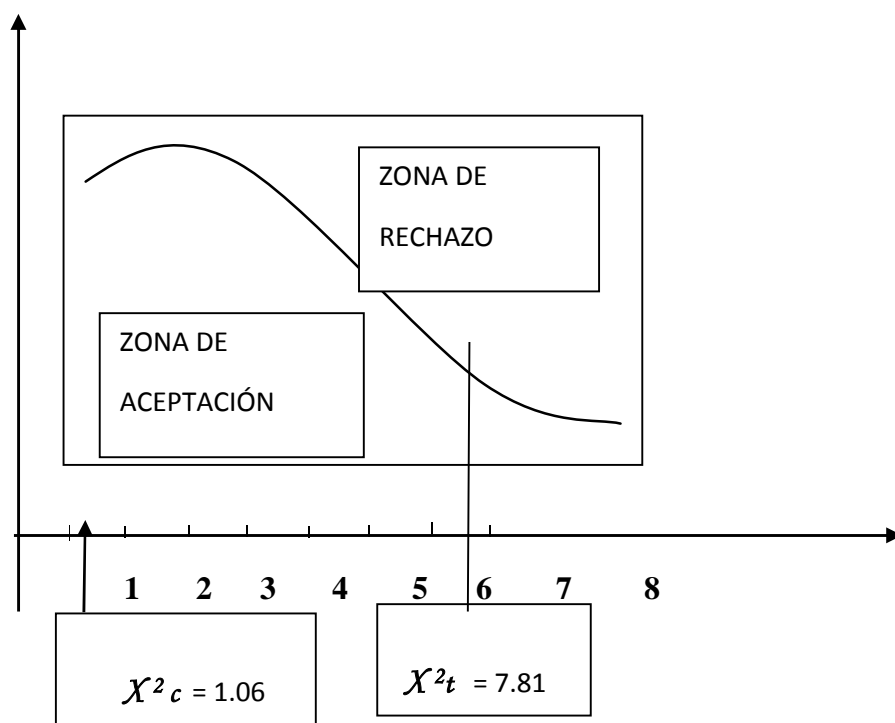


Gráfico 29: Comprobación de Hipótesis de Segundo Grado
Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Conclusión

Como el valor el valor de Chi Cuadrado calculado (χ^2_c) = 1.06 es menor al Chi Cuadrado tabulado (χ^2_t) = 7.81, se acepta hipótesis nula es decir “Los procedimientos en la gestión administrativa no inciden en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

4.2.Discusión Final

Luego de realizar el análisis e interpretación se determina que Mecánica de Transmisiones Solís es una empresa familia por lo que los dueños solo se limitan a cumplir las funciones básicas con los organismos de control como el SRI, la gestión administrativa debe tener proceso adecuado para que todos los integrantes puedan realizar sus funciones.

Existe en el mundo una creencia de que si se obtiene una ganancia por la venta de un producto o servicio, teniendo el dinero suficiente para cumplir sus obligaciones a corto plazo la empresa está por buen camino. Indicando que es necesario realizar un análisis más profundo de las finanzas con la ayuda de herramientas de la misma determinado estrategias para obtener utilidades a corto y largo plazo. Por eso es necesario tener una adecuada gestión en los procesos administrativos para poder obtener datos que permitan la correcta toma de decisiones y se pueda fortalecer, crecer y expandirse en nuevos mercados

4.3. Limitaciones del estudio

En el presente proyecto de investigación la principal delimitación de estudio fue la correcta interpretación de los datos presentados, debido a que solo tienen registros numéricos o de valores que a simple vista no representan nada. Mencionado que no se puede saber con exactitud por que se generaron es valores. Por eso es de importancia conocer a la empresa bien a lo que se dedica, a que está enfocado y cuáles fueron sus inversiones.

Otra de las limitaciones es que la empresa no posee un software contable de acuerdo a las necesidades de la empresa, por lo que la información es limitado y varia de un mes a otro, realizando de manera manual la información.

4.4. Conclusiones

Se concluye de acuerdo al primer objetivo Verificar la gestión administra en la mecánica de Transmisiones Solís lo siguiente:

- La gestión administrativa de la Mecánica de Transmisiones Solís tiene algunas fallas como: una empírica planificación en las compras y ventas que se realiza, además no hay un adecuado control en especial de los inventarios ya que hubo un faltante del 4% en repuestos y del 8% en lubricantes, también se menciona que en la dirección no hay una unidad de mando por lo que cualquiera de los trabajadores está sujeto a los órdenes de los dueños y sin saber en específico a quien deben rendir

cuentas de sus labores y por último se pueden mencionar que en el proceso del servicio de mantenimiento, reparación de los vehículos el 84% se realizó a tiempo quedando satisfechos los clientes y el 16% del proceso del servicio hubo demora.

De acuerdo al segundo objetivo Identificar la situación financiera de la Mecánica de Transmisiones Solís se puede concluir:

- La situación financiera de la Mecánica de Transmisiones Solís es bastante estable con una utilidad que les genera las ventas de los repuestos el 30%, de los lubricantes el 24% y del servicio de reparación es del 35%, mencionando que el financiamiento interno es a través de los proveedores con un 73% y el financiamiento externo a través de instituciones bancarias con el 27%, y las ventas que realizan el 47% es al contado, el 37% con cheques al día o posfechados y el 15% con crédito personal hacia los clientes.

Y por último de acuerdo al tercer objetivo determinar la relación entre Gestión Administrativa y las Finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís se concluye lo siguiente:

- Se desarrolla una gestión administrativa deficiente en planificación, organización, dirección y control de los procesos y recursos. Mencionado que es una empresa familiar por lo en las Finanzas se produce la inexistente de la utilización herramientas financiera como los indicadores para analizar y evaluar a la organización si está rindiendo adecuadamente y para la correcta toma de decisiones por lo que la Gestión Administrativa no incide en las Finanzas.

4.5. Recomendaciones

Se recomienda de acuerdo al primer objetivo Verificar la gestión administrativa en la mecánica de Transmisiones Solís lo siguiente:

- En la gestión administrativa de la empresa realizar el proceso de planificación de las compras y ventas, ingresos y gastos, en la organización definir adecuadamente las funciones que realiza cada miembro de la empresa y responsabilidad, y la dirección que se defina las autoridades y unidad de mando, y por último que existe un control, evaluación y monitoreo de los diferentes procesos y actividades que se realiza dentro de la misma.

De acuerdo al segundo objetivo Identificar la situación financiera de la Mecánica de Transmisiones Solís se recomienda:

- En las finanzas sacar mayor rendimiento a las ventas de repuestos, lubricante y la prestación del servicio optimizando los recursos materiales, económicos y humanos para así generar mayor utilidad y rendimiento, además sacar el mayor provecho a las fuentes de financiamiento interna de los proveedores que les pueda otorgar por la compra de repuestos y lubricantes, realizando un correcto análisis para verificar que si compra al contado o crédito resulta mejor.

Y por último se recomienda según el tercer objetivo de Determinar la relación entre Gestión Administrativa y las Finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís:

- Realizar una reestructuración de los procesos administrativos vinculado a todos los integrantes y departamentos de la Mecánica de transmisiones Solís para mejorar el control, evaluación y su incidencia en las finanzas utilizando indicadores de rentabilidad, solvencia, endeudamientos y liquidez; optimizando los recursos económicos, materiales y humanos de la organización

4.6.Propuesta

La Gestión Administrativa son los procesos y la actividad que la organización realiza para poder alcanzar los objetivos específicos. Por eso se propone una Modelo de Gestión Administrativa basado en las diferentes funciones como y proponiendo que la empresa se proponga objetivos claros, precisos y medibles para que pueda logra alcanzar:

- Planificación de los gastos, ingresos, los flujos de efectivos para que así la empresa pueda prever el dinero o fondo de maniobra que utilizara, logrando que toda la organización se enfoque en los objetivos, cumpliendo con los pagos a proveedores e instituciones financieras.
- Organización: Definir adecuadamente los puestos y funciones de todos los empleados de la Mecánica de Transmisiones Solís, realizando una adecuada división del trabajo, mejorando la estructura y optimizando lo recursos humanos
- Dirección: se propone que se defina las autoridades y la unidad de mando que toda empresa debe poseer, y así cada quien podrá rendir sus cuentas de su trabajo.
- Control se plantea un monitoreo y evaluación periódicas a las diferentes procesos administrativos y financieros de la empresa a través de Matrices de Evaluación Administrativas.

Con estas mejoras se proponer mejorar las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís obteniendo una mayor utilidad, y optimizando todos los recursos económicos, humanos y materiales que posee. También les permite tener una información actualizada y adecuada, utilizando herramientas financieras como indicadores o modelos matemáticos.

4.6.1. Matriz

Tabla 34: Propuesta de Solución

N°	Fases	Actividades	Recursos	Resultados			
I	Planificación	Definir objetivos, metas y metas	Información de Mecánica de Transmisiones Solís	La empresa se enfocara a los objetivos y metas Se cumplirá a tiempo con los pagos			
		Planificación de ingresos y gastos					
		Realizar flujos de cajas					
II	Organización	Definir adecuadamente los cargos y funciones de cada uno de los integrantes de la empresa		Información de Mecánica de Transmisiones Solís	La organización estará mejor estructura Se optimizará los recursos		
		División del Trabajo					
III	Dirección	Definición de Autoridades			Información de Mecánica de Transmisiones Solís	Los trabajadores sabrán con precisión a quien deben obedecer y presentar resultados	
		Determinar Unidad de Mando					
IV	Control	Monitoreo				Información de Mecánica de Transmisiones Solís	Información Adecuada Control administrativo y financiero
		Evaluación					
		Matriz de Evaluación					

Fuente: Fuentes Internas de Mecánica de Transmisión Solís

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Bibliografía

Artículos Científicos

- Alemán Alonso, J. J. (2013). La responsabilidad global de las finanzas. Dos propuestas concretas de inversión socialmente responsable. *Revista Dilemata*, 5(13), 153-165. Recuperado el 01 de febrero de 2016, de <http://dilemata.net/revista/index.php/dilemata/article/view/246/272>
- Álvarez, M., & Abreu, J. (Septiembre de 2008). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa . *Daena: International Journal of Good Conscience*, 3(2), 64-104. doi:www.daenajournal.org
- Apodaca del Ángel, L. E., Ovalle Osuna , O. O., & Hernández Solis, S. (julio de 2015). Administración de Calidad de empresas manufactureras Tecatenses como predictor competitivo. *Revista Iberoamericana de Producción Académica y Gestión Educativa*, 1(3), 1-16. Recuperado el 1 de febrero de 2016, de <http://www.pag.org.mx/index.php/PAG/article/view/377/418>
- Berbesi Murcia, G. E. (03 de 02 de 2013). Innovación y Gestión: Dos grandes elementos de un buen Administrador. *Desarrollo Gerencial*, 5(1), 277-304. Recuperado el 01 de Febrero de 2016, de <http://publicaciones.unisimonbolivar.edu.co:82/rdigital/ojs/index.php/desarrollogerencial/article/view/197/193>
- Blanco Ospina, C. M. (3 de Abril de 2013). El ser humano como condición fundamental en la administración de empresas: propósito educativo. *Itinerario Educativo*, 27(61), 165-176. Recuperado el 01 de febrero de 2016, de <http://www.revistas.usb.edu.co/index.php/Itinerario/article/view/1396/1188>
- Bolaño , Y., Robaina, D., Perez, A., & Arias, M. (diciembre de 2014). Modelo de Dirección Estratégica basado en la Administración de Riesgos. *Scielo*, 35(3). Recuperado el 29 de julio de 2015, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362014000300010&lang=pt
- Burgoa, T., & Herrera, E. &. (Agosto de 2013). Estudio sobre la Administración de Empresas Familiares en. *Daena: International Journal of Good Conscience.*,

8(2), 01 - 22. Recuperado el 11 de Agosto de 2015, de
[http://www.spentamexico.org/v8-n2/A1.8\(2\)1-22.pdf](http://www.spentamexico.org/v8-n2/A1.8(2)1-22.pdf)

Cabrera de Uribe, S. (agosto de 2011). EL CEO de las empresas familiares. *Revista EKOS*, 41-43. Recuperado el 01 de febrero de 2016, de
<http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/107.pdf>

Cardona Henao, J. F., Hernández Villanueva, C. A., & Mosquera Rodas, J. J. (2015). Análisis sobre Desarrollo Administrativo y Tecnológico de Asociaciones Agroindustriales, de Servicios y Financieras . *Colección Académica de Ciencias Estratégicas*, 2(2), 1-19. Recuperado el 1 de febrero de 2016, de
<https://revistas.upb.edu.co/index.php/RICE/article/view/5697/5274>

Carranza Bravo, P. (Septiembre de 2011). INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADAS A LA GESTIÓN FINANCIERA EMPRESARIAL. *Revista Bolivariana*, 4(4), 8-15. Recuperado el 01 de 2 de 2016, de
http://www.revistasbolivianas.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2010000100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es

Castillo Muñoz, C., & Villarreal, J. L. (11 de Septiembre de 2012). Gestión Financiera de las MIPYMES: Situación de las Empresas Litográficas de la Ciudad de Pasto. *Revista Investigiun IRE*, 3(3), 23-37. Recuperado el 1 de febrero de 2016, de
<http://investigiumire.iucesmag.edu.co/ire/index.php/ire/article/view/30/29>

Cruz Soto, L. A. (11 de 09 de 2013). El concepto de poder en la administración. *Scielo*, 58(4). Recuperado el 29 de 07 de 2015, de
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422013000400003&lng=es&nrm=iso

Durán, J., & Gallardo, F. (Enero de 2014). Finanzas internacionales para la empresa. *Revista Scielo*, 24(52), 117-118. Recuperado el 1 de febrero de 2016, de
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512014000200011&lang=es

- Godoy Ruiz , A. (Septiembre de 2011). Empresas Familiares en el Ecuador. Recuperado el 2016 de febrero de 2016, de http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/publicaciones_medios/empresasfamiliares.pdf
- Goyzueña Rivera, S. (abril de 2013). Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad. *Revista Scielo*, 1(23), 23-34. Recuperado el '2 de febrero de 2016, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332013000100003&script=sci_arttext
- Hernández , R., Fernández, C., & Baptista , P. (2007). *fundamentos de metodología de la investigación*. México D.F.: GRAW –HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.
- INEC . (2010). *INEC Fascículo Tungurahua* . Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- Leal Medina, F. d., González Alcolt, R., & Herrera Días de León, L. L. (Febreo de 2013). Capacidad Financiera como una fuente para el Desarrollo. *International Review of Business Research Papers*, 9(2), 200-219. Recuperado el 3 de 11 de 2015, de http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdl/pos/AN/CA/AM/07/Capacidad.pdf
- Lozada, N. E., & Arias Perez, J. E. (Enero de 2014). La administración y la organización: el legado socio-histórico de la modernidad y su desafío en la construcción de un sistema socioeconómico equilibrado. *Revista Scielo*(76), 158-173. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602014000100010&lang=es
- Mariño Becerra, G. Y., & Medina Sandoval, I. (27 de 8 de 2009). La administración Financiera: una utopía en las microempresas. *Criterio Libre*, 7(11), 123-144. Recuperado el 3 de 11 de 2015, de <http://criteriolibre.unilibre.edu.co/index.php/clubre/article/viewFile/29/28>

- Montoya, C. A. (Diciembre de 2011). El Balanced Scorecard como Herramienta de Evaluación en la Gestión Administrativa. *Revista Scielo*, 15(2), 1-15. Recuperado el 01 de Febrero de 2016, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-87082011000200003&lang=es
- Moscoso, G. (Junio de 2015). Las ""Finanzas Saludables" en empresas familiares. *NBR Review*, 1(1), 14-21. Recuperado el 01 de Febrero de 2016, de http://www.journaltop.com/index.php/NBR/article/view/5/pdf_1
- Nava Villarreal, A. (Agosto de 2013). Evolución y Cambio de la Organización y su Administración. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 8(2), 101-111. Recuperado el 11 de Agosto de 2015, de [http://www.spentamexico.org/v8-n2/A6.8\(2\)101-111.pdf](http://www.spentamexico.org/v8-n2/A6.8(2)101-111.pdf)
- Porlles Loarte, J., Quispe Atúnchar, C., & Salas Colottar, G. (20 de agosto de 2013). Pronóstico financiero: métodos rápidos de estimación del fondo de maniobra o capital de trabajo estructural - Caso de una empresa comercial. *Industrial DATA Revista de Investigación*, 16(1), 29-36. Recuperado el 01 de febrero de 2016, de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/idata/article/view/2986/2516>
- Ramió Matas, C. (09 de Septiembre de 2011). La administración que se espera para después la crisis. *GIGAPP Estudios/Working Papers*, 2(14), 1-14. Recuperado el 01 de febrero de 2016, de <http://www.ortegaygasset.edu/admin/descargas/contenidos/WP-2011-02.pdf>
- Ruiz Lozano, M., Tirado Valencia, P., & Morales Guitierrez, A. C. (Diciembre de 2011). Transformación y calidad de la información económico- financiero de las entidades lucrativas. *CIREC- España, revista economia publica, social y cooperativa*, 1(63), 253-274. Recuperado el 01 de febrero de 2016, de http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/6310_Ruiz_et_al.pdf
- Saavedra García, M. (Diciembre de 2011). La Responsabilidad Social Empresarial y las finanzas. *Scielo*, 27(46), 1. Recuperado el 20 de Agosto de 2015, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-46452011000200004&lang=pt

- Saldarriaga Ríos, J. G. (Junio de 2014). La Concepción del Sujeto en la Administración: una mirada desde la gestión humana. *AGO.USB Medellín-Colombia*, 14(1), 223-237. Recuperado el 7 de Agosto de 2015, de <http://web.usbmed.edu.co/usbmed/elagora/htm/v14nro1/pdf/CONCEPCION-SUJETO-GESTION-HUMANA.pdf>
- Verdugo González, D., & Salazar Horning, E. (09 de Septiembre de 2012). Modelo de Administración para los Proyectos en PYMEs. *Revista de Ingeniería Industrial*, 11(2), 5-18. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de <file:///E:/Descargas%20Respaldos/Dialnet-ModeloDeAdministracionDeProyectosEnPYMESDeServicio-4398211.pdf>
- Verona Martel, M. C., Hernández Sánchez, M., & Déniz Mayor, J. J. (Junio de 2014). Finanzas Corporativas. *Revista Scielo*, 24(52), 144-145. Recuperado el 01 de febrero de 2016, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512014000200014

Libros

- Alfaro, C. (2012). Investigación correlacional e investigación explicativa. Puerto Rico.
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Belsley, S., & Brigham, E. (2009). *Fundamentos de la Administración Financiera*. Mexico: Cengage Learning Editores.
- Bernal, M. (2007). *Contabilidad, sistema ,gerencia*. Caracas: CEC. S.A. Editorial.
- Brealey, R., & Myres, S. (1993). *Principio de Finanzas Corporativas*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: Mc Graw Hill.
- Coltman, M. (2007). *Principios y práctica de gestión financiera*. Madrid: Ediciones Deustos.

- Córdoba Padilla, M. (2007). *Gerencia Financiera Empresarial*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- David, F. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. Mexico: Pearson Educación.
- Durbán Oliva, S. (2008). *Dirección Financiera*. India: Mc Graw Hill.
- Gitman, L., & Castro, O. (2010). *Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- González, P. (2011). *Técnicas actuales de Investigación*. Mexico: Editmundo.
- Hernández y Rodríguez, S. (2008). *Administración*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2007). *Fundamentos Metodología de Investigación*. México : Graw-Hill/ Interamericana Editores, S.A de C.V.
- Herrera, L. (2008). *Tutoría de la Investigación Científica*. Colombia: De la U ediciones.
- Herrera, Medina, & Naranjo. (2008). *Investigación Bibliográfica*.
- Jones, G., & George, J. (2010). *Administración Contemporánea*. México: Mc Graw Hill.
- Luna Gonzáles, A. C. (2008). *Proceso Administrativo*. México: Grupo Editoria Patria.
- Moreno Fernández, J. (2004). *Las finanzas en la empresa*. México: Compañía Editorial Continental.
- Münch, L. (2010). *Administración: Gestión Organizacional, enfoques y proceso administrativo*. Mexico: Pearson Educación.
- Ochoa Setzer, G. A. (2009). *Administración Financiera*. Mexico: McGraw-Hill.
- Ochoa Setzer, G., & Saldívar del Ángel, R. (2012). *Administración Financiera Correlación con las NIF*. México: Mc Graw Hill.
- Ortega Castro, A. L. (2008). *Planeación Financiera Estratégica*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Ortiz Gómez, A. (1994). *Gerencia Financiera , un enfoque estratégico*. Colombia: Mc Graw Hill.

- Ortiz Gómez, A. (2005). *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Palacios Acero, L. C. (2012). *Estrategias de Creación Empresarial*. Colombia: Eco Ediciones.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración*. Mexico: Pearson Educación.
- Thompson, A., & Strickland III, A. (2006). *Dirección y Administración de Estrategias*. Mexico: Irwin.
- Thompson, A., Gamble, J., Petearf, M., & Strickland III, A. (2012). *Administración Estratégica*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Van Horne, J. (1997). *Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación.
- Vera, L. (Enero de 2012). La investigación Cualitativa. Caracas.
- Wheelen, T., & Hunger, D. (2007). *Administración Estratégica y Política de Negocios*. Mexico: Pearson Educación.
- Wheelen, T., & Hunger, D. (2007). *Administración Estratégica y Política de Negocios*. Mexico : Pearson Editorial.

ANEXOS

Anexo1: RUC

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

SRI

NUMERO RUC: 1802961092001

APELLIDOS Y NOMBRES: SOLIS JORDAN WASHINGTON FERNANDO

NOMBRE COMERCIAL: MECANICA DE TRASMISIONES SOLIS

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: JUNTA NACIONAL DEL ARTESANO **NUMERO:** 96862

FEC. NACIMIENTO: 25/01/1976 **FEC. ACTUALIZACION:** 13/05/2014

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 15/08/2008 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCIÓN: 03/09/2008 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: AV. ATAHUALPA Número: S/N Referencia: BARRIO HUACHI EL BELEN, FRENTE AL ALMACEN MUEBLES DEL SOL, CASA DE DOS PISOS, COLOR VERDE
Teléfono: 032587231 Email: solisj-w@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:


* DECLARACIÓN SEMESTRAL IVA 0.26 julio 2010 For. 109-A.

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Recuerde que sus declaraciones son semestrales siempre y cuando cumpla con las condiciones para ello, que son: retención del 100% del IVA y transferencia de bienes y servicios con tarifa 0% de IVA

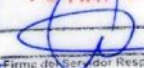
Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	\ REGIONAL CENTRO \ TUNGURAHUA	CERRADOS:	0


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SRI Se verifica que los documentos de identidad y certificado de votación originales presentados pertenecen al contribuyente.

13 MAY 2014


Firma del Responsable
Usuario: jwp.3003 Agencia: JWR.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JPTT310308 Lugar de emisión: AMBATO/AV. MANUELITA Fecha y hora: 13/05/2014 13:35:44

Página 1 de 2

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1802961092001

APELLIDOS Y NOMBRES: SOLIS JORDAN WASHINGTON FERNANDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO	MATRIZ:	FEC. INICIO ACT.: 15/08/2008
NOMBRE COMERCIAL: MECANICA DE TRASMISIONES SOLIS			FEC. CIERRE:
			FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES
SERVICIO DE TORNO

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Barrio: HUACHI EL BELEN Calle: AV. ATAHUALPA
Número: S/N Referencia: FRENTE AL ALMACEN MUJERES DEL SOL, CASA DE DOS PISOS, COLOR VERDE Telefono Domicilio:
032587231 Celular: 0985217349 Email: solisj-w@hotmail.com



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 8 Ley del RUC y Art. 8 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JP1P310308 Lugar de emisión: AMBATO/AV. MANUELITA Fecha y hora: 13/05/2014 13:35:44



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1802441269001

APELLIDOS Y NOMBRES: SOLIS JORDAN MARCO LEONARDO

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI

CALIFICACIÓN ARTESANAL:

NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 23/04/1970

FEC. ACTUALIZACION: 07/05/2015

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 07/10/2010

FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:

FEC. INSCRIPCION: 07/10/2010

FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: AV. ATAHUALPA Número: S/N Referencia: BARRIO EL BELEN, FRENTE A MUEBLES EL SOL Teléfono: 032587064 Email: delyp26@hotmail.com Celular: 0997780177

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001

ABIERTOS: 1

JURISDICCION: \ ZONA 3\ TUNGURAHUA

CERRADOS: 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

FIRMA DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: ICEVALLOS

Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1560

Fecha y hora: 07/05/2015 10:38:32



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1802441269001
APELLIDOS Y NOMBRES: SOLIS JORDAN MARCO LEONARDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 07/10/2010
NOMBRE COMERCIAL:		FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:		FEC. REINICIO:
VENTA AL POR MENOR DE PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES		

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Barrio: EL BELEN Calle: AV. ATAHUALPA Número: S/N
Referencia: FRENTE A MUEBLES EL SOL Telefono Domicilio: 032587064 Celular: 0997780177 Email: delyp26@hotmail.com

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: ICEVALLOS **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 **Fecha y hora:** 07/05/2015 10:38:32



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1802974814001

APELLIDOS Y NOMBRES: PICO VARGAS WAGNER DARWIN

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 16/07/1975 **FEC. ACTUALIZACION:** 11/05/2015

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 16/04/2010 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCION: 16/04/2010 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: PANAMERICANA SUR Número: S/N Intersección: VIA A RIOBAMBA Referencia: SECTOR HUACHI EL BELEN, FRENTE A MUEBLES EL SOL, CASA DE DOS PISOS, COLOR LADRILLO Teléfono: 032587231 Email: wagner.pico@hotmail.com Celular: 0993762590

DOMICILIO ESPECIAL:

- OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
 - * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
 - * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
 - * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1

JURISDICCION: \ ZONA 3\ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 0


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JPTP310308 **Lugar de emisión:** AMBATO/AV. MANUELITA **Fecha y hora:** 11/05/2015 11:41:17



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1802974814001

APELLIDOS Y NOMBRES: PICO VARGAS WAGNER DARWIN

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 16/07/1975 **FEC. ACTUALIZACION:** 11/05/2015

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 16/04/2010 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCION: 16/04/2010 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: PANAMERICANA SUR Número: S/N Intersección: VIA A RIOBAMBA Referencia: SECTOR HUACHI EL BELEN, FRENTE A MUEBLES EL SOL, CASA DE DOS PISOS, COLOR LADRILLO Teléfono: 032587231 Email: wagner.pico@hotmail.com Celular: 0993762590

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: \ ZONA 3\ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JPTP310308 **Lugar de emisión:** AMBATO/AV. MANUELITA **Fecha y hora:** 11/05/2015 11:41:17

Anexo 2: Estado de Resultados

MECÁNICA DE TRANSMISIONES SOLÍS
WASHINGTON FERNANDO SOLÍS JORDÁN
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

4.	INGRESOS	
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	
4.1.05.02	Ventas Netas Tarifa 0%	\$ 60.913,50
4.1.06.02	Costo de Producción	\$ 34.306,63
4.1.07.01	Utilidad Bruta en Ventas	\$ 26.606,87
5.2.01.01	Gastos Administrativos	\$ 4.387,44
5.4.01.01	Gastos Financieros	\$ 2.034,57
4.1.07.02	Utilidad Operacional en Ventas	\$ 20.184,86
5.6.01	Participación trabajadores	\$ -
5.7.01	Impuestos	\$ 88,74
4.1.07.03	Utilidad Neta	\$ 20.096,12

Gerente

Contador

MECÁNICA DE TRANSMISIONES SOLÍS

MARCO LEONARDO SOLÍS JORDÁN

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

4.	INGRESOS	
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	
4.1.01.01	Ventas Tarifa 12%	\$ 214.321,04
4.1.03.01	Devolución en Ventas	\$ 5.492,29
4.1.05.01	Ventas Netas Tarifa 12%	\$ 208.828,75
4.1.06.01	Costo de Ventas	\$ 145.322,73
4.1.07.01	Utilidad Bruta en Ventas	\$ 63.506,01
5.2.01.01	Gastos Administrativos	\$ 9.820,25
5.3.01.01	Gastos de Ventas	\$ 4.361,00
5.4.01.01	Gastos Financieros	\$ 4.560,12
4.1.07.02	Utilidad Operacional en Ventas	\$ 44.764,64
5.6.01	Participación trabajadores	\$ -
5.7.01	Impuestos	\$ 3.041,70
4.1.07.03	Utilidad Neta	\$ 41.722,94

Gerente

Contador

MECÁNICA DE TRANSMISIONES SOLÍS

WAGNER DARWIN PICO VARGAS

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

4.	INGRESOS	
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	
4.1.01.01	Ventas Tarifa 12%	\$ 90.275,24
4.1.03.01	Devolución en Ventas	\$ 2.076,94
4.1.05.01	Ventas Netas Tarifa 12%	\$ 88.198,30
4.1.06.01	Costo de Ventas	\$ 67.084,41
4.1.07.01	Utilidad Bruta en Ventas	\$ 21.113,90
5.2.01.01	Gastos Administrativos	\$ 4.763,42
5.3.01.01	Gastos de Ventas	\$ 872,00
5.4.01.01	Gastos Financieros	\$ 3.132,21
4.1.07.02	Utilidad Operacional en Ventas	\$ 12.346,27
5.6.01	Participación trabajadores	\$ -
5.7.01	Impuestos	\$ 96,81
4.1.07.03	Utilidad Neta	\$ 12.249,46

Gerente

Contador

Anexo 3: Perfil de Capacidad Interna

PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA				
	FORTALEZAS		DEBILIDADES	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
CAPACIDAD DIRECTIVA				
Uso de análisis y planes estratégicos			ALTA	5,00
Velocidad de respuesta a condiciones cambiantes			MEDIO	3,00
Flexibilidad de la estructura organizacional	BAJA	2,00		
Comunicación y control gerencial			MEDIA	3,00
Experiencia y conocimiento de Directivos	MEDIA	3,00		
Habilidad para atraer y retener gente creativa	BAJA	1,00		
Habilidad para responder a tecnologías cambiantes			ALTA	4,00
Habilidad para manejar fluctuaciones económicas			MEDIA	3,00
Capacidad para enfrentar a la competencia	MEDIA	3,00		
Sistemas de control eficaces			ALTA	4,00
Sistemas de tomas de decisiones	MEDIA	3,00		
	SUMA	12,00	SUMA	22,00
	PROMEDIO	2,40	PROMEDIO	3,67
CAPACIDAD COMPETITIVA				
Fuerza de producto, calidad, exclusividad	ALTA	5,00		
Lealtad y satisfacción del cliente	ALTA	4,00		
Participación del mercado	MEDIA	3,00		
Bajos costos de distribución y ventas			MEDIA	3,00
Portafolio de productos	ALTA	5,00		
Uso del ciclo de vida del producto y reposición	ALTA	5,00		
Inversión en I&D para desarrollo de nuevos productos	NULA		NULA	
Grandes barreras de entrada en el mercado			MEDIA	3,00
COMPETIVIDA				
Ventaja del potencial de crecimiento del mercado	BAJA	1,00		
Fortaleza de proveedores y disponibilidad de insumos	ALTA	5,00		

Concentración de consumidores	MEDIA	3,00		
Administración de clientes			BAJA	2,00
Servicio Postventa			BAJA	1,00
	SUMA	31,00	SUMA	9,00
	PROMEDIO	3,88	PROMEDIO	2,25
CAPACIDAD FINANCIERA				
Acceso a capital cuando lo requiere	ALTA	5,00		
Grado de utilización de capacidad de endeudamiento			MEDIO	3,00
Rentabilidad, retorno de la inversión	MEDIA	3,00		
Liquidez, disponibilidad de fondos internos			MEDIA	3,00
Habilidad para competir con precios	BAJA	2,00		
Estabilidad de costos	ALTA	5,00		
	SUMA	15,00	SUMA	6,00
	PROMEDIO	3,75	PROMEDIO	3,00
CAPACIDAD TECNOLÓGICA				
Habilidad técnica y de manufactura TRABAJO	ALTA	3,00		
Capacidad de innovación			MEDIA	3,00
Nivel de tecnología utilizada en productos	MEDIA	3,00		
Fuerza de Patentes y procesos	BAJA	2,00		
Efectividad de la producción y programas de entrega	MEDIA	3,00		
Valor agregado al producto	MEDIA	3,00		
Intensidad de mano de obra en el producto	ALTA	5,00		
Nivel tecnológico			MEDIO	3,00
Aplicación de tecnologías informáticas			ALTO	5,00
	SUMA	19,00	SUMA	11,00
	PROMEDIO	3,17	PROMEDIO	3,67
CAPACIDAD DEL TALENTO HUMANO				
Nivel académico del recurso humano			MEDIO	3,00
Experiencia técnica	ALTA	5,00		
Estabilidad	ALTA	5,00		

Rotación interna	ALTA	5,00		
Ausentismo FALTAS			MEDIO	3,00
Pertenencia				
Motivación	MEDIO	3,00		
Nivel de remuneración	ALTO	4,00		
Accidentalidad			BAJA	1,00
Retiros			BAJA	1,00
	SUMA	22,00	SUMA	8,00
	PROMEDIO	4,40	PROMEDIO	2,00
Resumen: Perfil de Capacidad Interna				
	Fortalezas		Debilidades	
Capacidad directiva	2,40		3,67	
Capacidad competitiva	3,88		2,25	
Capacidad financiera	3,75		3,00	
Capacidad tecnológica	3,17		3,67	
Capacidad del talento humano	4,40		2,00	
	SUMA	17,59	14,58	
	PROMEDIO	4	3	

Anexo 4: Entrevista

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

**ENTREVISTA DIRIGIDO AL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO
Y CONTABLE Y OPERATIVO DE LA MECÁNICA DE TRANSMISIONES
SOLÍS**

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Trabajadores de Mecánica de Transmisiones Solís

Indicaciones:

- Información para uso académico
- Por favor contestar las preguntas con la verdad
- Colocar una X en la respuesta correcta

¿De qué persona recibe órdenes?

Washington Solís

Leonardo Solís

Wagner Pico

Anexo 5: Bitácora de Observación N. 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 1

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos

Fecha:	10 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Compras	
Pregunta:	¿Cómo han evolucionado las compras en el 2014?	
Tema:	Compras	
Datos:		
Mes	Valor	Porcentaje
Enero	\$ 17.388,27	7%
Febrero	\$ 18.276,22	7%
Marzo	\$ 8.400,42	3%
Abril	\$ 23.468,36	9%
Mayo	\$ 21.717,63	8%
Junio	\$ 25.521,06	10%
Julio	\$ 12.556,49	5%
Agosto	\$ 25.689,10	10%
Septiembre	\$ 35.361,34	14%
Octubre	\$ 28.408,85	11%
Noviembre	\$ 19.009,54	7%
Diciembre	\$ 21.408,39	8%
Total	\$ 257.205,66	100%
Análisis: En el año 2014 las compras fueron de \$ 257.205,66 en los meses que más adquisiciones realizaron es: en septiembre \$ 35.361,34 que corresponden a 14% y octubre \$ 28.408,85 que equivale al 11% y los meses que menos compras realizaron fueron en enero \$ 17.388,27 que representa el 7% y marzo \$ 8.400,42 implica el 3%.		
Interpretación: En el año 2014 en los meses que mayores compras se realizaron fue en		

septiembre y octubre, debido a que en este periodo el principal proveedor que es Mil Repuestos Milrep Cia. Ltda; debiendo mencionar que es el único comerciante de productos coreanos en la marca Sangong en el país, importó mercaderías en estos meses, indicando que algunos productos se agotan con facilidad como el cono y corona del Hino FB; llegando a duplicar su precio.

Anexo 6: Bitácora de Observación N. 2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 2**

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos

Fecha:	10 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Ventas	
Pregunta:	¿Cómo han evolucionado las ventas en el 2014?	
Tema:	Ventas	
Datos:		
Mes	Valor	Porcentaje
Enero	\$ 19.108,00	5%
Febrero	\$ 23.075,01	6%
Marzo	\$ 35.225,79	10%
Abril	\$ 23.077,93	6%
Mayo	\$ 31.939,34	9%
Junio	\$ 36.071,44	10%
Julio	\$ 39.133,02	11%
Agosto	\$ 25.034,10	7%
Septiembre	\$ 37.290,77	10%
Octubre	\$ 37.695,10	11%
Noviembre	\$ 19.030,09	5%
Diciembre	\$ 31.259,97	9%
Total	\$ 357.940,55	100%

Análisis: En el año 2014 las ventas fueron de \$ 357.940,55 los meses en los que se registraron mayores comercializaciones son: en julio \$ 39.133,02 que señalan el 11% y octubre \$ 37.695,10 implicando el 11% y los meses que se registraron menos ventas fueron enero \$ 19.108,00, correspondientes al 5 %, y noviembre \$ 19.030,09 que significa el 5%.

Interpretación: En el año 2014 los meses que mayores ventas se realizan fueron los meses de julio que es vacaciones la región Sierra; los propietarios de camiones, buses realizan chequeos para que puedan trabajar normalmente y octubre que es un mes después de que inician clases y en los meses que menos comercialización se registran es en enero que es principio de año y al parecer se encuentran con poco recursos económicos por el consumo que hicieron en navidad y en noviembre por los diferentes feriados.

Anexo 7: Bitácora de Observación N. 3

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 3

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos

Fecha:	10 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 ½	
Obtenido de:	Reglamento Interno	
Pregunta:	¿Se encuentran definidos los cargos y las funciones de los trabajadores?	
Tema:	Cargos de los trabajadores	
CARGOS	N.	Porcentaje
Aprendices	5	33%
Contadora	1	7%
Maestro Tornero	1	7%
Maestro	3	20%
Oficiales	4	27%
Secretaria	1	7%
TOTAL	15	100%
Análisis: En la Mecánica de Transmisiones Solís está conformada en una totalidad de 15 personas que laboran en la misma; que se encuentran distribuidas en 5 aprendices que representan el 33%, 1 contadora con 7%, 1 maestro tornero correspondiente al 7%, 3 maestros que son el 20%, 4 oficiales que equivalen al 27% y 1 secretaria con 7%.		
Interpretación En la Mecánica de Transmisiones Solís está formado por 3 maestros quienes realizan las labores de supervisar y controlar el trabajo de los oficiales y aprendices, los 4 oficiales que realizan las labores de reparar las unidades de transporte, 5 aprendices que se encargan de ayudar a la reparación de los mismo, el maestro tornero es el encargo de realizar los trabajos de soldaduras y en el torno; y la secretaria es la encarga de realizar el cobro, facturación, comprobantes retención etc. y la contadora quien se encarga de hacer los balances, declaraciones del IVA, Anexos Transaccionales Simplificado y todo lo referente a las obligaciones con el SRI.		

Anexo 8: Bitácora de Observación N. 4

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 4

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	10 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Reglamento Interno	
Pregunta:	¿Cómo se encuentra distribuidos los niveles jerárquicos?	
Tema:	Niveles Jerárquicos	
Datos:		
Datos	N.	Porcentaje
Nivel Directivo	1	7%
Nivel Ejecutivo	2	13%
Nivel de Apoyo	2	13%
Nivel Operativo	10	67%
Total	15	100%
Análisis: Los niveles jerárquicos en Mecánica de Transmisiones Solís se encuentran distribuidos por nivel directivo que equivale el 7%, nivel ejecutivo que implica el 13%, y el nivel de Apoyo o Auxiliar que también representan el 13% y el nivel operativo que corresponde al 6%.		
Interpretación: Los niveles jerárquicos está conformado por el nivel directivo representado por el dueño Washington Solís, el nivel ejecutivo por Leonardo Solís y Wagner Pico quien se encarga dirigir y hacer cumplir los procedimientos que disponga el nivel directivo, el nivel de Apoyo o Auxiliar está conformado por la secretaria y la contadora que ayudan en el manejo contable y financiero de la Mecánica y el nivel operativo que está conformado por 10 personas que son los encargados de realizar el servicio de reparación, mantenimiento y arreglo de las cajas y coronas de los vehículos.		

Anexo 9: Bitácora de Observación N. 5

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 5

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	15 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Estado de Situación Financiera y Registro de Kardex	
Pregunta:	¿Cuáles son las políticas de control para los inventarios?	
Tema:	Control de Inventarios Repuestos	
Datos:		
Registros	Valor	Porcentaje
Inventario anual	\$ 79.251,00	96%
Faltante	\$ 3.138,36	4%
Registro de control de inventarios (KARDEX)	\$ 82.389,36	100%
Análisis: Al finalizar el año 2014 en el Registro de Control de Inventarios de los repuestos se señalan que hay en repuestos \$ 82 389,36 pero en el Inventario anual solo se registra \$ 79 251; dándonos como faltante \$ 3.138, 36 que equivale al 4% de los repuestos.		
Interpretación: En el periodo 2014 hubo un faltante del 4% de los repuestos uno de los principales motivos es que los dueños o algún trabajador extraen de la bodega lo que necesitan y se olvidan de registrar o avisar que han vendido ese repuestos; mencionado que tienen una gran variedad de repuestos de todos los tamaños. Esto sucede con los repuestos más pequeños o de menor valor.		

Anexo 10: Bitácora de Observación N. 6

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 6**

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	15 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Estado de Situación Financiera y Registro de Kardex	
Pregunta:	¿Cuáles son las políticas de control para los inventarios?	
Tema:	Control de Inventarios Lubricantes	
Datos:		
Registros	Valor	Porcentaje
Inventario anual	\$ 5.031,23	92%
Faltante	\$ 461,18	8%
Registro de control de inventarios (KARDEX)	\$ 5.492,41	100%
Análisis: Al finalizar el año 2014 en el Registro de Control de Inventarios (KARDEX) se registró \$ 5 492,41 en lubricantes y en el Inventario anual \$ 5. 031,23 y un faltante en lubricantes de \$ 461,18 que equivale al 8%.		
Interpretación: En el periodo 2014 hubo un faltante en lubricantes del 8% esto se debe a que este producto se vende con mayor frecuencia y tiene mayor rotación de mercaderías. Provocando un descuido de la persona que vende, como a veces los clientes no le piden factura se olvida de registrar la venta de los mimos. Y por la gran rotación del mismo se puede extraviar.		

Anexo 11: Bitácora de Observación N. 7

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 7**

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	17 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Compras	
Pregunta:	¿Cuáles son los procesos de la producción?	
Tema:	Proceso de Compras	
Datos:		
Registro	Valor	Porcentaje
Compras Netas	\$ 257.205,66	97%
Devolución en Compras	\$ 6.873,51	3%
Total de Compras	\$ 264.079,17	100%
Análisis: En el año 2014 las compras que se realizaron fue de \$ 264.079,17, en devolución en compras fue de \$ 6.873,51 lo que equivale al 3% y en compras netas con 257.205,66 que corresponde al 97%.		
Interpretación: Las devoluciones en compras en el año 2014 fue del 3% se realizaron por algunos motivos, entre los que tenemos que algunos de los productos estaban en mal estado y otras porque los productos que se pudieron no coincidían con los que entregaron los proveedores.		

Anexo 12: Bitácora de Observación N. 8

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 8

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	17 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Ordenes de Trabajo	
Pregunta:	¿Cuáles son los procesos de la producción?	
Tema:	Proceso del Servicio	
Datos:		
Registro	Numero	Porcentaje
Servicio de Reparación cumplido oportunamente	587	84%
Servicio de Reparación con demora	114	16%
Total Servicio de Reparación	701	100%
Análisis: Los servicios de Reparación que se realizaron en el 2014 fueron de 701 en los cuales 587 que significa el 84% se cumplieron oportunamente y 114 es decir el 16% hubo demora.		
Interpretación: Los servicios de Reparación que tuvieron demora se debió a que hay modelos y marcas de camiones que solo existen respuestas originales y su precio resulta muy caro para los dueños por lo que se retrasaron en la reparación hasta que consigan repuestos alternos, otro de los motivo es que algunos días coincidían que habían bastantes vehículos por lo que le posponía algunos de ellos mencionando que se les atienden en el orden de llegada.		

Anexo 13: Bitácora de Observación N. 9

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 9

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	17 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Ventas	
Pregunta:	¿Cuáles son los procesos de la producción?	
Tema:	Proceso de Ventas	
Datos:		
Mes	Valor	Porcentaje
Ventas Netas	\$ 357.940,55	98%
Devolución en Ventas	\$ 7.569,23	2%
Total en Ventas	\$ 365.509,78	100%
Análisis: En el año 2014 las ventas totales fueron de \$ 365.509,78 de los cuales en ventas netas \$ 357.940,55 que son el 98% y en devolución de ventas fueron de \$ 7.569,23 que corresponde al 2%.		
Interpretación: La devolución en ventas se debieron a que hay clientes que solo adquieren los repuestos y realizan el servicio de mantenimiento y reparación en otros lados por lo que a veces van compran cambiado y otros después de comprar el repuestos alternativo prefieren comprar los repuestos originales.		

Anexo 14: Bitácora de Observación N. 10

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 10

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	17 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Ordenes de Trabajo	
Pregunta:	¿Se encuentra capacitado el recurso humano?	
Tema:	Clientes (Después del Servicio de Reparación)	
Datos:		
Clientes	N.	Porcentaje
Clientes Satisfechos	617	88%
Clientes con Reclamos	84	12%
Total de Clientes	701	100%
Análisis: En el año 2014 se atendieron a 701 clientes de los cuales 84 clientes presentaron reclamos lo que equivale al 12% y 617 clientes quedaron satisfechos lo que representa el 88%.		
Interpretación: Esto reclamos que hubo en el transcurso del año 2014, se debe a que la Mecánica brinda por trabajo y los repuestos, garantía de un año, e hicieron uso de la garantía, dando que ocasiones solo son pequeñas cosas que se deben ajustar o regular y otras son descuido de la persona a cargo ocasionando un gasto para la empresa.		

Anexo 15: Bitácora de Observación N. 11

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 11

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	20 de noviembre del 2015		
Realizado por:	Gabriela Cruz		
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís		
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 ½		
Obtenido de:	Balance de Situación Inicial		
Pregunta:	¿Cuáles son las inversiones que se realizaron?		
Tema:	Inversiones		
Datos:			
Meses	Adquisición	Valor	Porcentaje
Mayo	Camioneta	\$ 23.500,00	24%
Noviembre	Local	\$ 76.325,74	76%
	TOTAL	\$ 99.825,74	100%
Análisis: Las principales inversiones en el año 2014 fue en mayo con la compra de una Camioneta en \$ 25 000 que equivale al 17% del total de la inversión y en diciembre de un Local en \$ 76.325,74 que es el 83% del total de la inversión.			
Interpretación: En el año 2014 la compra de la camioneta se hizo para una mejor trasportación de la mercadería es decir repuestos y aceites, ya sea por la compra o venta de la misma y adquisición del Local, en donde se brinda el servicio, que arrendaban por más de 8 años, mencionado que la anterior dueña puso a la venta el mismo.			

Anexo 16: Bitácora de Observación N. 12

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 12

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	20 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Compras y Balance General	
Pregunta:	¿Cuáles son las políticas de Financiamiento?	
Tema:	Fuentes de Financiamiento	
Datos:		
Fuentes	Valor	Porcentaje
Internas :Proveedores	\$ 219.137,06	73%
Externas :Préstamos Bancarios	\$ 82.108,44	27%
Total	\$ 301.245,50	100%
Análisis: De acuerdo a los registros en el año 2014 se obtuvo una financiación interna mediante proveedores de \$ 219.137,06 que corresponden al 73% y mediante financiación externa: instituciones del sector financiero \$ 82.108,44 que equivalen al 27%.		
Interpretación: El 73% de la financiación interna mediante los proveedores se debe a que la mayoría de compras que se realizan son a crédito y financiamiento externo que se realizaron algunos créditos en instituciones financieras crédito como en Kullki Washi, Copertiva Insotec, Cooperativa Empresa y Banco Internacional para acceder a comprar el taller y la camioneta.		

Anexo 17: Bitácora de Observación N. 13

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 13

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	20 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Pagos	
Pregunta:	¿Existe retraso en el pago del financiamiento externo?	
Tema:	Financiamiento Externo	
Datos:		
Fuentes	Valor	Porcentaje
Cancelación oportuna	49	82%
Retraso en los pagos	11	18%
Total pagos	60	100%
Análisis: En el año 2014 se realizaron 60 pagos en las diferentes instituciones financieras de las cuales 49 pagos se lo realizaron de manera oportuna que representa el 82% y 11 pagos se retrasaron lo que equivale al 18%.		
Interpretación: En el año 2014 hubo un retraso en los pagos que originaron en las meses que menor venta tuvieron, y como no lo previeron se demoraron en la cancelación y debiendo mencionar que en las instituciones que mayores retrasos tuvieron fueron en las que más se paga.		

Anexo 18: Bitácora de Observación N. 14

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 14

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	20 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Resultados	
Pregunta:	¿Cuáles son los gastos y costos?	
Tema:	Costos y Gastos	
Datos:		
Datos	Valor	Porcentaje
Costo de Producción	\$ 34.306,63	14%
Costo de Ventas de Repuestos	\$ 145.322,73	59%
Costo de Ventas de Lubricantes	\$ 67.084,41	27%
Total de Costos y Gastos	\$ 246.713,77	100%
Análisis: En el año 2014 hubo un total de Costos y Gastos de \$ 246.713,77 el cual el costo de ventas es \$ 145.322,73 que representa el 59%, el costo de producción \$ 34.306,63 que equivale al 14%, el costos de ventas de lubricantes corresponde al 27%.		
Interpretación: El costo de ventas de repuestos es el más representativo debido a que hay repuesto que pueden llegar a tener un precio elevado y teniendo una gran variedad del mismo, y el costo de producción es el menos representativo, debido a que solo se utiliza la fuerza y las herramientas.		

Anexo 19: Bitácora de Observación N. 15

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 15

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	20 de noviembre del 2015
Realizado por:	Gabriela Cruz
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2
Obtenido de:	Balance de Resultados
Pregunta:	Costo de Ventas de repuestos
Tema:	Costo de Ventas de Repuestos
Datos:	
Datos	Valores
Inventario inicial	\$ 45.380,50
Compras	\$ 179.193,23
Inventario final	\$ 79.251,00
Costo de ventas	\$ 145.322,73
Análisis: En el año 2014 se inició con un inventario inicial de \$ 45.380,50 y se realizaron compras de \$ 179.193,23 en repuestos quedándonos como inventario final \$ 79.251,00 lo un costo de ventas \$ 114.522,73.	
Interpretación: El inventario final que se obtuvo en el año 2014 es más alto que el inventario inicial, esto se debe que en ese año la Mecánica hizo adquisición de una gran variedad de repuestos y en gran cantidad, mencionado que hay productos que tiene poca rotación de inventarios y que la empresa posee repuestos de todo tamaño y precio.	

Anexo 20: Bitácora de Observación N. 16

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 16

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	20 de noviembre del 2015
Realizado por:	Gabriela Cruz
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2
Obtenido de:	Balance de Resultados
Pregunta:	Costo de Ventas de repuestos
Tema:	Costo de Ventas de Lubricantes
Datos:	
Datos	Valores
Inventario inicial	\$ 6.193,00
Compras	\$ 65.922,64
Inventario final	\$ 5.031,23
Costo de ventas	\$ 67.084,41
Análisis: En el año 2014 se empezó con un inventario inicial de \$ 6.193, 00 y se realizaron compras de \$ 65.922,64, teniendo como inventario final \$ 5.031,23, que nos da como resultado un costo de ventas en lubricantes de \$ 67.084,41.	
Interpretación: En la venta de lubricantes en el inventario final de la misma es apenas mínimo comparado con el costo de ventas, esto se debe a que los lubricantes son los productos que más se venden y los que mayor rotación, y las compras que se realizan son en grandes cantidades por lo que se obtiene descuentos de los proveedores de lubricantes.	

Anexo 21: Bitácora de Observación N. 17

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 17

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	20 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Resultados	
Pregunta:	Costo de Producción del Servicio	
Tema:	Costo de Producción del Servicio	
Datos:		
Datos	Valor	Porcentaje
Costo de Producción	\$ 34.306,63	14%
Costo de Ventas de Repuestos	\$ 145.322,73	59%
Costo de Ventas de Lubricantes	\$ 67.084,41	27%
Total de Costos y Gastos	\$ 246.713,77	100%
Análisis: El total de costo de producción del Servicio en el año 2014 es de 34.306,63 que se dividen en los siguiente: costo materia prima \$ 12.089,79 que equivale al 35%, Gastos Sueldos y Salarios \$ 16.017,60 que representa el 47% y Gastos Servicios Básicos \$ 6.199,24 que corresponde al 18%.		
Interpretación: Para los costos de Producción el gasto sueldos y salarios es el más representativo ya que para el proceso es de servicio , en donde las personas emplean fuerza física para realizarlo, y la materia prima cuando en el proceso tienen que soldar o hacer algún trabajo en el Torno, para los cuales emplean luz eléctrica y barrilla de suelda.		

Anexo 22: Bitácora de Observación N. 18

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 18

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Resultados	
Pregunta:	Utilidad de venta de repuestos	
Tema:	Utilidad de venta de repuestos	
Datos:		
Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Ventas de Repuestos	\$ 208.828,75	100%
Coste de Ventas	\$ 145.322,73	70%
Utilidad Bruta	\$ 63.506,01	30%
Análisis: En el año 2014 se vendió un total de \$ 208.828,75 en repuestos, con un costo de ventas \$ 145.322,73 que representa el 70%, obteniendo una utilidad de \$ 63.506,01 que corresponde al 30%.		
Interpretación: La utilidad por la venta de venta de repuestos es del 30%, mencionando que los hay repuestos que mayor venta son los de la marca Hino, y otros que se venden ocasionalmente marcas como Izuso, Hyundai y Nissan. También cabe decir que los repuestos especialmente del transporte pesado tienen un costo elevado en original por eso se les ofrece repuestos alternos principalmente en Coreanos e Italiano. Y otros repuestos de menor calidad como Taiwan.		

Anexo 23: Bitácora de Observación N. 19

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 19

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Resultados	
Pregunta:	Utilidad de Venta de Lubricantes	
Tema:	Utilidad de Venta de Lubricantes	
Datos:		
Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Ventas de Lubricantes	\$ 88.198,30	100%
Coste de Ventas	\$ 67.084,41	76%
Utilidad Neta	\$ 21.113,90	24%
Análisis: Las ventas del año 2014 fueron de \$ 88.198,30 con un costo de ventas de \$ 67.084,41 que representa el 76% dando como resultado \$ 21.113,90 que equivale al 24%.		
Interpretación: La utilidad bruta que se obtuvo por la venta de lubricantes es del 24%, recalcando que en la Mecánica hay una gran variedad de marcas de lubricantes como Total, Valvoline, Gulf, etc., que lo adquieren en grandes cantidades obteniendo un descuento en las compras y siendo unos productos de alta rotación.		

Anexo 24: Bitácora de Observación N. 20

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 20

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Resultados	
Pregunta:	Utilidad de Venta del Servicio	
Tema:	Utilidad de Venta del Servicio	
Datos:		
Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Servicio de Mantenimiento	\$ 60.913,50	100%
Costo de Producción	\$ 34.306,63	56%
Utilidad Bruta	\$ 26.606,87	44%
Análisis: En el año 2014 el Servicio de Mantenimiento en Cajas y Coronas fue \$ 60.913,50 con un costo de ventas de \$ 34.306,63 que equivale al 56% con una utilidad Bruta de \$ 26.606,87 que representan el 44%.		
Interpretación: El Servicio de Mantenimiento en Cajas y Coronas de los vehículos de transporte pesado se obtuvo una utilidad del 44% debido que en el procesos se emplea más la fuerza , y también la experiencia para realizar este proceso y los principales gastos que se hacen es en gasto de sueldos y salarios y servicios básicos.		

Anexo 25: Bitácora de Observación N. 21

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 21

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Balance de Resultados	
Pregunta:	Utilidad de Ventas	
Tema:	Utilidad de Ventas	
Datos:		
Datos	Valores	Porcentaje
Ventas Totales	\$ 357.940,55	100%
Costos Totales	\$ 246.713,77	69%
Utilidad Bruta	\$ 111.226,78	31%
Análisis: En el año 2014 se realizaron ventas totales de 357.940,55 con un costo de \$ 246.713,77 que representa el 69%, dándonos una utilidad de \$ 111.226,78 que corresponde al 31%		
Interpretación: Las ventas por el servicio de mantenimiento, ventas por repuestos y lubricantes se obtuvo un ganancia del 31% por el año 2014 mencionando que en la venta repuestos es que mayor ingresos y costos representa, pero en la realización del servicio de reparación es el que mayor utilidad genera con el 43%. También cabe decir que en la mayoría de los clientes realizan el servicio de mantenimiento, reparación o cheque de las cajas y coronas suelen comprar en la misma mecánica los repuestos y lubricantes que necesitan, dando una garantía de un año por la reparación y los repuestos.		

Anexo 26: Bitácora de Observación N. 22

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 22**

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 ½	
Obtenido de:	Registros de Pagos	
Pregunta:	¿Cuáles son las Políticas de Pago?	
Tema:	Políticas de Pago	
Datos:		
Datos	Valores	Porcentaje
Compras a Crédito	\$ 219.937,06	86%
Compras a Contado	\$ 37.268,60	14%
Total Compras	\$ 257.205,66	100%
Análisis: Las compras que se realizaron fueron de \$ 257.205,66 de los cuales las compras a Crédito son \$ 219.937,06 que representa el 86% y las compras al contado \$ 37.268,60 que representa el 14%.		
Interpretación: La mayoría de compras que se realiza son a crédito, debido a que Mecánica de transmisiones Solís ya lleva ejerciendo sus actividades por más de 12 años y algunos de los proveedores han trabajado desde que inició sus actividades, y las compras a crédito que se realiza son de promociones que hay por las compras al contado y otras por lo que hay empresas como Mavesa que en la compra de repuestos no otorgan crédito.		

Anexo 27: Bitácora de Observación N. 23

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 23

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registros de Cobros	
Pregunta:	¿Cuáles son las políticas de cobro?	
Tema:	Políticas de Cobro	
Datos:		
Datos	Valores	Porcentaje
Cheques Cobrados	\$ 131.422,57	98%
Cheques Incobrables	\$ 2.266,20	2%
Total Cheques	\$ 133.688,77	100%
Análisis: Las ventas que se realizan fueron de \$ 357.940,55 las cuales al contado son \$ 168.997,33 que representa el 47%, ventas a crédito % 55.254,45 equivalen el 15% y ventas con cheques al día y posfechados son \$133.688,77 que implican el 37%.		
Interpretación: La mayoría de ventas que se realiza son al contado, pero hay facturas que son montos altos por lo que algunos clientes no cuentan con el suficiente dinero para cubrir, y se les conceden crédito con cheques posfechados o crédito personal, debiendo cancelar por lo menos la mitad en efectivo y lo demás a crédito. El mayor tiempo que se les concede es de 3 meses para cancelar la deuda.		

Anexo 28: Bitácora de Observación N. 24

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 24

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Cobro	
Pregunta:	¿Cuáles son las políticas de cobro de las ventas?	
Tema:	Políticas de Cobro en Cheque	
Datos:		
Datos	Valores	Porcentaje
Cheques Cobrados	\$ 131.422,57	98%
Cheques Incobrables	\$ 2.266,20	2%
Total Cheques	\$ 133.688,77	100%
Análisis: El valor total que se ha recibido en cheques es de \$ 133.688,77, de los cuales se han cobrado \$ 131.422,57 que equivale al 98% generando en cheques incobrables de \$ 2.266,20 que representan el 2%		
Interpretación: Hay clientes que realizan sus pagos con cheques, por lo que no cuentan en ese momento en efectivo, o son de otras ciudades, de los cuales algunos cheques han salido devueltos ya sean por insuficiencia de fondos, por cuentas cerradas, firmas inconformes y cheques anulados. Pero cabe mencionar que en Mecánica de transmisiones Solís se aceptan cheques de clientes antiguos registrando sus datos completos.		

Anexo 29: Bitácora de Observación N. 25

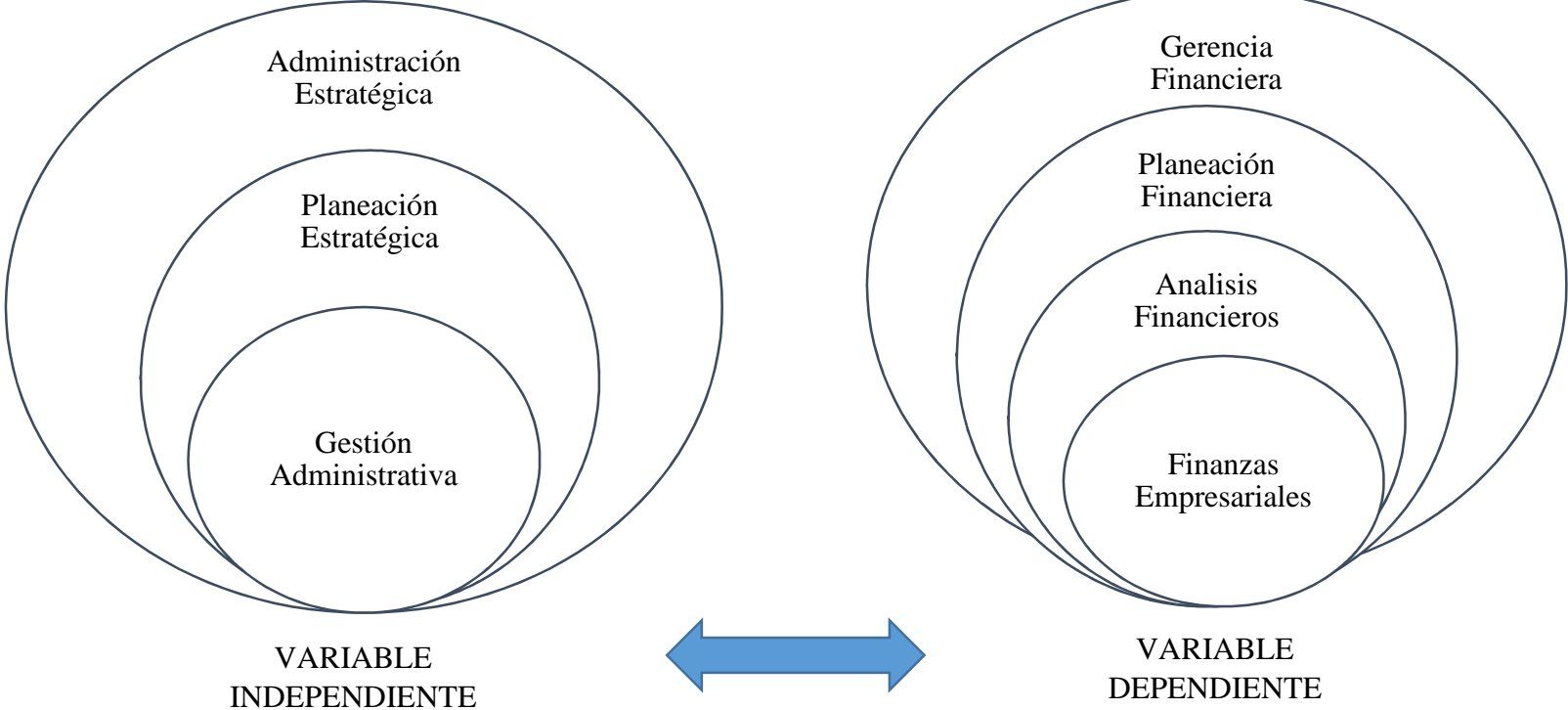
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA
BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N. 25

Tema: “La gestión administrativa y su incidencia en las finanzas de la Mecánica de Transmisiones Solís”

Objetivo: Recoger información de los Registros Contables y Administrativos.

Fecha:	21 de noviembre del 2015	
Realizado por:	Gabriela Cruz	
Empresa:	Mecánica de Transmisiones Solís	
Ubicación:	Av. Atahualpa km 5 1/2	
Obtenido de:	Registro de Cobro	
Pregunta:	¿Cuáles son las políticas de cobro de las ventas?	
Tema:	Políticas de Cobro en Crédito	
Datos:		
Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa (%)
Cartera Recuperada	\$ 49.389,67	89%
Cartera Incobrable	\$ 5.864,78	11%
Total Crédito	\$ 55.254,45	100%
Análisis: El total de ventas a crédito que se realizaron en el 2014 es de \$55.254,45 de los cuales la cartera recuperada es de \$ 49.389,67 que corresponden al 89% y la cartera incobrable de \$ 5.864,78 que corresponden al 11%.		
Interpretación: Una de las principales causas de las deudas incobrables se debe a que otorgan crédito a clientes que viven en otras ciudades, y que se olvidan de pagar, haciendo difícil su localización. También hay clientes que no se registran adecuadamente toda la información y por lo que no cuentan con la debida documentación para poder realizar el cobro; por el simple hecho de ser conocidos de los dueños.		

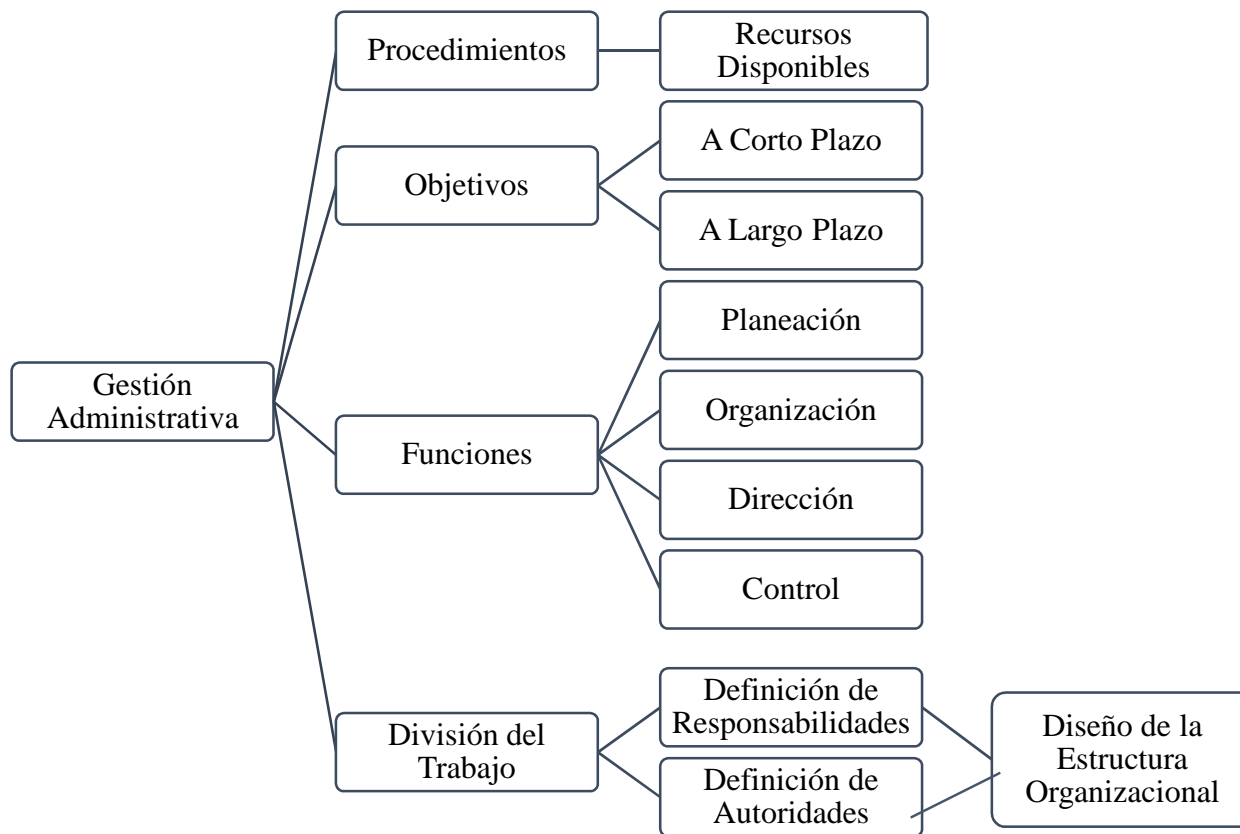
Anexo30: Superordinación Conceptual



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

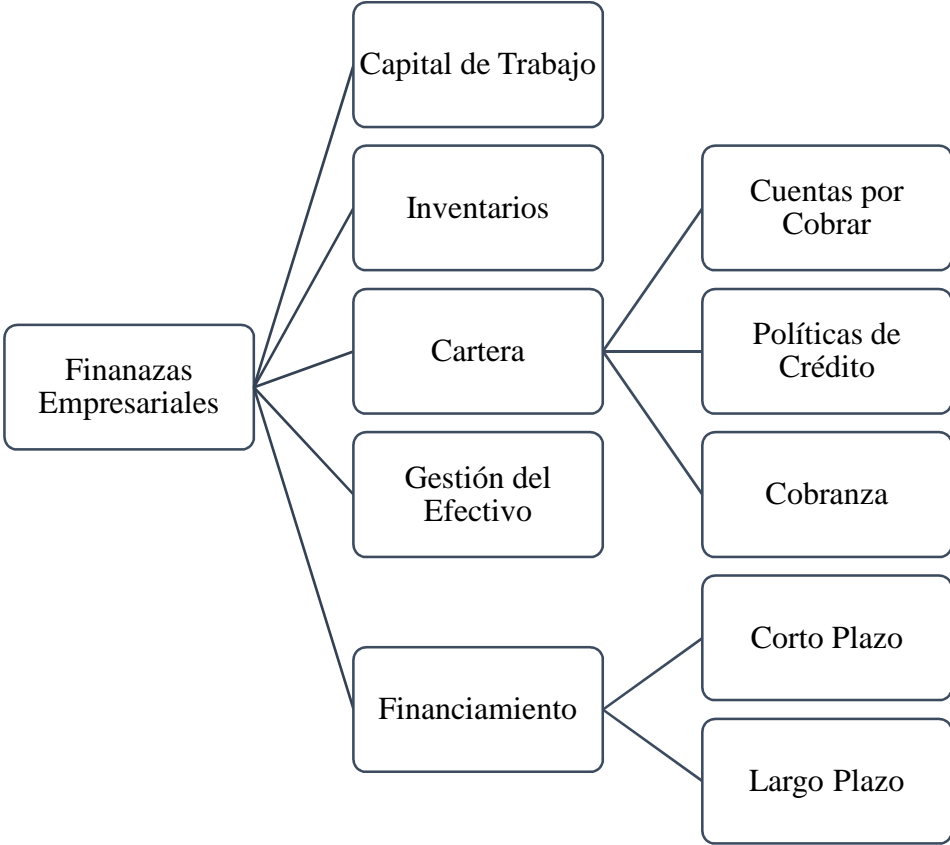
Anexo 31 Subordinación Conceptual Variable Independiente



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

Anexo 32: Subordinación Conceptual Variable Dependiente



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Cruz, G. (2015)

