



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

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA C.P.A.

TEMA:

“LOS INDICADORES FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA
DE DECISIONES DE LA EMPRESA IMPOARSA DE LA CIUDAD
DE AMBATO, DURANTE EL AÑO 2011”

AUTOR: WILMAN SEBASTIÁN ALEJANDRO SANDOVAL
TUTOR: ECO. MARÍA ELENA JEREZ CALERO

AMBATO – ECUADOR

2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Eco. María Elena Jerez con C.I. 1803538378 en mi calidad de tutor del trabajo de investigación sobre el tema “Los Indicadores Financieros y su incidencia en la Toma de Decisiones de la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato, durante el año 2011” desarrollado por Wilman Sebastián Alejandro Sandoval, egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponden a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y el normativo para la presentación de trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, 04 de Diciembre 2013.

EL TUTOR



.....
ECO. MARÍA ELENA JEREZ

AUTORÍA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Wilman Sebastián Alejandro Sandoval, con cédula de ciudadanía No 1803556180, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: “Los Indicadores Financieros y su incidencia en la Toma de Decisiones de la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato, durante el año 2011”, es original, auténtico y personal, en tal virtud la responsabilidad de contenido de esta Investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad del autor y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato, por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de este tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 04 de Diciembre 2013.

AUTOR



.....
Wilman Sebastián Alejandro Sandoval

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El tribunal de grado, aprobamos el informe de investigación sobre el tema: “Los Indicadores Financieros y su incidencia en la Toma de Decisiones de la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato, durante el año 2011” elaborado por Wilman Sebastián Alejandro Sandoval, egresado de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 15 de Enero 2014

Para constancia firman



Dra. Lorena Llerena

PROFESOR CALIFICADOR



Dr. Marcelo Mantilla

PROFESOR CALIFICADOR



Eco. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORÍA

Quiero dedicar este trabajo:

A Dios porque me ha guiado a cada momento proporcionándome la fortaleza y la salud para continuar con mis sueños,

A mis Padres y Hermanos por enseñarme a encarar las adversidades sin perder nunca las esperanzas ni desfallecer en el intento.

Dedico de igual forma esta tesis a mi hijo Mateo quien es mi motor principal para seguir adelante, a mi esposa Ángeles quien me brinda su apoyo incondicional en buenos y malos momentos, por su amor brindado y por estar a mi lado siempre.

AGRADECIMIENTO

Antes que a todos quiero expresar mi agradecimiento principalmente a Dios por la oportunidad que me brinda cada día de ser mejor, y por permitirme alcanzar esta meta.

A mi familia que me ha dado todo su gran amor, apoyo y confianza en mis años de estudios.

A la universidad por acogerme y brindarme la oportunidad de superarme como profesional.

A todos los profesores que contribuyeron con su conocimiento, especialmente a mi tutora de tesis la Eco. María Elena Jerez, pues con su colaboración, me orientó en el transcurso de esta etapa de graduación.

A la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato, que me permitió realizar la presente Tesis aplicada a sus necesidades.

ÍNDICE GENERAL

A. PÁGINAS PRELIMINARES

Portada	i
Aprobación del tutor.....	ii
Autoría del proyecto.....	iii
Aprobación del tribunal.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice general de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de gráficos.....	xi
Resumen ejecutivo.....	xiv

B. CUERPO DEL INFORME

Introducción.....	1
-------------------	---

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1	Tema de investigación.....	3
1.2	Planteamiento del problema.....	3
1.2.1	Contextualización.....	3
1.2.2	Análisis crítico.....	7
1.2.3	Prognosis.....	9
1.2.4	Formulación del problema.....	9
1.2.5	Interrogantes.....	9
1.2.6	Delimitación de la investigación.....	10
1.3	Justificación.....	10
1.4	Objetivos	12
1.4.1	Objetivo general.....	12
1.4.2	Objetivos específicos.....	12

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes investigativos.....	13
2.2	Fundamentación filosófica.....	16
2.3	Fundamentación legal.....	17
2.4	Categorías fundamentales.....	21
2.4.1	Superordinación conceptual.....	21
2.4.2	Subordinación conceptual.....	22
2.4.2.1	Subordinación conceptual variable independiente.....	22
2.4.2.2	Subordinación conceptual variable dependiente.....	23
2.4.3	Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las Variables del problema.....	24
2.4.3.1	Marco conceptual de la variable independiente.....	24
2.4.3.2	Marco conceptual de la variable dependiente.....	40
2.5	Hipótesis	50
2.6.	Señalamiento de variables de la hipótesis.....	50

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1	Enfoque.....	51
3.2	Modalidad básica de la investigación.....	51
3.2.1	Investigación de campo.....	51
3.2.2	Investigación bibliográfica – documental.....	52
3.3	Nivel o tipo de investigación.....	52
3.3.1	Exploratoria.....	52
3.3.2	Descriptiva.....	53
3.3.3	Asociación de variables (correlacional).....	53
3.4	Población y muestra.....	54
3.4.1	Población.....	54
3.4.2	Muestra.....	54
3.4.3	Tamaño de la muestra.....	55

3.5	Operacionalización de variables.....	56
3.6	Plan de recolección de información.....	59
3.7	Plan de procesamiento de información.....	60
3.7.1	Análisis e interpretación de resultados.....	61

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1	Análisis de datos.....	62
4.2	Interpretación de datos.....	78
4.3	Verificación de hipótesis.....	79

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones.....	83
5.2	Recomendaciones.....	84

CAPÍTULO VI. PROPUESTA

6.1	Datos informativos.....	85
6.2	Antecedentes de la propuesta.....	86
6.3	Justificación.....	87
6.4	Objetivos.	88
6.5	Análisis de factibilidad.....	89
6.6	Fundamentación técnica.....	89
6.7	Metodología del modelo operativo.....	96
6.8	Administración de la propuesta.....	175
6.9	Previsión de la evaluación.....	176

C. MATERIALES DE REFERENCIA.

1.	Bibliografía.....	177
2.	Anexos.....	180

ÍNDICE DE TABLAS

Capítulo II

Tabla 2.1	Análisis vertical.....	34
Tabla 2.2	Análisis horizontal.....	35

Capítulo III

Tabla 3.1	Población.....	54
Tabla 3.2	Operacionalización de la V. Independiente.....	57
Tabla 3.3	Operacionalización de la V. Dependiente.....	58

Capítulo IV

Tabla 4.1	Aplicación de indicadores financieros.....	62
Tabla 4.2	Planificación financiera.....	63
Tabla 4.3	El análisis financiero evalúa el riesgo.....	64
Tabla 4.4	Las actividades empresariales.....	65
Tabla 4.5	El cálculos de indicadores financieros y su afectación En la toma de decisiones.....	66
Tabla 4.6	Las herramientas financieras inciden en la toma de Decisiones empresariales.....	67
Tabla 4.7	Se realiza análisis financiero en su empresa.....	68
Tabla 4.8	La empresa posee objetivos empresariales.....	69
Tabla 4.9	Realiza la empresa pronósticos o metas financieras.....	70
Tabla 4.10	Las funciones del personal son especificadas.....	71
Tabla 4.11	Evaluación del personal administrativo.....	72
Tabla 4.12	Conocimiento de metas y objetivos empresariales.....	73

Tabla 4.13 Calificación de la organización de la empresa.....	74
Tabla 4.14 Se diseña presupuestos anuales.....	75
Tabla 4.15 Preparación de proyectos o planes de financiamiento.....	76
Tabla 4.16 Resultados financieros.....	77

Capítulo VI

Tabla 6.1 Razones financieras.....	91
Tabla 6.2 Modelo operativo.....	97
Tabla 6.3 Análisis horizontal Balance General Consolidado.....	103
Tabla 6.4 Análisis horizontal Estados de Resultados Consolidados....	108
Tabla 6.5 Análisis vertical Balance General Consolidado.....	111
Tabla 6.6 Análisis vertical Estados de Resultados Consolidados.....	117
Tabla 6.7 Indicadores de liquidez.....	120
Tabla 6.8 Indicadores de endeudamiento.....	123
Tabla 6.9 Indicadores de rotación.....	125
Tabla 6.10 Indicadores de rentabilidad.....	129
Tabla 6.11 Balances año 2012.....	134
Tabla 6.12 Matriz factor Z.....	134
Tabla 6.13 Condición de tiempo de crédito.....	137
Tabla 6.14 Corte físico de inventarios.....	148
Tabla 6.15 Comparación de mayores auxiliares.....	148
Tabla 6.16 Costo del proyecto	176
Tabla 6.17 Plan de evaluación de la propuesta.....	176

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Capítulo I

Gráfico 1.1 Árbol de problemas.....	7
-------------------------------------	---

Capítulo II

Gráfico 2.1 Inclusión interrelacionados.....	21
Gráfico 2.2 Subordinación conceptual variable independiente.....	22

Gráfico 2.3 Subordinación conceptual variable dependiente.....	23
Gráfico 2.4 Las finanzas en la empresa.....	26
Gráfico 2.5 Ratios financieros.....	39

Capítulo IV

Gráfico 4.1 Aplicación de indicadores financieros.....	62
Gráfico 4.2 Planificación financiera.....	63
Gráfico 4.3 El análisis financiero evalúa el riesgo.....	64
Gráfico 4.4 Las actividades empresariales.....	65
Gráfico 4.5 El cálculo de indicadores financieros y su afectación En la toma de decisiones.....	66
Gráfico 4.6 Las herramientas financieras inciden en la toma de Decisiones empresariales.....	67
Gráfico 4.7 Se realiza análisis financiero en su empresa.....	68
Gráfico 4.8 La empresa posee objetivos empresariales.....	69
Gráfico 4.9 Realiza la empresa pronósticos o metas financieras.....	70
Gráfico 4.10 Las funciones del personal son especificadas.....	71
Gráfico 4.11 Evaluación del personal administrativo.....	72
Gráfico 4.12 Conocimiento de metas y objetivos empresariales.....	73
Gráfico 4.13 Calificación de la organización de la empresa.....	74
Gráfico 4.14 Se diseña presupuestos anuales.....	75
Gráfico 4.15 Preparación de proyectos o planes de financiamiento....	76
Gráfico 4.16 Resultados financieros.....	77
Gráfico 4.17 Regla de decisión de la hipótesis ji-cuadrado.....	81

Capítulo VI

Gráfico 6.1 Perspectiva del cuadro de mando integral.....	90
Gráfico 6.2 Componentes del control interno COSO.....	95
Gráfico 6.3 Variación caja-bancos.....	104
Gráfico 6.4 Variación cuentas y documentos por cobrar.....	105
Gráfico 6.5 Variación inventarios.....	105
Gráfico 6.6 Variación proveedores.....	106

Gráfico 6.7 Variación préstamos bancarios.....	106
Gráfico 6.8 Variación patrimonio.....	107
Gráfico 6.9 Variación ventas netas.....	109
Gráfico 6.10 Variación costo de ventas.....	109
Gráfico 6.11 Variación gastos administrativos y ventas.....	110
Gráfico 6.12 Variación utilidad ejercicio después de Partic. e Impts....	110
Gráfico 6.13 Análisis vertical disponible.....	112
Gráfico 6.14 Análisis vertical exigible.....	113
Gráfico 6.15 Análisis vertical realizable –inventarios.....	114
Gráfico 6.16 Análisis vertical activos depreciables.....	114
Gráfico 6.17 Análisis vertical pasivos corrientes.....	115
Gráfico 6.18 Análisis vertical total patrimonio.....	115
Gráfico 6.19 Análisis vertical costo de ventas.....	118
Gráfico 6.20 Análisis vertical utilidad en ventas.....	118
Gráfico 6.21 Análisis vertical total gastos administrativos y ventas.....	119
Gráfico 6.22 Modelo de solicitud de crédito de clientes Impoarsa.....	138
Gráfico 6.23 Modelo de carta por retraso de pago para clientes.....	140
Gráfico 6.24 Flujograma de procedimientos de crédito a clientes.....	142
Gráfico 6.25 Orden de pedido para inventarios.....	146
Gráfico 6.26 Flujograma de orden de pedido de compra inventarios....	151
Gráfico 6.27 Calendario de pagos Impoarsa.....	153
Gráfico 6.28 Análisis de cuentas por pagar proveedores.....	154
Gráfico 6.29 Programa de gastos por pagar.....	155
Gráfico 6.30 Cédula de pagos efectuados.....	156
Gráfico 6.31 Flujograma de generación Cta. por pagar proveedores...	159
Gráfico 6.32 Estrategia dinámica.....	160
Gráfico 6.33 Estrategia conservadora.....	161
Gráfico 6.34 Estructura de financiamiento Impoarsa.....	163
Gráfico 6.35 Intervención de todas las áreas de Impoarsa.....	174
Gráfico 6.36 Organigrama Estructural Impoarsa.....	174
Gráfico 6.37 Organigrama Funcional Impoarsa.....	175

RESUMEN EJECUTIVO

La realización del presente trabajo trata sobre el tema: “Los Indicadores Financieros y su incidencia en la Toma de Decisiones de la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato, durante el año 2011”. El desarrollo del tema se fundamenta en un análisis profundo de ideas y conceptos a través de la obtención de información documental financiera propia de la empresa e información bibliográfica de autores que están expuestos en la bibliografía del trabajo de investigación. Mediante la investigación de campo, y habiendo comprobado la hipótesis planteada; se concluyó mediante la encuesta empleando como instrumento el cuestionario que la empresa IMPOARSA, no aplica ninguna herramienta de análisis financiero que contribuya a conocer la situación económica actual de la empresa tomando decisiones administrativas financieras erróneas a más de obtener información financiera inconsistente e inoportuna. Así también se fundamenta en el analizar los principales aspectos financieros, análisis de la situación interna y externa de la empresa IMPOARSA y como estos factores inciden la toma de decisiones. Realizando un análisis financiero interno exhaustivo se corrobora falencias en el manejo y control de los recursos económicos de la empresa Impoarsa; basado en los resultados de la aplicación de Índices Financieros se propone un Modelo de Gestión Financiero a los puntos más críticos, que pretende mejorar la situación del ente, con la implementación de herramientas de análisis financiero, políticas y controles enfocados a los componentes más relevantes, para que a partir de ellas la empresa pueda tomar decisiones acertadas, basadas en información veraz y confiable, logrando mayores niveles de rentabilidad y crecimiento sostenido.

INTRODUCCIÓN

Toda empresa tiene la necesidad de realizar un Análisis a los Estados Financieros, y una de ellas es la empresa IMPOARSA que en la actualidad atraviesa mencionado problema pues la gestión administrativa contable y financiera lo realiza de acuerdo al criterio personal del propietario sin tomar en cuenta técnicas y procedimientos que ayuden al manejo adecuado los recursos que tiene la empresa, ya que al no poseer una herramienta financiera no es posible tomar decisiones acertadas para encaminar a la empresa de una manera adecuada.

Indudablemente se deben tomar decisiones acertadas y la aplicación de correctivos que mejoren la eficiencia operativa de la empresa, ya que estos correctivos no existen dando como resultado el estancamiento del giro del negocio. Por tanto, uno de los objetivos de esta tesis es generar soluciones prácticas y reales a los inconvenientes que actualmente se presentan.

Como objetivo primordial de esta tesis ha sido realizar una propuesta de Modelo de Gestión Financiera determinado en Indicadores Financieros como sistema de control que apunte a establecer políticas administrativas financieras a los principales componentes; adicionalmente se contribuye con la elaboración de un Modelo de Control Interno Administrativo Financiero y con la construcción de organigramas estructural y funcional.

La información que presenta en esta investigación está dividida en seis capítulos que se representa a continuación:

Capítulo I; Problema o Tema de Investigación, es el ámbito o la trascendencia del tema a nivel macro, meso y micro, pronosis, formulación del problema, justificación, y objetivos del problema a investigar.

Capítulo II, Marco Teórico, se desarrolló los antecedentes de la investigación, sus fundamentaciones filosófica y legal, contextualizaciones de las variables que constituyen el tema de la investigación.

Capítulo III, Metodología de la Investigación, comprende los tipos, y métodos de investigación científica, la población y la muestra del objeto de estudio, la Operacionalización de variables, y también el plan de recolección y procesamiento de la información,

Capítulo IV, Análisis e Interpretación de Resultados; tomando en cuenta el plan de recolección de información y aplicando la técnica de la encuesta empleando como instrumento el cuestionario, se recopiló la información y se procede a tabular y graficar los resultados obtenidos para facilitar el análisis e interpretación de resultados y verificación de la hipótesis planteada utilizando el método estadístico ji-cuadrado

Capítulo V, Conclusiones y Recomendaciones, basados en los resultados de las encuestas, se indican falencias las que se refleja en conclusiones y recomendaciones a la empresa mismas que se encuentra en el quinto capítulo.

Capítulo VI, Propuesta, se plantea una solución al problema investigado, en este caso es un “Modelo de Gestión Financiero basado en indicadores financieros que permita un adecuado análisis financiero y sirva de apoyo a la toma de decisiones en la empresa IMPOARSA” en el cual consta los antecedentes de la propuesta, justificación, objetivo general y objetivos específicos, su factibilidad, fundamentación científica y técnica, modelo operativo, luego la ejecución de la propuesta, administración de la propuesta, por último el monitoreo y la evaluación que permita tomar correctivos o mantener soluciones propuestos según sean necesario.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema de investigación

“LOS INDICADORES FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA IMPOARSA DE LA CIUDAD DE AMBATO, DURANTE EL AÑO 2011”

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. *Contextualización*

Contextualización macro

Las diferentes empresas existentes en el Ecuador forman parte esencial de la economía del país y su entorno actual se caracteriza por una gran competitividad en todos los mercados, las empresas buscan mantener una sostenibilidad que permita su éxito a través del tiempo mediante una buena gestión y decisiones administrativas acertadas reflejadas en los resultados económicos que busca cumplir la misión, visión y objetivos de las empresas para la cual fueron creadas.

En el país a partir del año 2006 se ha producido una serie de reformas a leyes, políticas sociales y principalmente en la economía mediante el reajuste de leyes económicas y la creación de nuevos impuestos, del cual su afectación ha sido trascendental en las distintas empresas ecuatorianas, según Análisis de información estadística (INEC, 2006)

El sector automotor en el Ecuador en el año 2011 tiene una participación muy importante en la economía del país por los ingresos que genera, se estima que el aporte por impuestos aplicados bordea los 400 millones de dólares, es fuente de numerosas plazas de trabajo llegando a alcanzar en el 2010 cerca de 25,000 puestos de trabajo en actividades directas e indirectas relacionadas a este sector (PROECUADOR, 2011)

En la actualidad las empresas comerciales dedicadas a la comercialización de partes y piezas de automotores se encuentran afectadas por la globalización y por los cambios internos del sistema en el cual ejercen sus actividades como por ejemplo el reajuste de los aranceles para las importaciones que afectan de una u otra forma la economía de las empresas y organizaciones del país.

La información financiera que posee una empresa conlleva a que se produzcan los Estados Financieros, esta información se ha convertido para los entes económicos en un Conjunto Integrado de Estados Financieros los mismos que se constituyen en una herramienta indispensable de análisis, expresan a demás la situación económica-financiera, resultados de sus operaciones y cambios en su situación empresarial. (ROBLES, 2012)

Contextualización meso

La oportunidad de crecimiento que existe en la provincia de Tungurahua y del incremento de pequeñas y medianas empresas es visible y latente, posicionándose en el mercado nacional como una provincia de servicios y de producción, es decir, netamente comercial contribuyendo así con el desarrollo socio-económico de la provincia y del país.

En el aspecto comercial la provincia de Tungurahua se ha transformado en un centro de acopio de las pequeñas y medianas empresas (PYMES),

y las comercializadoras de partes y piezas de automotores forman parte de este sector explotando al máximo la elevada demanda de consumidores y la baja oferta de dichos productos.

Según el Análisis de información estadística (INEC, 2006) la distribución porcentual Tungurahua es la cuarta provincia en la distribución de partes y piezas automotores aumentando del 4.7% en el año 2006, al 5.4% en el año 2007, formando con Pichincha, Guayas y Azuay las provincias con mayor distribución porcentual en los últimos años.

A nivel provincial la variación anual 2006/2007 de las ventas de artículos sin transformación más importante la provincia de Loja es la primera con el 56,7%, segunda Carchi con el 31,1%, tercera Azuay con el 22,4% y Tungurahua en el cuarto lugar con 22,1%. (INEC, 2006)

El crecimiento del parque automotor en la ciudad refiriéndose especialmente a vehículos grandes como buses, camiones, volquetas genera el aumento de consumidores en la adquisición de accesorios para el mantenimiento de sus vehículos; además que existen pocos negocios en la provincia dedicados a la distribución de repuestos para este tipo de automotores más conocidos como “vehículos pesados”.

Dentro de las fortalezas de las empresas es la correcta y oportuna información financiera que se disponga conjuntamente con la educada interpretación de estos datos pues es parte esencial para la correcta gestión de los administradores y de ahí la necesidad de la aplicación de un adecuado análisis financiero.

Contextualización micro

Para la presente investigación se consta con la oportunidad de utilizar el campo de investigación de Almacén de Repuestos Mercedes Benz

IMPOARSA dedicada a la venta de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores, misma que inicio sus actividades en el año 2006, fundada por el Ing. Edison Efraín Arias Sánchez actual propietario y gerente, almacén IMPOARSA está ubicado en al Av. Bolivariana y Paltacalo de la ciudad de Ambato.

Almacén de repuestos Mercedes Benz IMPOARSA es una empresa cuyo fin económico es la comercialización de repuestos para automotores pesados de marca “Mercedes Benz” mismos que hay en gran cantidad en la provincia permitiendo el desarrollarse y escalar posicionamiento en el mercado ofreciendo repuestos de la más alta calidad, fácil acceso al costo, con el propósito de satisfacer adecuadamente las necesidades y expectativas de sus clientes.

Almacén IMPOARSA forma parte de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), donde se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar, por consiguiente es vital el estudio de los Estados Financieros para analizar y comprender de forma general su situación actual frente a sus competidores.

La administración financiera se ha venido convirtiendo en un tema cada vez más importante para la empresa IMPOARSA, iniciando por conocer su trayectoria económica y entender estas variaciones y para estar en condiciones de participar de ellas se requiere de un buen conocimiento de principios de finanzas por parte de los administradores.

Los problemas financieros que tiene la empresa IMPOARSA al no poseer Indicadores Financieros, obliga a un análisis financiero empírico a los Estados Financieros al no relacionar el comportamiento de la empresa actual con años anteriores, y tener una referencia sobre la situación de la economía de la empresa que ayude a una correcta toma de decisiones, que conlleve al crecimiento y desarrollo sustentable de la organización.

1.2.2. Análisis Crítico

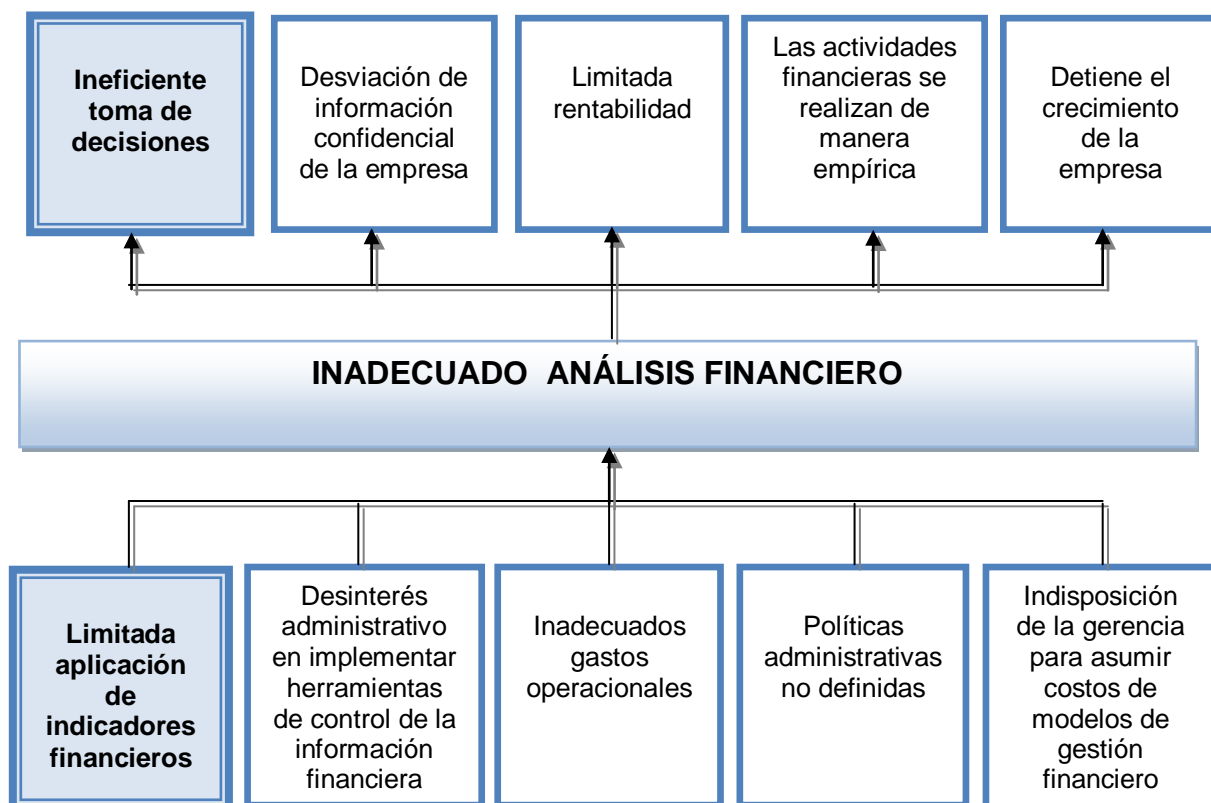


Gráfico 1.1: Árbol de Problemas
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

La aplicación de indicadores financieros permite un adecuado análisis financiero, hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración y tener una base apropiada para tomar decisiones acertadas con el fin que los administradores realicen un respectivo análisis financiero apoyado en indicadores financieros los que permitan tener una relación entre dos variables, es decir la comparación entre dos períodos económicos, tener un juicio cierto, predecir cambios futuros y aportar con criterios fiables para el futuro.

Otro factor importante que afecta a la empresa IMPOARSA es no contar con herramientas de control administrativo financiero, poniendo en riesgo

la información interna de la empresa, a más que la información sería inconsistente e inoportuna y que al realizar cualquier tipo de análisis los resultados serían irreales.

El modelo operativo que maneja la empresa no es apropiado, pues realiza gastos operacionales innecesarios debido a que las funciones que realizan los empleados especialmente en el departamento administrativo financiero no se encuentran establecidos de manera formal, esto impide evaluar al personal y si cumplen con las obligaciones encomendadas y si no lo hacen se estaría incurriendo en más gastos de operación afectando la rentabilidad de IMPOARSA.

La organización de una empresa parte desde el cumplimiento de políticas, normas y objetivos mismas que son establecidas en pro del crecimiento de la empresa y que ayuden que las actividades que se realicen, caso que no se da en la empresa IMPOARSA, el manejo adecuado de las finanzas de la empresa, al no contar con políticas definidas se está realizando las actividades de forma empírica realizando las acciones financieras por presentimiento o por la costumbre basados en hechos anteriores sin fundamentos o veraces que validen la gestión económica que los funcionarios realizan.

Los resultados de indicadores financieros y otras herramientas de análisis financiero son el punto de partida para la elaboración de modelos de gestión, controles internos y demás manuales convirtiéndose en la base legal de la empresa. La administración de IMPOARSA debería asumir los gastos o costos en la implantación de modelos de control o de gestión empresariales que sirvan de soporte acerca de las condiciones financieras de la empresa a demás que desarrolla a la empresa en herramientas de control, disciplinas financieras, responsabilidad institucional e involuntariamente fija políticas financieras permitiendo el crecimiento empresarial dentro del mercado en el que desenvuelve.

1.2.3. Prognosis

Al no contar con indicadores financieros el resultado inmediato son problemas administrativos realizando sus gestiones de manera empírica al no aplicar controles financieros y como consecuencia mal utilizando la economía, perdiendo liquidez y posicionamiento en el mercado.

No realizar un correcto y oportuno análisis financiero aumentaría el riesgo de subsistencia en el mercado, sobre endeudamiento empresarial, gastos innecesarios, mala toma de decisiones, manejo inadecuado de los recursos por baja previsión, involucrando acreedores, proveedores y clientes al no contar con la capacidad de cobrar y pagar sus obligaciones.

La ineficiente toma de decisiones tiene efectos muy perjudiciales sobre el bienestar de la empresa como en su liquidez, incurriendo en costos y recursos humanos innecesarios sin obtener resultados satisfactorios, baja productividad de la empresa, e impacto con los clientes perdiendo fuerza de crecimiento y sostenibilidad empresarial.

1.2.4. Formulación del Problema

¿Cómo inciden los indicadores financieros en la toma de decisiones administrativas financieras de la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato?

1.2.5. Interrogantes

¿De qué manera la aplicación de indicadores financieros ayudará a los administradores al correcto análisis financiero de la empresa?

¿En que se rigen los administradores de la empresa para la correcta toma de decisiones?

¿Cómo plantear alternativas de solución con la aplicación de indicadores financieros en el desarrollo de la empresa?

1.2.6. Delimitación de la Investigación.

- **Campo:** Contabilidad
- **Área:** Análisis Financiero
- **Aspecto:** Indicadores Financieros
- **Temporal:** El problema de investigación del período 2010-2012
- **Tiempo de investigación:** Entre Diciembre 2012 a Octubre 2013.
- **Espacial:** La presente investigación, se realizó en la empresa "IMPOARSA" Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Parroquia Huachi Loreto, Av. Bolivariana y Paltacalo s/n.

1.3. Justificación

El presente proyecto se justifica por la necesidad que tienen los administradores o gerentes de resolver problemas Administrativos y Financieros producto de factores externos e internos en el cual se desenvuelven las empresas.

Las Normas de Información Financiera Generalmente Aceptadas indican que todo a lo que se refiere la información financiera y como se refleja en los Estados Financieros y lo importante de esta información que sirva de guía y base para la toma de decisiones dentro de las empresas.

Este trabajo se ha realizado con la intención de aprender a identificar las formas de interpretación de los Estados financieros, a través de la aplicación de diferentes indicadores financieros que nos permitirá mejorar los resultados propuestos, tomar decisiones eficientes y a tiempo. Se proyecta que el presente trabajo se utilice como una herramienta de control y de análisis de los recursos económicos de almacén “IMPOARSA” y continuar así en pro del conocimiento financiero profesional de los administradores en la correcta toma de decisiones.

La realización de la investigación es factible pues cuenta con la apertura y el apoyo incondicional del propietario y empleados para la ejecución de la investigación de campo para recolección de la información general, financiera y administrativa; para aplicar los Indicadores financieros con el fin de verificar si están siendo utilizados correctamente los recursos económicos por parte de los responsables de las finanzas de la empresa.

El constante cambio en el mundo de los negocios ha influido para que las empresas deban tener una mayor competitividad para que de esta manera puedan subsistir y obtener rendimientos financieros de una manera ágil y oportuna, siendo su principal objetivo tomar decisiones previo un análisis de los estados financieros; factor que por desconocimiento o descuido ha perjudicado a las empresas conllevando a muchas al cierre de las mismas.

Los indicadores financieros sirven como herramientas de control que dará lugar a evaluar la gestión administrativa y financiera, la optimización de recursos económicos, humanos y tecnológicos se verá reflejada en la consecución metas y objetivos económicos-financieros que se deberán en obtener los mejores resultados de rentabilidad y el cumplimiento futuro de proyecciones que se planteen para años posteriores.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Analizar la aplicación de indicadores financieros con el propósito de establecer la incidencia en la toma de decisiones con la finalidad de mejorar la administración financiera y su correcto análisis económico de la empresa IMPOARSA.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Establecer la importancia de la aplicación de indicadores financieros con el propósito de contribuir a un adecuado análisis financiero.
- Analizar los factores que rigen a los administradores en la toma de decisiones financieras de la empresa IMPOARSA.
- Diseñar un Modelo de Gestión Administrativo Financiero basado en indicadores financieros para un adecuado análisis financiero que ayude a la correcta toma de decisiones en la empresa IMPOARSA.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos.

Luego de visitar y consultar en las bibliotecas de la facultad de Contabilidad y Auditoría se encontraron temas similares al problema de estudio de las cuales, se extrae las principales conclusiones de sus autores, se recolecto información bibliográfica, basada en las variables propuestas, de los textos seleccionados, se desprendió lo siguiente:

Tomando como referencia la investigación, de (GOXENS, 2007) “Los indicadores Financieros, son utilizados para mostrar las relaciones financieras que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la empresa, mientras que la administración del negocio es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y, como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de los eventos”

(RUBIO, 2007), en su libro “Manual de Análisis Financiero” menciona: “El análisis financiero es un proceso de reflexión, evaluar la situación financiera actual y pasada de la empresa, así como los resultados de sus operaciones, con el objeto de determinar del mejor modo posible, una estimación de la situación y los resultados futuros”.

Según (CÓRDOVA, 2007), indica “La administración financiera depende de tres factores importantes el Análisis financiero, que estudia y evalúa los conceptos y cifras del pasado de una empresa; la planeación financiera, estudia, evalúa y proyecta conceptos y cifras que prevalecerán

en el futuro de la empresa y; el control financiero, estudia y evalúa simultáneamente el análisis y la planeación financiera, para corregir las desviaciones entre cifras reales y proyectadas, para alcanzar los objetivos propuestos por la empresa, mediante la correcta toma de decisiones”.

(MAYORGA, 2011), en su tesis, “Los indicadores financieros y su incidencia en la toma de decisiones en la Empresa Municipal del Mercado Mayorista Ambato 2010” se extrae lo siguiente:

La metodología de investigación: “El énfasis en el análisis será cuantitativo, porque podrá medir y verificar la realidad existente en la empresa, y la valoración sobre los estados financieros basadas en técnicas experimentales aleatorias, test, análisis estadísticos multivariados, estudios de muestra, etc.”(p.37)

En su conclusión: “Los Indicadores Financieros plantean suministrar información fiable y adecuada sobre los estados financieros, desde el punto de vista del entorno externo, además de establecer áreas de responsabilidad para el control de cada de una de las actividades que realiza la empresa” (p.63)

(MORALES, 2011) en la tesis “La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Masllantas de la ciudad de Ambato” se hace referencia lo siguiente:

Objetivo: “Analizar la metodología financiera que utiliza la entidad con la finalidad de establecer estrategias empresariales para mejorar la eficiencia administrativa” (p.8)

Conclusión: “La Planificación Financiera implica la anticipación en el tiempo, posiciones futuras del comportamiento de los recursos financieros de la empresa. En esta anticipación del futuro no es necesario que a

posteriori las previsiones establecidas sean correctas, sino que posibilite la toma de decisiones anticipadas por parte de los administrativos, mediante el conocimiento actual del negocio a corto, medio y largo plazo”.

(EUGENIO, 2013) en su tesis “La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Incubandina S.A.” se extrae una conclusión y un objetivo de la propuesta:

Conclusión: “Después del estudio y análisis realizado en al empresa se determina que no se maneja indicadores de gestión y financieros ya que estos le permitirán conocer las falencias que se presentan en la organización en un periodo de tiempo corto” (p48)

Objetivo: “Recopilar información financiera que sirva como base de análisis para realizar la planificación financiera”

(ESTEVEZ), en su tesis. “La Toma de Decisiones y la organización del Trabajo” se presenta la siguiente conclusión:

“La mayoría de las organizaciones formulan sus metas, estrategias, políticas y procedimientos que orientan a la toma de decisiones y le dan forma a su plan de acción, proporcionando una dirección empresarial, al mismo tiempo que aseguran la coordinación formal de los recursos”.

En conclusión para que una toma de una decisión sea eficaz el gerente o administrador debe basarse en lo correcto y no por supuestos, pues tiene la responsabilidad del éxito final; pero si conoce las condiciones en la cual realiza su análisis financiero, apoyado de herramientas de estudio como los indicadores financieros que miden la situación actual de la organización, podrá distinguir entre lo que es acertado o equivocado y tomar las decisiones mas saludables para la empresa.

2.2. Fundamentación Filosófica.

Según (KUHN, 1962) citado por Herrera (2004) en su libro “La Estructura de la Revoluciones Científicas”, considera al paradigma como: “Un ejemplo o un esquema básico de interpretación de la realidad, que ha sido verificado por un proceso de investigación científica, aplicando leyes, teorías, modelos, métodos, técnicas e instrumentos de conceptos científicos.

La presente investigación tiene orientación cuantitativa donde el investigador compara, busca, sabe como buscarlo y lo que espera encontrar y realiza su trabajo de manera lineal y secuencial.

La investigación se fundamenta en el paradigma crítico - positivo, conocido también como positivista o neopositivista mismo que (MEZA, 2009) menciona de la siguiente manera:

“Positivista por que su objetivo último es predecir y controlar los fenómenos naturales desde un realismo crítico, se refiere a plantear nuevas soluciones a los problemas o defectos, se basa en el realismo ontológico es decir la realidad existe y se conduce de acuerdo con las leyes naturales y mecanismos inalterables”.

“Crítico pues si bien en el mundo real se mueve por causas naturales y, para los humanos es imposible percibirlo verdaderamente; de ahí que el investigador necesita ser crítico sobre su trabajo a causa de la fragilidad humana conectado con las corrientes filosóficas del realismo e idealismo”.

Para la presente investigación mediante la metodología a aplicar se determinada que es aceptable y factible, donde el investigador adopta una postura distante de prejuicios y otros factores que son excluidos automáticamente de la investigación que influyan en los resultados.

2.3. Fundamentación Legal.

Al examinar sobre qué normas está regido el manejo de la información financiera o de su correcta aplicación; se puede mencionar que ninguna norma o ley exige a las pequeñas o medianas empresas apliquen un modelo de gestión administrativa financiero. Sin embargo existen normas que se identifican con la investigación como las normas de calidad internacional ISO 9001-2000 que exigen a las empresas a medir sus procesos con indicadores cualitativos y cuantitativos. Así pues el presente trabajo investigativo se desenvolverá tomando como base normativa la que se detalla a continuación:

Ley de Régimen Tributario Interno, R. O. No. 242, 29 de diciembre de 2007, establece lo siguiente:

Capítulo VI Contabilidad y Estados Financieros: Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- (Reformado por el Art. 79 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007): “Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento”.

Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, R. O. No. 247, 30 de Julio de 2010. Decreto N° 430, en el Capítulo I.:

Art. 8.- Obligación de emisión de comprobantes de venta y comprobantes de retención.- Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de impuestos, a pesar de que el adquirente no los solicite o exprese que no los requiere.

Normas de Internacionales de Información Financiera (NIIF), vigente a partir del 1 de enero de 2006 reformadas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF).

Estas normas no rigen IMPOARSA, pero existen aspectos que lo relacionan cómo los objetivos de las NIIF que deriva principalmente las necesidades del usuario en general, las cuales dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad.

1. La información es cualquier tipo de declaración que exprese la posición y desempeño financiero de una entidad, siendo su objetivo esencial ser de utilidad al usuario general en la toma de sus decisiones económicas.
2. Son medio útil para la toma decisiones económicas en el análisis de alternativas para optimizar el uso adecuado de los recursos de la entidad.
3. Los estados financieros proporcionan elementos de juicio que permitan:
 - El comportamiento económico-financiero de la entidad.
 - La capacidad de la entidad para mantener y optimizar los recursos, obtener información de financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento y determinar la viabilidad como negocio en marcha.
 - **NIIF 3. Necesidades de los usuarios y objetivos de los usuarios**

Esta norma menciona; el propósito de los estados financieros surge de una necesidad de información, requerida por usuarios internos y externos en una entidad. El interesado primario, es la administración de la entidad y, en seguida, los interesados externos, que en las economías mas evolucionadas o en desarrollo, es inherentemente el público en general.

Esta NIIF también detalla con profundidad los objetivos de la información financiera basadas en las necesidades comunes de los usuarios. Consecuentemente, incorpora una sección donde identifica y describe las necesidades generales y comunes de los usuarios en general. Además, se analizan y puntualizan con mayor profundidad los requerimientos e exigencias de la información financiera de los distintos tipos de usuarios internos y externos para su toma de decisiones económicas.

- **NIIF 4. Características cualitativas de la información financiera**

Esta norma indica las características cualitativas son los requisitos que debe contenerla información financiera que contiene los estados financieros en fin de cumplir los objetivos y las necesidades de los usuarios.

Dichas características deben verse como un conjunto de cualidades que orienta la elaboración de información financiera, en la medida que establecen una guía para seleccionar métodos contables, para determinar la información a revelar o para establecer un formato bajo el cual presentarla, atendiendo el objetivo de proporcionar información financiera útil para la toma de decisiones.

- **NIIF 5. Elementos básicos de los Estados Financieros**

De acuerdo con la estructura de esta Norma su objetivo principal es establecer que la información financiera debe ser útil, verás y oportuna para la toma de decisiones por parte de una amplia gama de usuarios interesados como propietarios directivos y acreedores de la entidad.

Esta norma define elementos y componentes importantes direccionados a los estados financieros que logren la uniformidad de criterios en el reconocimiento contable, así de otros eventos que afecten la información

financiera, y también lograr que la información tenga un mayor grado de comprensibilidad, comparabilidad de la información financiera.

- **NIF 7. Presentación y revelación.**

Dicha norma se fundamenta e indica que los administradores son los responsables que la información financiera sea confiable, relevante, comprensible y comparable; para cumplir estas características deben aplicar las Normas de Información Financiera y mantener un sistema efectivo de contabilidad y control interno.

Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA), elaboradas por la Federación Nacional de Contadores del Ecuador (FNCE), adoptadas a partir del 1 de octubre de 1999.

IMPOARSA no está controlada por las NEAS, pero se mencionan aspectos que se relacionan con el tema de investigación como:

NEA 8, párrafo 6-7.- La información financiera prospectiva puede incluir estados financieros o uno o más elementos financieros y ser preparada:

a) Como una herramienta interna de la administración, por ejemplo, para ayudar a evaluar una posible inversión de capital;

b) Para su distribución a terceros, por ejemplo:

- Un prospecto para proporcionar información sobre futuras expectativas a inversionistas potenciales.
- Un informe anual para proporcionar información a los accionistas, organismos reguladores y otras partes interesadas.
- Un documento para la información de prestamistas que puede incluir, por ejemplo, presupuestos de flujos de efectivo

2.4. Categorías fundamentales

2.4.1. Superordinación conceptual

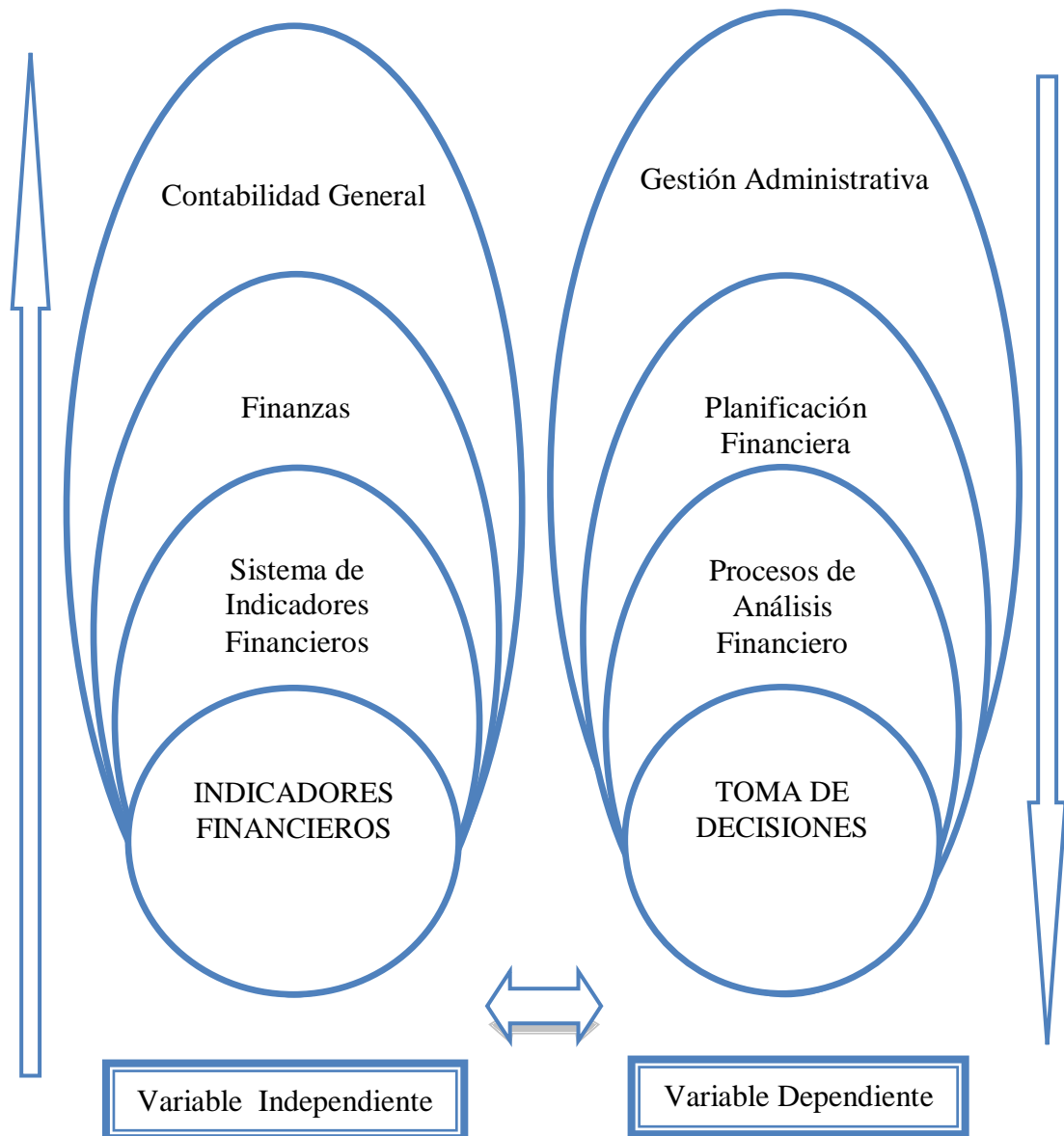


Gráfico 2.1: Inclusión interrelacionados
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

2.4.2. Subordinación conceptual

2.4.2.1. Subordinación conceptual variable independiente.

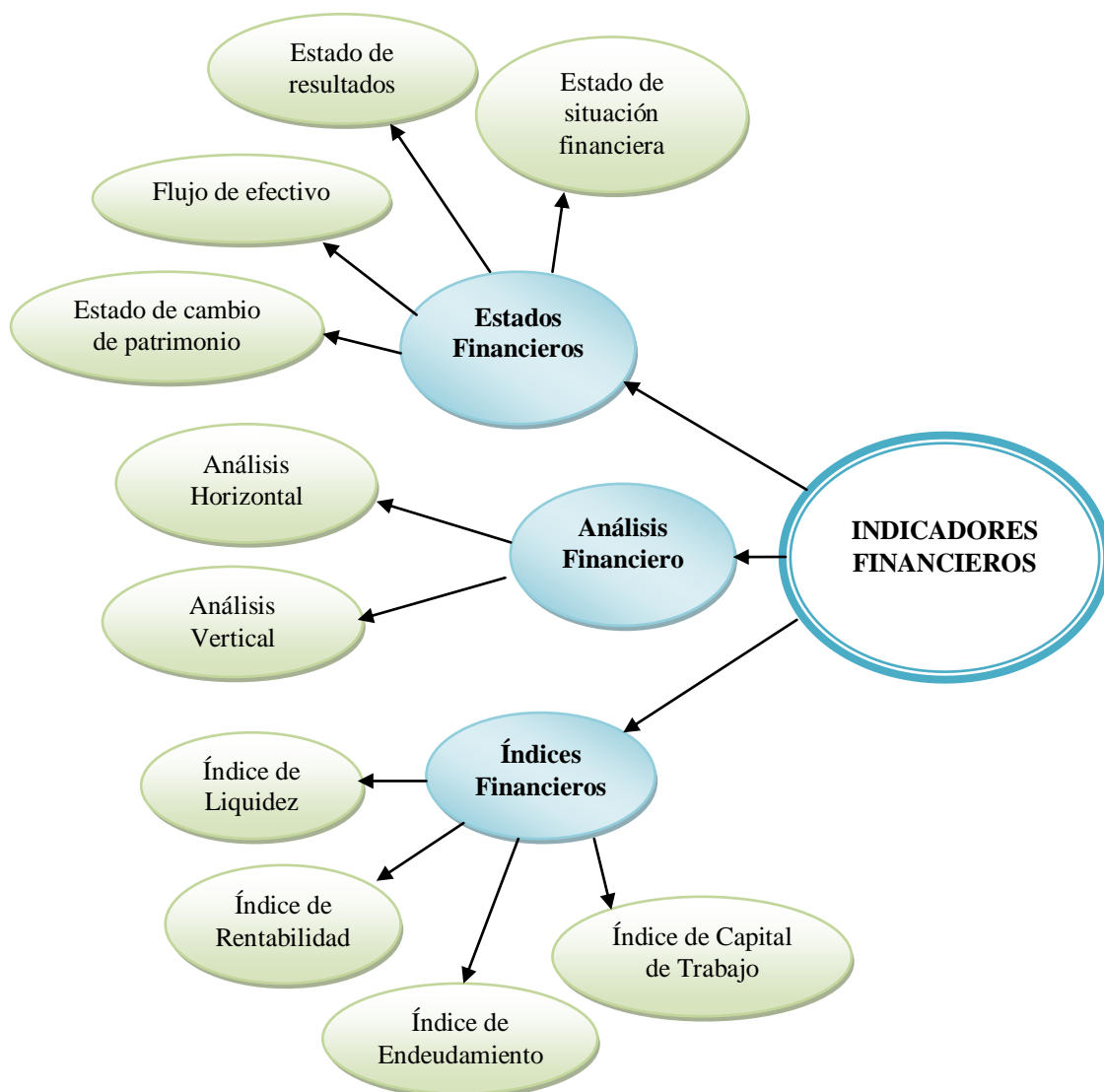


Gráfico 2.2: Subordinación Conceptual V. Independiente
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

2.4.2.2. Subordinación conceptual variable dependiente.

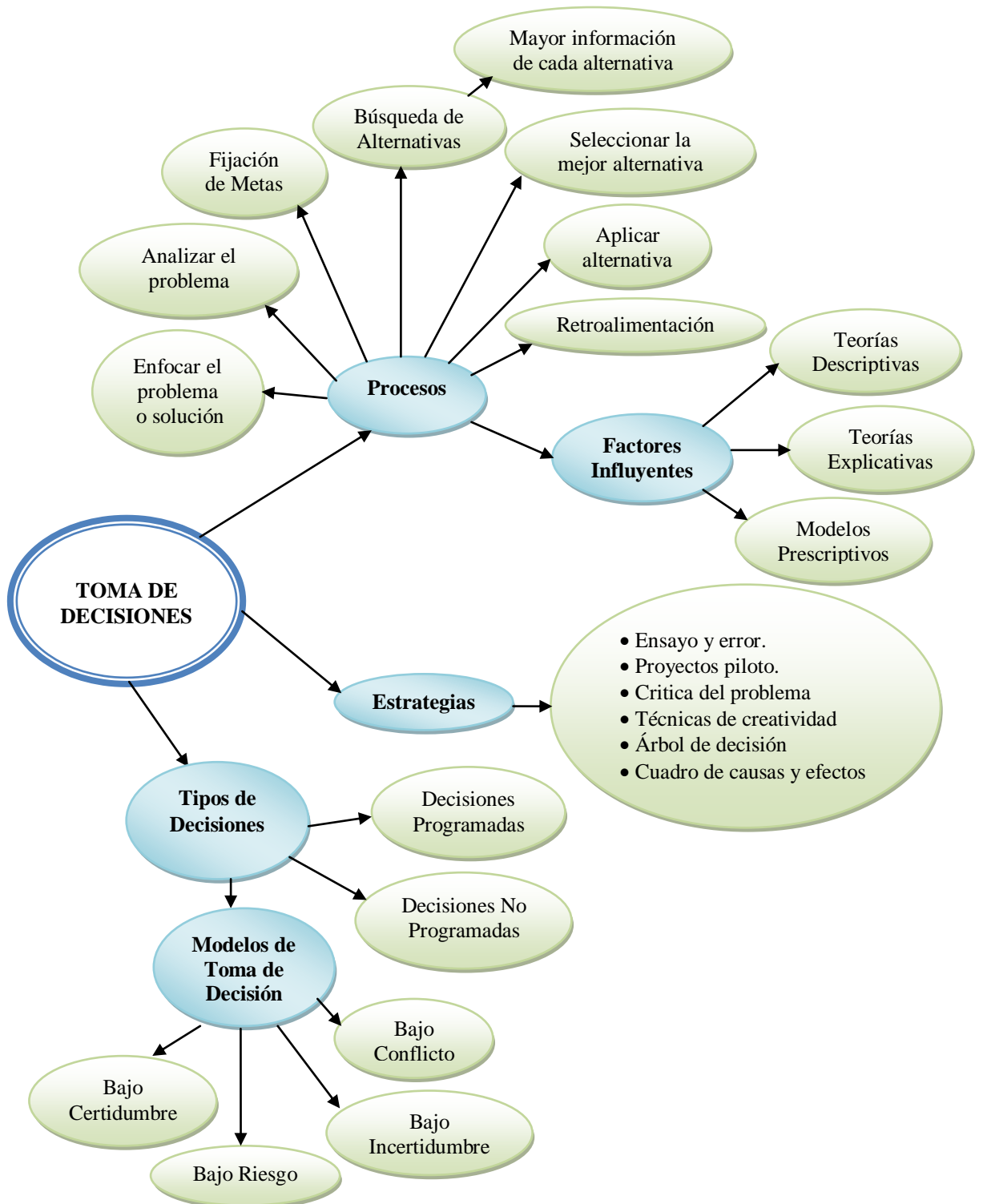


Gráfico 2.3: Subordinación Conceptual V. Dependiente
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

2.4.3. *Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema.*

2.4.3.1. Marco conceptual de la variable independiente.

1) Contabilidad General

Contabilidad general

Según (ORIOL, 2008:16-17), en su libro “Comprender la Contabilidad y las Finanzas” conceptualiza la contabilidad como: “Un sistema de información que identifica, mide y comunica información económica para facilitar, a los usuarios de la misma, el diagnóstico y la toma de decisiones”, Oriol también describe la Contabilidad Financiera como:

Contabilidad Financiera

“Es la obtención de información histórica sobre las relaciones económicas de la empresa con el exterior. La Información que proporciona esta contabilidad tiene como principal exponente en las cuentas anuales integradas, el balance de situación, la cuenta resultados, estado de cambio de patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo.”

Importancia.- A continuación se detallan las siguientes:

- Ayuda a cumplir con la legislación mercantil e impositiva de nuestro país de acuerdo a las actividades a la que se dedique la empresa.
- Registra las operaciones mercantiles llevadas por la organización.
- Informa la situación financiera de la empresa.
- Herramienta fundamental para la toma de decisiones en la entidad.

En conclusión la Contabilidad es la ciencia que proporciona información de hechos económicos, financieros suscitados en una empresa; apoyado en técnicas para registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos de dinero, transacciones y eventos, de forma continua, ordenada y sistemática, de tal manera que se obtenga información oportuna y veraz, sobre la marcha o desenvolvimiento del ente.

2) Finanzas

De la misma manera el autor (ORIOL, 2008), define a las Finanzas como: “Parte de la economía que estudia lo relacionado con la obtención de fondos y la inversión de los mismos”. Las finanzas tienen diversos objetivos entre los que se destacan los siguientes (19-20p)

- Proporcionar el máximo beneficio a los propietarios o accionistas.
- Operar con una liquidez saneada que permita cumplir con todos los compromisos de pago adquiridos.
- Adquirir un nivel riesgo adecuado a los intereses de la empresa.

El estudio de las finanzas está ligada con otras disciplinas, como la Economía, pero se enfoca especialmente en los recursos financieros y se basa en la utilización de la información financiera que es producto de la contabilidad y en indicadores macroeconómicos como tasa de interés, tasa de inflación, producto interno bruto (PIB), también en indicadores microeconómicos propios de la empresa como los indicadores financieros.

Usuarios de la Contabilidad y las Finanzas

Continuando con lo expuesto por el autor (ORIOL, 2008) menciona: “Gracias a la contabilidad y las finanzas, cualquier directivo de una empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que se saca provecho

de los puntos fuertes y la evolución previsible de la empresa, en definitiva, los usuarios de la contabilidad y las finanzas son entre otros:”

- Accionistas y propietarios
- Entidades de crédito.
- Proveedores
- Clientes
- Empleados, comités de empresa y sindicatos.
- Auditorias de cuentas
- Asesores
- Analistas financieros
- Administración publica
- Competidores.
- Inversores y potenciales compradores de la empresa.

En síntesis, existen distintas áreas ligadas a las finanzas como la contabilidad y la administración; en la primer caso la Contabilidad tiene una relación obliga pues los informes de los Estados Financieros proporcionan datos económicos, cifras contables y extracontables, en el segundo caso la Administración, partiendo del dinero y sus equivalentes; a continuación se presenta un gráfico de los procesos de las finanzas:

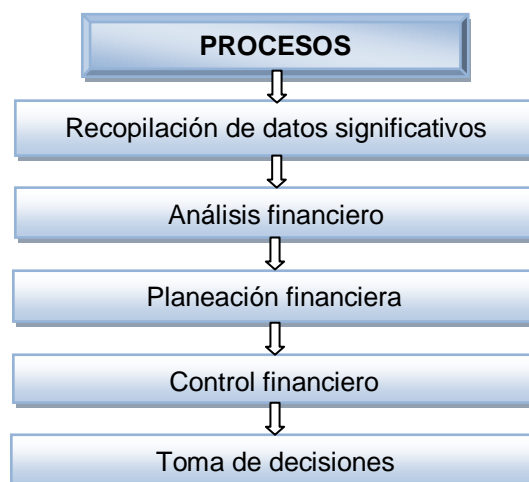


Gráfico 2.4: Las finanzas en la empresa
Fuente: Carlos Robles (2012:14) libro "Fundamentos de administración financiera"
Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

3) Sistema de Indicadores Financieros

Sistema

En forma global se entiende que un sistema es conjunto de partes o elementos organizados y relacionados que interactúan entre sí para lograr un objetivo, meta o metas comunes operando para ello sobre datos e información. En conclusión al hablar de un sistema, no se enfoca solo en lo referente a la informática o computadoras como generalmente se lo conoce, es así que de tal forma una organización u empresa es un sistema, cualquier cambio o alteración sobre determinados aspectos producirá irremediablemente efectos sobre el resto del sistema.

(HEREDIA, 2000) en su libro “Sistema de indicadores para la mejora y el control integrado de la calidad de los procesos” da referencia al sistema de indicadores como: “Todos los objetivos e indicadores el Sistema de Indicadores deben estar relacionados mediante relaciones causa-efecto. Está es el principal criterio para decidir si un indicador debe formar parte del sistema o no.”

Es decir que lo primero que se debe comprender que un sistema es la interrelación entre diversos sectores y procesos de la empresa. Analizar y pensar en función de estas relaciones es pensar en forma de orden o de manera sistemática; quedarse solo con índices financieros sin saber la razón de ellos no serían factibles, actualmente se requiere de un trabajo en equipo que involucre tanto la planificación, como las demás funciones administrativas o todas y cada uno de los sectores o áreas de la empresa.

Relación entre sistema financiero y la organización.

Para comprender la razón de ser de los estados financieros es necesidad entender analíticamente como las alteraciones y variaciones en los

diversos sectores de la organización, ya sea por cambios internos o externos se reflejan en los resultados económicos de la organización.

Por ejemplo, al conformar un presupuesto financiero este deberá tener en cuenta los diversos procesos y actividades que inciden y componen el funcionamiento organizacional. Por tal motivo no sólo tendrán que tenerse en consideración índices financieros, si no también los procesos operativos pues son fundamentalmente la razón de ser de los primeros.

A demás debe interrelacionarse el presupuesto financiero con las condiciones tanto previstas como reales, a los efectos de monitorear la evolución de tales indicadores y adoptar las medidas preventivas y reactivas apropiadas.

4) Indicadores Financieros

Concluyendo lo expuesto por (BRISEÑO, 2006) Los índices financieros es una herramienta de análisis y para el correcto manejo de los recursos económicos y tomar acertadas decisiones que lleven a la empresa al éxito, y al no contar con dichos indicadores la empresa podría enrumbarse en lo siguiente:

- La toma de decisiones se realizaría con un criterio basado en la experiencia o por la costumbre.
- No se realizarían presupuestos reales pues estos se basan en índices financieros.
- No existiría un análisis, ni comparación sobre información financiera histórica y actual sobre los movimientos operacionales de la empresa.
- Se desconocería la utilidad real que tiene la empresa sobre lo inversión o el financiamiento.
- No se conocería el área o departamento que necesita de mayor atención y dar los correctivos necesarios.

- Al no contar con índices financieros no se evaluaría el rendimiento del personal del área administrativa financiera.
- Los indicadores financieros son considerados en los planes estratégicos y objetivos de la empresa, al no contar con estos indicadores los resultados esperados pueden ser contraproducentes.

5) Estados Financieros

Como lo explica (PERDOMO, 2000) en la parte introductoria de su libro “Análisis e interpretación de estados financieros” dice: “Los estados Financieros son documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura; ó de los el resultados obtenidos en un período o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales”.

NEC 1: Presentación de Estados Financieros

Esta norma se basa en la **NIC 1 (1997)** y en la **NIC 5 (1994)**, establece la obligatoriedad de presentar dicho estado. El objetivo de esta norma es prescribir las bases de presentación de los Estados Financieros de propósito general, para asegurar la comparabilidad con los estados financieros de períodos anteriores de la misma empresa y con los estados financieros de otras empresas.

Basado en lo indicado anteriormente se puede decir que la contabilidad preparara información de carácter general sobre la economía de la entidad. Esta información es mostrada en: Estado de situación financiera, Estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo (EFE), notas, otros estados y material explicativo, que se identifica como parte de los estados financieros.

Contenido de los Estados Financieros.- Se en marcan en tres literales:

- a. Hechos registrados tales como: Compras, ventas, pagos, cobros, efectivo en caja, bancos, cuentas por cobrar, activos fijos, deudas, etc.
- b. Aplicación de principios contables como procedimientos, evaluaciones, supuestos, depreciaciones, amortizaciones, agotamientos, etc.
- c. Apreciaciones y juicios personales referente a: Cuentas incobrables, valuación de inventarios e intangibles, calificación de gastos capitalizables, vida útil de los activos fijos y su valor de rescate, etc.

Análisis a los estados financieros

(BERNSTEIN , 1996) en su libro: Análisis de los Estados Financieros, Teoría Aplicación e Interpretación” dice lo siguiente: “El análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y su tendencias, mostrados en una serie de estados financieros correspondientes a varios períodos sucesivos”.

Objetivos del análisis de estados financieros

- Capacidad para el cumplimiento de obligaciones.
- Solvencia y situación económica.
- Grado de suficiencia del capital de trabajo neto.
- Plazos de vencimiento de los pasivos.
- Situación financiera general.
- Grado de dependencia de terceros.
- Calidad y grado de las inversiones.
- Relaciones entre vencimientos y obligaciones y acreencias.

- Proporcionalidad del capital propio y de obligaciones.
- Rentabilidad del capital invertido.
- Adecuación del régimen de depreciaciones.
- Equilibrio económico general.

5.1) Estado de situación financiera

Tomando referencia a (PERDOMO, 2000) el estado de situación financiera se describe de la siguiente manera:

“Balance general, documento que muestra la situación financiera de una empresa; capacidad de pago; estado financiero que muestra el activo, pasivo y capital todas estas a una fecha fija, pasada, presente o futura, o bien. El balance general, como cualquier otro estado financiero, presenta el estado de conjugar hechos registrados en la contabilidad; así mismo convenciones contables y juicios personales” (p.7)

Es uno de los principales estados financieros el mismo refleja la situación patrimonial de la empresa, es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado.

Formas de presentación

Las formas de presentación más usuales del Estado de Situación Financiera son las siguientes:

- a. En forma de cuenta. Es la presentación más usual; muestra el Activo a la izquierda; el Pasivo y el Patrimonio al lado derecho.
- b. A manera de informe. Se presenta en forma vertical: primero el Activo, luego el Pasivo y por último el Patrimonio.

5.2) Estado de resultados o de pérdidas y ganancias

Este estado financiero permite determinar la utilidad o pérdida que obtiene la empresa en un periodo determinado generalmente un año. Se conforma principalmente de las cuentas de ingresos y egresos, de la diferencia de estos se obtiene el resultado (utilidad o pérdida),

Como hace referencia (ZAPATA, 2005) en su libro Contabilidad General: “El estado de Pérdidas y Ganancias o también llamado estado de resultados nos muestran los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final ya sea de ganancia o de pérdida. Resume también un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un período determinado. El estado de resultados es dinámico, pues expresa en forma acumulativa cifras de ingreso, costos y gastos resultantes en un período”.

Partes del Estado de Resultados

- Encabezamiento: Formado por la razón social o nombre de la empresa, nombre del estado, con fecha inicial y final del período al que corresponde el estado de resultado.
- Cuerpo o contenido: Presenta todas las cuentas de rentas, costos y gastos debidamente clasificadas y ordenadas, con el fin de establecimiento los tipos de utilidad o pérdida

5.3) Estado de flujos de efectivo

La **Norma Internacional de Contabilidad: NIC N° 7 Estados de Flujos de Efectivo (1992)**, indica que la información acerca de los flujos de efectivo es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las necesidades de liquidez

que ésta tiene. Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la entidad tiene de generar efectivo y sus equivalentes, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

El objetivo de esta Norma es exigir a las Empresas que suministren información acerca de los movimientos retrospectivos en el efectivo y los equivalentes de efectivo que posee, mediante la presentación de un estado de flujos de efectivo que clasificados según que procedan de actividades de operación, de inversión y de financiación.

5.4) Estado de cambio de patrimonio

La Norma Internacional de Contabilidad NIC 1, menciona al Estado de Cambios en el patrimonio, donde su objetivo es dar una visión completa de la situación inicial del patrimonio neto de la empresa, y de los componentes que la integran, de las variaciones experimentadas para cada uno de ellos a lo largo del ejercicio que se estudia y cuál es la situación a la que se llega al final del período considerado.

Es decir que es otro estado financiero de suma importancia pues refleja el saldo inicial, el movimiento y el saldo final de cada una de las cuentas que conforman el patrimonio, y permiten conocer la variación durante el período contable del capital, las reservas, las utilidades, entre otras.

Partes del Estado de cambios en el Patrimonio

- Encabezamiento: Formado por la razón social de la empresa, el nombre del estado financiero y la fecha inicial y final del período correspondiente.
- Cuerpo o contenido del Patrimonio: El capital es el aporte del propietario, los socios o los accionistas.

6) Análisis Financiero

(LÓPEZ A. E., 2006) define y clasifica así: “Los métodos de Análisis Financiero constituyen técnicas específicas que permiten conocer el efecto de las transacciones de la entidad sobre su situación financiera y resultados. Ahora bien, los métodos de análisis se fundamentan en la comparación de valores, los cuales pueden ser verticales u horizontales”

6.1) Análisis vertical

Se lo denomina también estático ya que se aplica a un mismo estado financiero, estableciendo comparaciones entre sus mismas partidas, verticalmente. Es decir, que el análisis vertical consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base.

Ejemplo:

CAJA	3.200	$3.200/22.300*100$	14.35	%
BANCOS	4.500	$4.500/22.300*100$	20.18	%
CUENTAS POR COBRAR	1.800	$1.800/22.300*100$	8.07	%
ACTIVOS FIJOS	12.800	$12.800/22.300*100$	57.40	%
TOTAL ACTIVO	22.300		100	%

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

En el ejemplo mostrado en la tabla podemos observar que del total de los activos un 57.40% pertenece a los activos fijos es decir mas de la mitad del total de activos, y que en activos disponibles es decir entre caja y bancos 14.35% y 20.18% respectivamente y, ventas a crédito con 8.07%.

Como se puede observar se cumple con el objetivo del análisis vertical pues se realiza comparaciones entre partidas dentro mismo estado financiero y la gerencia o los administradores sabrán que partida necesita mayor atención y tomar los correctivos necesarios si así lo amerita.

6.2) Análisis horizontal

En el análisis horizontal se busca determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un período respecto a otro, para determinar así cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en período determinado, permitiendo así determinar si el comportamiento de la empresa en período fue bueno, regular o malo. Es decir que este método consiste en la comparación de varios Estados Financieros consecutivos, partida por partida, en una forma correlativa horizontal. **Ejemplo:**

CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Caja	10,000	12,000	2,000	20%
Bancos	20,000	15,000	-5,000	-25%
Inversiones	15,000	25,000	10,000	66.67%
Clientes	5,000	14,000	9,000	180%
Inventarios	30,000	15,000	-15,000	-50%
Activos Fijos	40,000	60,000	20,000	50%
Total Activos	120,000	141,000	21,000	17.5%
Proveedores	20,000	35,000	15,000	75%
Impuestos	15,000	5,000	-10,000	-66.67%
Provisiones	10,000	10,000	0	0%
Total Pasivo	45,000	50,000	5,000	11.11%
Aportes	50,000	50,000	0	0%
Reservas	10,000	15,000	5,000	50%
Utilidad	15,000	26,000	11,000	73.33%
T. Patrimonio	75,000	91,000	16,000	21.33%

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Los resultados obtenidos nos permiten identificar claramente cuales han sido las variaciones de cada una de las partidas del balances de cada año, y posteriormente determinar las causas de estas variaciones y los posibles beneficios o consecuencias derivadas de las mismas.

El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y los distintos índices financieros para obtener información financiera correcta.

7) Índices Financieros.

(BRISEÑO, 2006) en su libro “Indicadores Financieros” menciona:

“Los indicadores financieros fácilmente explicados es una excelente herramienta para los que nos estamos iniciando en los asuntos financieros de las compañías y probablemente sea también un apoyo para los que, ya adentrados en las esferas directivas financieras, busquen una referencia para tomar una decisión”(p.4)

Briseño indica fórmulas y clasifica los índices financieros explicándolos claramente de los que se muestran a continuación:

7.1) Indicadores de liquidez

Este indicador sirve para medir la capacidad de que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo (pasivos corrientes). Los indicadores que más se utiliza en este análisis son los siguientes:

7.1.1) Razón circulante

Conocida como razón corriente, mide las disponibilidades de la empresa a corto plazo, para afrontar sus obligaciones también a corto plazo.

Su fórmula es:
$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

7.1.2.) Razón de ácido o prueba ácida

Este indicador mide la capacidad de una empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias (inventarios), es decir básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación pueda tener, diferente a los inventarios.

Su fórmula es: $\text{Razón de ácido} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$

7.2) Índice de rentabilidad.

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucrativita, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

7.2.1) Margen operacional

La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas.

Su fórmula es: $\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$

7.2.2) Rentabilidad neta de ventas (Margen neto)

Este índice muestra la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.

Su fórmula es: $\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$

7.2.3) Rentabilidad operacional del patrimonio

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

Su fórmula es: $\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$

7.3) Índice de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento o de solvencia se refieren a la capacidad de una empresa para cubrir tanto sus obligaciones a largo plazo a su vencimiento como sus costos e intereses; dentro de los cuales tenemos:

7.3.1) Endeudamiento del activo

Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir que está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

Su fórmula es: $\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$

7.3.2) Endeudamiento patrimonial

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa.

Su fórmula es: $\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$

7.3.3) Endeudamiento del activo fijo

El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo del indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

Su fórmula es:
$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto tangible}}$$

7.4) Índice de capital de trabajo

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo. Se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados.

Su fórmula es:
$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Ratios financieros

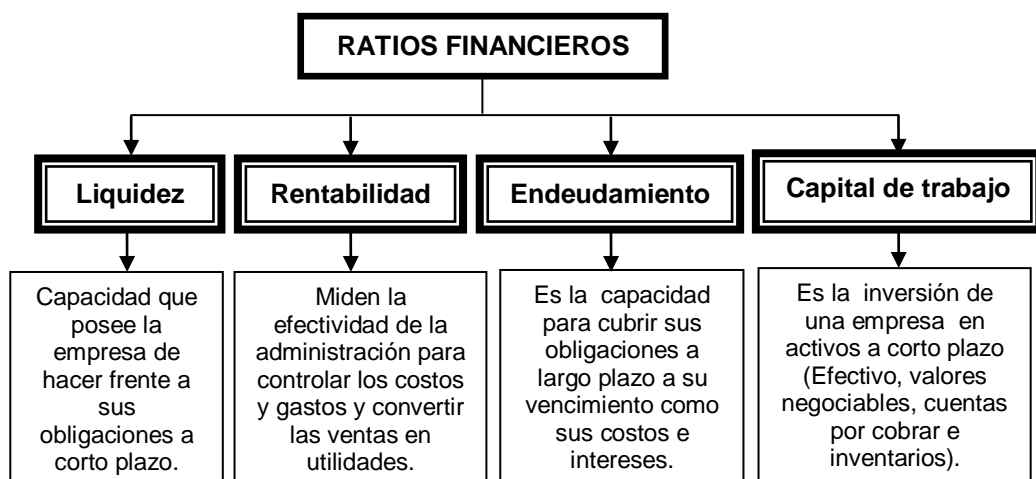


Gráfico 2.5: Ratios Financieros

Fuente: Hugo Briseño (2006), libro "Indicadores Financieros"

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

2.4.3.2. Marco conceptual de la variable dependiente.

8) Gestión Administrativa.

(HUERTAS, 2008) define: “La administración es ejecutada a través de la gestión Administrativa la podemos analizar como una disciplina importante y universal fundamentado en el desarrollo de procesos cuya disciplina acumula conocimientos que incluye principios científicos, teorías, entre otros elementos que finalmente dependen de la capacidad y de la destreza de los profesionales en gestión administrativa para aplicarlos en las organizaciones” e indica objetivamente lo siguiente:

- La administración se aplica a todo tipo de empresa u organización.
- El éxito de un organismo depende de su buena administración.
- Una adecuada administración eleva la productividad.
- La eficiente técnica administrativa promueve y orienta el desarrollo.
- En los organismos grandes la administración es esencial. En la pequeña y mediana empresa la única posibilidad de competir es aplicando la administración.

La profesora (CIFUENTES, 2011) mediante una publicación sobre la Gestión Administrativa, indica la existen cuatro elementos importantes que son:

1. Planeación.- Implica que los gerentes piensen con antelación en sus metas y acciones, y que basan sus actos en algún método, plan o lógica y no en corazonadas.
2. Organización.- Es el proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización.

3. Ejecución.- Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales.
4. Controles.- El proceso para que las actividades reales se ajustan a las actividades planificadas, el gerente debe estar seguro de los actos de los miembros de la organización que la conducen hacia las metas establecidas.

Importancia de la gestión administrativa

En conclusión: La importancia de la gestión administrativa, es un proceso en el cual comprende funciones y actividades que los administradores deben llevar a cabo para lograr los objetivos de la organización. La supervisión de las empresas está en función de una administración efectiva; en gran medida la determinación y la satisfacción de muchos objetivos económicos, sociales y políticos descansan en la competencia del administrador.

9) Planificación Financiera.

(MAQUERDA, 1992) describe la importancia de la planificación financiera a continuación:

“La importancia de la gestión financiera en las tareas diarias de la empresa y la complejidad creciente de la toma de decisiones financieras, en el entorno de la dirección empresarial, existe una especialización por parte de los gestores de las organizaciones y un análisis de las interrelaciones existente entre la planificación financiera” (p.117)

La necesidad de una adecuada Planificación Financiera de todas las actividades y áreas de la empresa contribuirá sin duda al éxito

empresarial. La planificación financiera deberá concretarse en una serie de planes financieros y estos unidos con el plan de la empresa.

10) Procesos de Análisis Financiero

(GIL, 2004), expresa: “Realizar el diagnóstico y pronóstico de la situación económico-financiera de una empresa no resulta una tarea fácil. Son muchas las variables a tener en cuenta y no menos los inconvenientes que el analista enfrenta a lo largo del análisis permitiendo avanzar en un propósito final y poder elaborar un informe adecuado a las necesidades de los distintos usuarios.”

Así, dentro del proceso de análisis financiero e identificar las fases fundamentadas en (GIL, 2004) se puntualiza a continuación:

10.1) Fases del proceso de análisis

- a) Identificación de la empresa objeto de estudio.-** Lo cual supone recoger datos relativos de las actividades desempeñadas, estructura de la propiedad, edad de la empresa, antecedentes de la entidad, documentos de la situación financiera, etc.
- b) Selección de las variables.-** El analista debe seleccionar minuciosamente las variables que midan el mejor aspecto o aspectos empresariales que pretende analizar.
- c) Búsqueda y obtención de la información.-** Recoger la información necesaria que nos permita calcular el valor de dichas variables de la manera mas eficiente y ordenada como sea posible.
- d) Evaluación de la información.-** La información obtenida en la etapa anterior debe ser contrastada y verificada. Para ello es preciso

consultar fuentes de información distintas a las utilizadas para su obtención y revisar los informes emitidos por especialistas.

- e) Preparación de la información para el análisis.-** Someter la información a un proceso de transformación y aplicar los ajustes, reclasificaciones que se considere oportunos con el fin de disponer información confiable y oportuna.
- f) Aplicación de técnicas.-** La técnica o técnicas que el analista que considere en cada momento más apropiadas para la consecución del objetivo propuesto (análisis de liquidez, solvencia, rentabilidad, etc.)
- g) Análisis e interpretación de resultados.-** La información debe ser analizada e interpretada con el fin de que resulte de utilidad para el decisor que ha solicitado los servicios del analista.
- h) Redacción de la información.-** Los resultados obtenidos, y convenientemente interpretado y reflejado en conclusiones parciales, deben presentarse en un informe detallado e incluir la conclusión final.

10.2) Herramientas del análisis financiero

- a)** Las matemáticas financieras
- b)** Los estados financieros básicos de la empresa
- c)** Información del sector en el cual se desenvuelve la empresa.
- d)** Información del mercado en el que opera la empresa
- e)** Información sobre productividad de la empresa.
- f)** Análisis micro y macroeconómico en donde está ubicada la empresa.
- g)** Estudios similares anteriores

Análisis interno y Análisis externo

Según (ORTÍZ, 2011) manifiesta: “De acuerdo a la ubicación del analista dentro o fuera de la empresa y al acceso a la información detallada y minuciosa de la empresa, se dice que el análisis financiero se divide en interno y externo”.

Análisis interno.

“Tiene lugar cuando el analista tiene acceso a libros y registros detallados de la empresa y puede comprobar por sí mismo toda la información relativa al negocio, en sus partes financieras y no financieras. Este análisis puede ser requerido por la administración de la empresa, por algunos inversionistas de ciertas compañías u otros organismos con capacidad legal para exigir detalles y explicaciones sobre la información”

El análisis externo

“Es aquel en el cual el analista no tiene acceso a la totalidad de la información de la empresa y por consiguiente el analista depende de la poca información que se le suministre o encuentre publicada, a partir de la cual deben hacer la evaluación y extraer sus conclusiones como son los bancos, los acreedores en general y algunos inversionistas”

11) Toma de decisiones.

La toma de decisiones es definida por (BONINI, 1986) “Como la selección de un curso de acción entre distintas alternativas. Si el proceso de toma de decisiones se diera en condiciones ideales se podría hablar de la toma racional de decisiones”.

Delegación en la toma de decisiones

Los gerentes están constantemente enfrentándose a situaciones en las que deben tomar decisiones, en escaso tiempo, una decisión correcta, económica y que sea la mejor para la organización. Es por esto que es necesario que algunas decisiones sean tomadas por los gerentes y otras, sin embargo, puedan ser delegadas por estos a otros integrantes de la organización.

La persona como tomadora de decisiones

Quien toma decisiones está inmerso en alcanzar objetivos, tiene preferencias personales y determina estrategias para obtener resultados. La preferencia de un individuo para asumir un riesgo es inversamente proporcional a la magnitud del compromiso que involucra la decisión.

12) Procesos de la toma de decisiones

No existe un método único para tomar decisiones (GALATT, 1991) señala un proceso en el cual identifica las siguientes etapas:

12.1) Enfocar el problema o solución.- Una organización presenta muchos o un gran número de problemas; para lo cual sería bueno realizar una escala de valor en cuanto a el nivel de estas dificultades, el caso de escoger aquel inconveniente que más afecte la organización como tal y resolverlo.

12.2) Analizar el problema.- Ya escogido el problema debe realizarse el análisis del problema, verificando las áreas que éste está atacando, las futuras consecuencias y hasta el momento cómo se está manipulando el inconveniente.

12.3) Fijación de metas.- Se debe crear una meta, como dice David Campbell “si no sabe a dónde va, probablemente terminará en algún otro lugar”, “si siempre se sabe hacia donde se va, jamás llegará a estar en un lugar distinto”.

12.4) Búsqueda de alternativas.- Buscar alternativas genera costos e inversión en tiempo; pero para dicho sistema propuesto, será más óptimo tener gran cantidad de elementos de selección.

12.4.1) Mayor información de cada alternativa.- La información no siempre es fiable con frecuencia la información es deficiente, incompleta, incierta, irrelevante, subjetiva, y jamás independiente de los valores, sean los de usted o los de otras personas.

12.5) Seleccionar la mejor alternativa.- Utilizando debidamente la información conseguida sobre las alternativas; selecciónese aquella que más se adapte al problema.

12.6) Aplicar alternativa.- En muchos casos las alternativas escogidas no son las más óptimas, para ello debemos remitirnos entonces al paso número cinco (5) y seleccionar una nueva alternativa.

12.7) Retroalimentación.- Es necesario iniciar nuevamente el proceso (retroalimentación); y ubicar aquel problema que en consecuencia sea el siguiente en grado de afección a la organización.

13) Factores influyentes

Existen factores que fundamentan el comportamiento de las personas tales como el estado del desarrollo moral, de ahí que existen tres factores fundamentales que influyen e impactan en el proceso de toma de decisiones fundamentadas en (GALATT, 1991) estos son:

13.1) Teorías descriptivas.- Consta de los intentos para describir los procesos cognoscitivos, efectivos y de comportamiento que llevan a cabo los individuos al tomar decisiones.

13.2) Teorías explicativas.- La más ambiciosa es la que busca explicar esos procesos y, por lo tanto, proveer bases para predecir, y por lo menos potencialmente controlar y manipular.

13.3) Modelos prescriptivos.- Proporcionan lo que llamamos ideas fundamentales que tendrán efecto para mejorar la toma de decisiones que realizan los individuos. Las teorías psicológicas refieren la racionalidad de los procesos que el individuo interviene

14) Estrategias

Las estrategias frente a las problemáticas organizacionales, vienen a brindar espacios de alternatividad para que la toma de decisiones sea la más idónea al momento de enfrentar situaciones adversas que necesiten soluciones prácticas. Existen diversas estrategias para tomar decisiones, que siguiendo clasificación de (GALATT, 1991), que propone a continuación:

- **Ensayo y error.-** Significa que ha empleado una solución por intuición. Se considera este método pobre para la solución de problemas, aunque es efectivo ya que surge de la experiencia.

- **Proyectos piloto.-** Supone la experimentación con ensayos limitados. Los proyectos pilotos se proponen en una experiencia concreta para probar una solución alternativa y observar si habrá mayores problemas antes de hacerla extensiva. Son similares a proyectos de investigación.

- **Crítica del problema.-** Ocurre en situaciones de uno a uno, es un ejemplo cuando una responsable de unidad o la directora hablan con diferentes personas para determinar cuáles son los hechos y las soluciones potenciales que pueden utilizarse.

- **Técnicas de creatividad.-** Incluyen sesiones de tormenta de ideas, donde un grupo se reúne para ejercicios de pensamiento libre. Las técnicas de creatividad se utilizan para generar soluciones, ideas y pensamientos enfocando el problema con libertad y evitando prejuicios.

- **Árbol de decisión.** Es un modelo gráfico que muestra por anticipado las opciones, los resultados y los riesgos. El árbol se inicia por la izquierda y fluye hacia la derecha, se coloca una cuestión o problema y la posibles opciones se convierten en troncos que se ramifican, y así sucesivamente. A cada cuestión se la dirige por un trayecto que se va mostrando en el árbol de decisión, de esta manera quedan fuera unas alternativas y se configura una línea de decisión.

- **Cuadro de causas y efectos.** Los cuadros de dos columnas son figuras utilizadas para identificar las posibles causas en la producción de problemas. Las figuras van de izquierda a derecha con una línea horizontal a la mitad que termina en el resultado y se coloca el proceso principal. Todos los procesos que participan se indican con diagonales que a su vez tienen ramificaciones que indican otros procesos que alimentan cada diagonal.

15) Tipos de decisiones

(DAFT, MARCIC, 2006) mencionan “Una decisión es una elección que se hace a partir de las alternativas disponibles”. Es decir todo buen administrador, posee como teoría y reconoce dentro de la práctica que los diferentes problemas requieren diferentes soluciones. Tomar una decisión

comienza por decidirse entre Decidir o No Decidir por algo, de ahí que surjan decisiones programadas (las de rutina) y no programadas (las extraordinarias o sin precedentes) como lo indican (DAFT, MARCIC, 2006: 186-187) a continuación:

Decisiones programadas.

“Decisión que se toma en respuesta a una situación que ha ocurrido con la frecuencia suficiente para dar lugar al desarrollo de reglas de decisión y a su aplicación en el futuro”. Este tipo de decisiones se toma de acuerdo a reglas, políticas o procedimientos previamente acordados.

Decisiones no programadas

“Decisión que se toma en respuesta a una situación que es única, está deficientemente definida y muestra una notoria falta de estructura, la que tiene importantes consecuencias para la organización”.

16) Modelos de toma de decisión

Modelo de toma de decisiones según (AMAYA, S.A.):

16.1) Toma de decisiones Bajo Certidumbre.- Se pueden predecir con certeza las consecuencias de cada alternativa de acción entonces si se tiene una tarea de toma de decisiones bajo incertidumbre.

Ejemplo: “Si esta lloviendo, ¿deberá llevarse un paraguas? Ya sea que se lleve o no el paraguas, las consecuencias son predecibles”.

16.2) Toma de decisiones Bajo Riesgo.- Incluye aquellas decisiones para las que las consecuencias de una acción dependen de algún evento probabilístico. Existen decisiones administrativas que se catalogan como la toma de decisiones bajo riesgo”. ejemplo: ¿Deberá ofrecerse más para obtener un contrato?

16.3) Toma de decisiones bajo Incertidumbre.- Parecida a la toma de decisiones bajo riesgo, con una diferencia importante. Ahora no se tiene conocimiento de las probabilidades de los eventos futuros, no se tiene idea cuan posibles sean las diferentes consecuencias.

16.4) Toma de decisiones bajo Conflicto.- Es la última de las cuatro categorías. Aquí se tienen aquellos casos de toma decisiones bajo incertidumbre en los que hay un oponente. Las probabilidades de los eventos no solo se desconocen; están influenciadas por un oponente cuya meta es vencer. Ejemplos: Béisbol, fútbol, la guerra.

2.5. Hipótesis.

Con la presente investigación se pretende demostrar que:

Los indicadores financieros inciden significativamente en la toma de decisiones de la Empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato.

2.6. Señalamiento de variables de la hipótesis.

- **Variable independiente:** Indicadores financieros
- **Variable dependiente:** Toma de decisiones
- **Unidad de observación:** Empresa “IMPOARSA”
- **Términos de relación:** Incide

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Enfoque

Por la naturaleza de las variables del problema formulado, la investigación será basará en el paradigma cuantitativo, porque podrá medir y verificar la realidad existente en la empresa mediante la recolección y análisis de datos planteadas en preguntas de investigación y probar la hipótesis que se estableció previamente.

Compartiendo el pensamiento de (HERNANDEZ, 2006) sobre el enfoque cuantitativo indica “Utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población”

3.2. Modalidad Básica de Investigación

3.2.1. Investigación de Campo

Según (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004) “es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos”

En el presente proyecto se aplicó la investigación de campo, al ser necesario acudir al lugar de los hechos para recolectar información de la empresa IMPOARSA; a través de la técnica de la encuesta con la ayuda

de cuestionarios, con el fin de conocer las actividades de las personas que están en contacto con las operaciones de la empresa.

3.2.2. Investigación Documental - Bibliográfica.

Según (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004) “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). La Investigación Bibliográfica - documental se aplica con el propósito de obtener la información de libros, folletos e Internet para que permitan argumentar la realización del proyecto”

Para el presente proyecto la investigación bibliográfica – documental es esencial del proceso de investigación, constituyéndose en una estrategia donde se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades teóricas usando para ello diferentes tipos de documentos con los cuales se indaga, interpreta, presenta datos e informaciones sobre el tema.

3.3. Nivel o Tipo de Investigación

3.3.1. Exploratoria.

(TOVAR, 2008) “Los estudios exploratorios permiten aproximarnos a fenómenos desconocidos, con el fin de aumentar el grado de familiaridad y contribuyen con ideas respecto a la forma correcta de abordar una investigación en particular”

La investigación exploratoria será de importancia por lo que será el punto de partida para contribuir con ideas y desarrollar de forma correcta el descubrimiento de la problemática del proyecto de investigación.

3.3.2. Descriptiva

Según (RODRÍGUEZ, 2005) indica. “Comprende la descripción, registro análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre cómo una persona, grupo cosa, se conduce o funciona en el presente. La investigación descriptiva trabaja sobre la realidades y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta”.

Es decir la investigación detallada el problema en sus causas y consecuencias, además define las características más importantes del objeto de estudio, en lo que respecta a su origen, desarrollo y describir los fenómenos u otros escenarios de la realidad del problema.

3.3.3. Asociación de variables (Correlacional)

Según, (HERNÁNDEZ, FERNANDEZ, BAPTISTA, 2004) “Es evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables”.

En este tipo de investigación relaciona la variable independiente y dependiente que se encuentran dentro de los gráficos de inclusión interrelacionados del Capítulo II. La utilidad de los estudios correlacionados cuantitativos es saber la conducta de un concepto o una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas.

3.4. Población y Muestra.

3.4.1. Población

Según (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004) “La población o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. Hay muchos casos que no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o por no disponer de tiempo necesario, sucesos en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de las unidades de un conjunto sometidas a estudio, esta población se denotada como “N” pudiendo ser un conjunto de objetos, personas, eventos etc.

Considerando la población del objeto de estudio, se muestra las personas involucradas con IMPOARSA que se detallada a continuación:

Tabla 3.1: Población

SUJETOS DE ESTUDIO	Nº
Propietario	1
Personal Administrativo	4
Proveedores (Nivel Administrativo)	32
TOTAL	37

Fuente: Impoarsa (Anexo 2 y 3)
Elaborado por: Sebastián Aleiandro S.

3.4.2. Muestra.

Según (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004), “La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y la ventaja de ser más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de ésta y el resultado del universo; esta diferencia es lo que se conoce como error de muestreo (E)”.

3.4.3. *Tamaño de la muestra.*

Según (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004) “Es importante determinar el tamaño adecuado de una muestra y no se debe actuar con ligereza, por cuanto si tomamos una muestra más grande de lo necesario es un desperdicio de recursos, y muestras muy pequeñas a menudo nos lleva a tener resultados sin uso práctico, nada confiable”.

Para el desarrollo del proyecto se consideró la población como finita, tomando en cuenta los recursos con los que se dispone y el tiempo para llevar a cabo la investigación, para el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula mostrada a continuación, en donde se tomó en cuenta el nivel de confianza, la probabilidad de éxito o fracaso y el margen de error, con el fin de obtener resultados confiables.

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

p= La probabilidad de éxito que ocurra un suceso (si se desconoce p=0.5)

q= Es la probabilidad de que no ocurra un suceso (q=1-p)

E= Valor en proporción a la población (error en %)

N= Es el tamaño de la población

NC= Nivel de confianza (en %)

z= Unidad estándar corresponde el nivel de confianza empleando (95%)

Datos:

n= ?

p= 0.5

q= 0.5

E= ± 8% ⇒ 0.08

N= 37

NC= 95%

Como NC = 95% $\Rightarrow z= 1.96$

p= 0.5

q= 1-p

q= 1-0.5

q=0.5

$$\text{Fórmula: } n = \frac{z^2 N p q}{(N-1)E^2 + z^2 p q} \quad n = \frac{(1.96)^2 (37)(0.5)(0.5)}{(37-1)(0.08)^2 + (1.96)^2 (0.5)(0.5)} = 29.8411$$

$n = 30$ (Valor redondeado): El tamaño de la muestra es de 30

Para la presente investigación por motivos de apertura y recolección de información se trabajó con una muestra de 30 personas que se muestran el cálculo anterior.

3.5. Operacionalización de Variables.

Según, (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004) “La Operacionalización de las variables de la hipótesis es un procedimiento por el cual se pasa del plano abstracto de la investigación a un plano operativo, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente observables y medibles, en el contexto en que se ubica el objeto de estudio, de manera que oriente la recolección de información”.

3.5.1. Variable Independiente: Indicadores Financieros.

Tabla 3.2: Operacionalización de la variable independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>INDICADORES FINANCIEROS:</p> <p>Los indicadores financieros son una herramienta basadas en la relación de cifras extraídas de los estados financieros o cualquier otro tipo información interna de la empresa, con el objeto de formarse una idea de la situación de la empresa, en el que el o los usuarios de la información buscan tener una medición de los resultados de un negocio o sector específico en la economía de la empresa; aspectos que confronta con parámetros previamente establecidos como son los objetivos de la organización y los índices de sus principales competidores.</p>	Los indicadores financieros	<ul style="list-style-type: none"> - Liquidez. - Rentabilidad. - Endeudamiento. - Capital de trabajo 	<p>¿Tiene conocimiento sobre los indicadores financieros de liquidez?</p> <p>¿Es la aplicación de indicadores financieros una herramienta fundamental para conocer el margen real de utilidad de la empresa?</p> <p>¿Los índices financieros ayudan a tomar decisiones que mejore el control, corregir problemas y prevenir hechos futuros?</p> <p>¿Cree que los índices financieros contribuyen a mejorar los recursos propios de la empresa?</p>	Encuesta a personal administrativo y proveedores con cuestionario 1
	Análisis financiero	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis horizontal - Análisis vertical 	<p>¿Cree que la planificación financiera es fundamental para alcanzar los objetivos institucionales?</p> <p>¿El análisis financiero ayuda a evaluar el riesgo empresarial?</p> <p>¿Con que frecuencia se realiza un análisis financiero en su empresa?</p>	
	Metas y objetivos	Metas propuestas	<p>¿La empresa posee objetivos a corto, mediano y largo plazo?</p> <p>¿Realiza la empresa pronósticos o metas financieras para alcanzar los objetivos institucionales?</p>	Encuesta a personal administrativo con cuestionario 2

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

3.5.2. Variable Dependiente: Toma de Decisiones.

Tabla 3.3: Operacionalización de la variable dependiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>TOMA DE DECISIONES: La toma de decisiones se presentan en todos los niveles de una organización sean estas de mayor o menor incidencia, donde los administradores deben conocer que procesos se deben aplicar para la toma decisiones efectivas ya que estas implican una acción que conlleva a un determinado fin u objetivo propuesto.</p>	Organización	<ul style="list-style-type: none"> - Deberes y obligaciones de funcionarios y personal administrativo - Cumplimiento e incumplimiento de objetivos 	<p>¿Las funciones que le asignan a usted se encuentran especificadas de manera formal?</p> <p>¿La gestión del personal administrativo y financiero se evalúa?:</p> <p>¿Su conocimiento de las metas y objetivos de la empresa es?:</p> <p>¿Cómo califica usted a la organización empresarial?</p>	Encuesta a personal administrativo con cuestionario 2
	Toma de decisiones operativas	<ul style="list-style-type: none"> - Actividades respectivas 	<p>¿Las actividades empresariales deben efectuarse previo una planificación?</p> <p>¿Considera que el cálculo de indicadores financieros sobre los estados financieros ayuda a la toma de decisiones?</p> <p>¿Cree usted que la toma decisiones incide en el progreso empresarial?</p>	Encuesta a personal administrativo y proveedores con cuestionario 1
	Toma de decisiones financieras	<ul style="list-style-type: none"> - Presupuestos - Financiamientos - Resultados financieros 	<p>¿Se diseñan presupuestos anuales para formular tácticas financieras?</p> <p>¿Se preparan proyectos o planes para fortalecer y adquirir nuevas fuentes de financiamiento?</p> <p>¿La rentabilidad obtenida es la deseada por los propietarios y administradores?</p>	Encuesta a personal administrativo con cuestionario 2

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

3.6 Plan de Recolección de Información.

Metodológicamente para (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004), la construcción de la información se opera en dos fases:

- ✓ Plan para la recolección de información y
- ✓ Plan para el procesamiento de información.

Plan de recolección de la información.

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, con el fin de confirmar el problema existe en la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato.

- ❖ **Primero.-** Definir las personas u objetos que se encuentran involucrados en la investigación.
- ❖ **Segundo.-** Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.

La técnica a emplearse es la encuesta, uno de los métodos más utilizados en la investigación de campo porque permite obtener amplia información de fuentes primarias.

- ❖ **Tercero.-** Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.

Los Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación y según la operacionalización de variables, se empleará como instrumento los cuestionarios, mismos que serán diseñados con el fin de recopilar información real y suficiente.

Para (HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004), “El cuestionario sirve de enlace entre los objetivos de la investigación y la realidad estudiada. La finalidad del cuestionario es obtener, de manera sistemática, información de la población investigada, sobre las variables que interesan estudiar”.

- ❖ **En el cuarto paso, la recolección de información.-** La información a recabar se la realizará en el Almacén IMPOARSA, mediante previa cita para realizar la encuesta al propietario, personal administrativo, proveedores, los proveedores de otras ciudades se realizará la encuesta vía telefónica e internet.

3.7 Plan de Procesamiento de Información.

Para el procesamiento de la información obtenida, se revisara de manera minuciosa depurando datos para luego tabular y representar a través de gráficos y tablas estadísticas con su respectiva interpretación.

(HERRERA, MEDINA, NARANJO, 2004), manifiesta “Los datos recogidos (datos brutos) se transforman siguiendo ciertos procedimientos”:

- **Revisión crítica de la información recogida:**

Es decir limpieza de información defectuosa, contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.

- **Repetición de la recolección :**

En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.

- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis:**

- ✓ Manejo de información

- ✓ Estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

En síntesis el proceso de la información se la hará efectuando la tabulación con la ayuda de cuadros, para el manejo de la información del estudio estadístico de datos; en el cual se presentará los resultados obtenidos.

3.7.1 Análisis e interpretación de resultados.

- **Análisis de los resultados estadísticos.**

Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.

- **Interpretación de resultados.**

Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

- **Comprobación de hipótesis.**

Par la comprobación de hipótesis se utilizó el modelo estadístico ji - Cuadrado

Fórmula ji – Cuadrado:
$$X^2 = \sum \left[\frac{(fo - fe)^2}{fe} \right]$$

- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**

Después de haber procesado la información, comprobado la hipótesis y analizado los datos obtenidos, en función de los objetivos planteados del capítulo I y de los resultados obtenidos del capítulo IV, se desprenderán conclusiones de manera objetiva que será acompañada con recomendaciones en fin de brindar soluciones al, o los problemas de la empresa.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de Datos

Encuesta 1: Dirigida al personal administrativo de la empresa y proveedores (Nivel administrativo)

Pregunta 1. ¿Considera usted que la aplicación de indicadores financieros son procesos elementales para la empresa?

Tabla 4.1: Aplicación de indicadores financieros

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	30	100%
NO	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

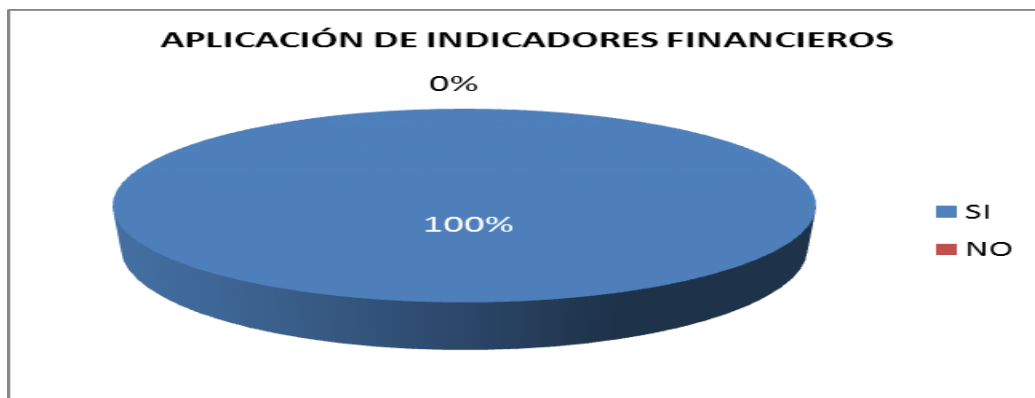


Gráfico 4.1: Aplicación de indicadores financieros

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

Toda la población encuestada que representa el 100% mencionan que la aplicación de Indicadores Financieros si son procesos elementales para la empresa.

Interpretación

El total de los encuestados declaran que los Indicadores financieros son elementos fundamentales para la empresa, por lo tanto, la empresa debe aplicar dichos indicadores que contribuya a un adecuado análisis financiero por ende poder corregir falencias y prever hechos futuros.

Pregunta 2. ¿Cree que la planificación financiera es fundamental para alcanzar los objetivos empresariales?

Tabla 4.2: Planificación financiera

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	28	93%
NO	2	7%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

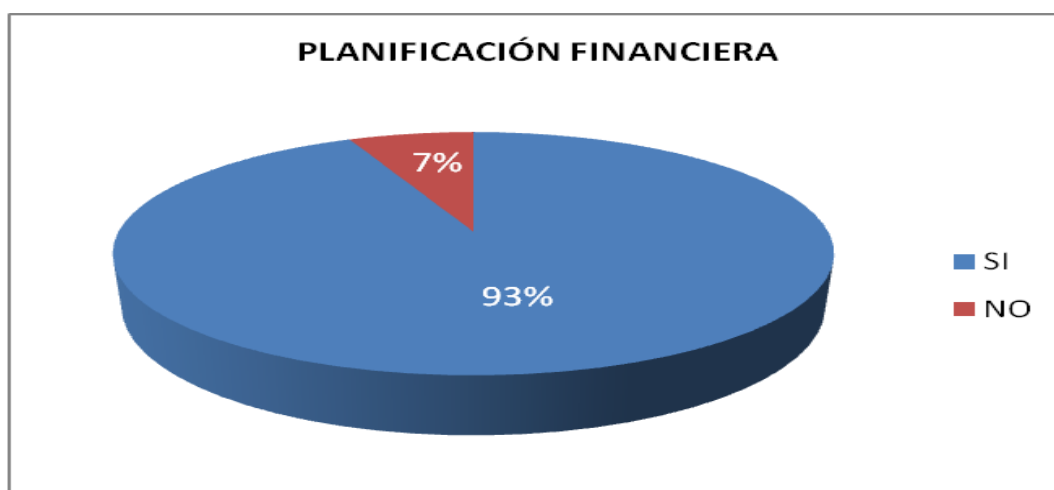


Gráfico 4.2: Planificación financiera

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

El 93% de los encuestados considera que la planificación financiera es fundamental para alcanzar los objetivos empresariales, y el 7% restante menciona que no es necesaria una planificación financiera.

Interpretación

La mayor parte de los resultados de la encuesta revelan que al realizar una planificación financiera minimiza el riesgo, se aprovecha las oportunidades y la correcta disposición de los recursos económicos dando una seguridad financiera.

Pregunta 3. ¿El análisis financiero ayuda a evaluar el riesgo empresarial?

Tabla 4.3: El análisis evalúa el riesgo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	18	60%
Casi siempre	11	37%
Nunca	1	3%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

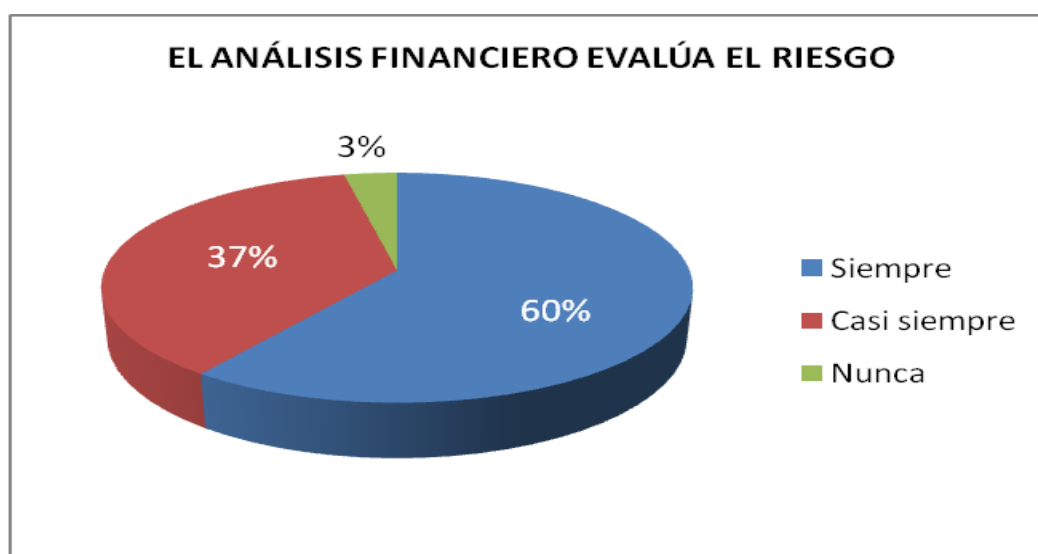


Gráfico 4.3: El análisis evalúa el riesgo

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

Los resultados arrojan que un 60% piensa que siempre el análisis financiero evalúa el riesgo, casi siempre un 47% y según el 3% que nunca.

Interpretación

Deduciendo los antes expuesto se determina que un poco más de la mitad de personas piensa que el análisis financiero busca identificar las deficiencias y problemas potenciales de la empresa, una cuarta parte menciona que casi siempre es necesario el análisis financiero, y una parte mínima que este proceso no ayuda a evaluar el riesgo.

Pregunta 4. ¿Las actividades empresariales deben efectuarse previo una planificación?

Tabla 4.4: Actividades empresariales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	30	100%
Casi siempre	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

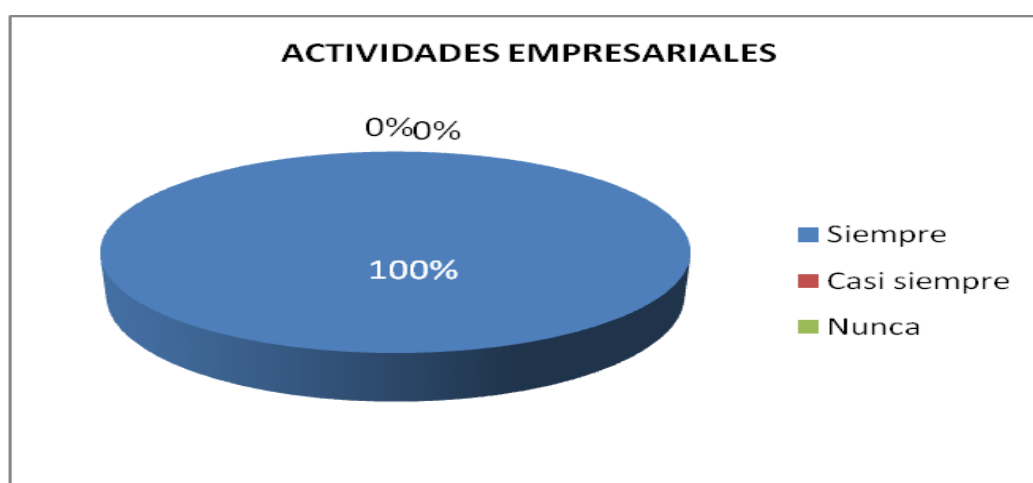


Gráfico 4.4: Actividades empresariales

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

Los resultados muestran que el 100% de los encuestados mencionan que las actividades empresariales siempre deben tener una planificación.

Interpretación

La totalidad de las personas de la encuesta recomiendan que las actividades operativas de la empresa deben realizarse previo una planificación que contribuya y formalice cada una de las actividades, ya que permitirá controlar los recursos económicos que se posee y si estos son bien utilizados en cada una de las actividades.

Pregunta 5. ¿Considera usted que el cálculo de indicadores financieros sobre los estados financieros ayuda a la toma de decisiones?

Tabla 4.5: El cálculo de indicadores financieros y su afectación en la toma de decisiones.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	30	100%
NO	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

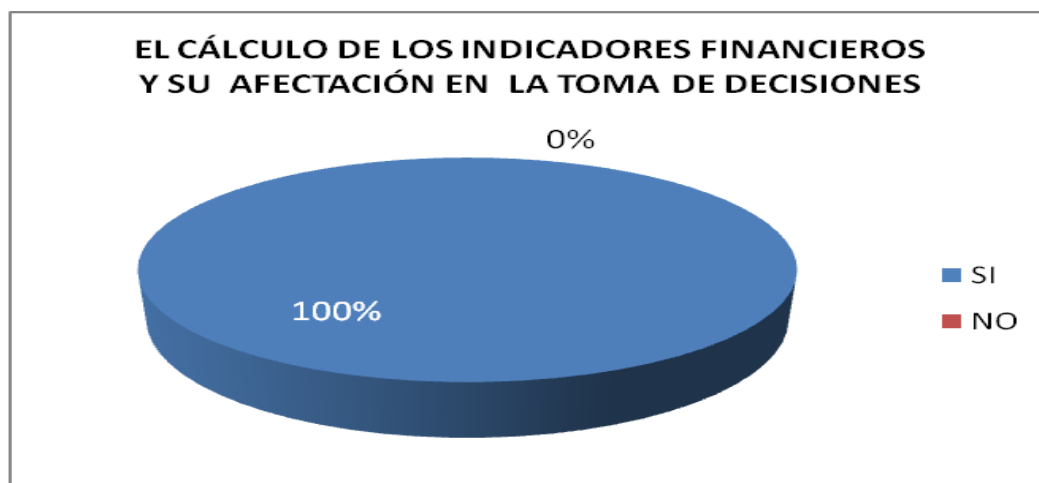


Gráfico 4.5: El cálculo de indicadores financieros y su afectación en la toma de decisiones

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

De los 30 encuestados todos ellos que representan el 100% mencionan que el cálculo de los indicadores financieros contribuyen a la toma de decisiones; y según datos el 0% dicen que no.

Interpretación

Se puede observar que el total de los encuestados manifiesta que el cálculo de los indicadores financieros es de gran ayuda, pues sirven de base para conocer la situación económica de la empresa y poder tomar las decisiones más acertadas.

Pregunta 6. ¿Cree usted que las herramientas financieras inciden en la toma de decisiones empresariales?

Tabla 4.6: Las herramientas financieras inciden en la toma de decisiones empresariales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	22	73%
NO	8	27%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

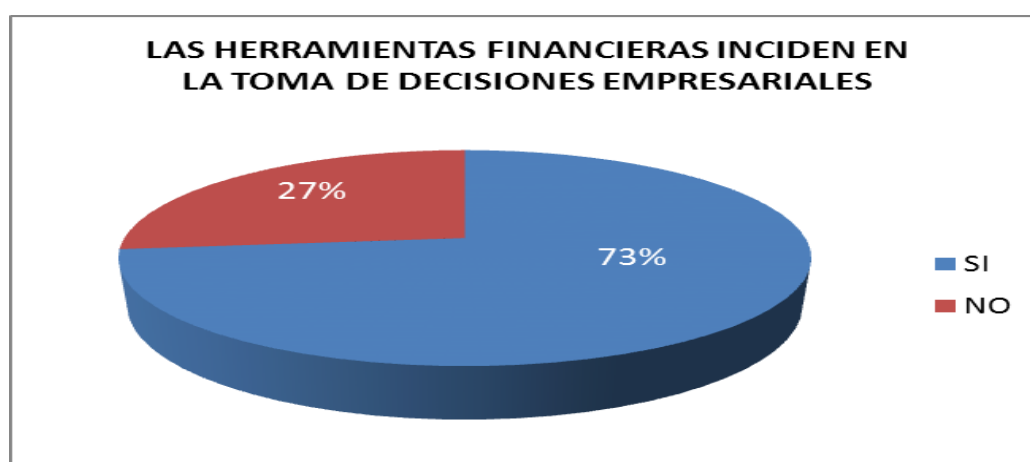


Gráfico 4.6: Las herramientas financieras inciden en la toma de decisiones empresariales

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

De los 30 encuestados nos revelan que la toma de decisiones si incide en el progreso de la empresa afirmándolo con un 73%, y el 27% opinan lo opuesto.

Interpretación

Con más de la mitad de los datos obtenidos se confirma que la toma de decisiones si inciden en el progreso de la empresa, por lo que se podría entender que las decisiones forman parte elemental del proceso financiero; el restante de los encuestados dicen lo contrario por desconocimiento sobre el tema.

Encuesta 2: Dirigida al personal administrativo de la empresa IMPOARSA

Pregunta 1. ¿Con qué frecuencia se realiza un análisis financiero en su empresa?

Tabla 4.7 Se realiza análisis financiero en su empresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	2	50%
Anual	1	25%
Nunca	1	25%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

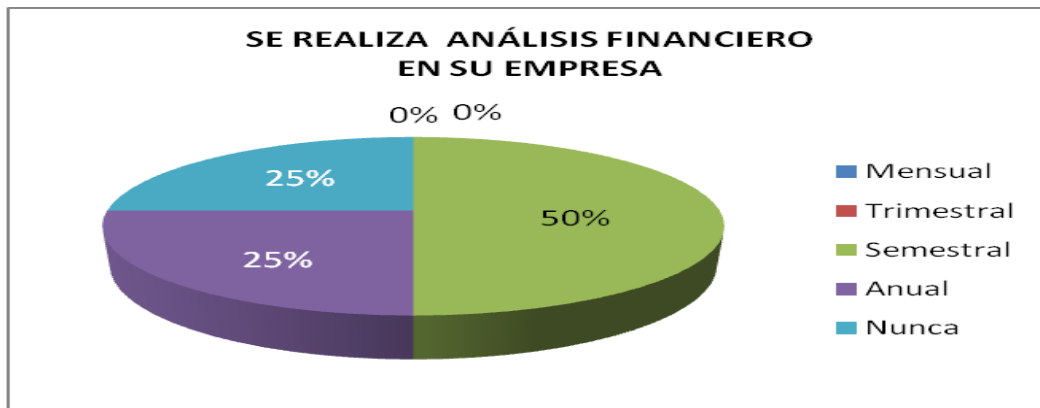


Gráfico 4.7: Se realiza análisis financiero en su empresa

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

De las 5 opciones de respuesta solo tres fueron tomadas en cuenta, el 50 % de personas indica se realiza análisis financiero semestralmente, un 25% anual, el otro 25% que nunca según datos de la encuesta.

Interpretación

Los resultados muestran que por lo general se realiza algún tipo de análisis financiero semestralmente, y una parte anualmente, por lo que se puede deducir que es tolerable, aunque realizar un análisis mensual permitiría tener una información más óptima y oportuna.

Pregunta 2. ¿La empresa posee objetivos a corto, mediano y largo plazo?

Tabla 4.8: Objetivos empresariales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.



Gráfico 4.8: Objetivos empresariales

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

La totalidad de las personas encuestadas que equivale el 100% manifestó que la empresa no posee objetivos de ninguna índole.

Interpretación

De lo anterior se pudo determinar que no existe ningún tipo de objetivo sean estos a corto, mediano o largo plazo, lo que dificulta saber cuál es propósito para el cual fue creada esta organización y más aún si se trata de una empresa que busca mantenerse y crecer como ente económico.

Pregunta 3. ¿Realiza la empresa pronósticos o metas financieras para alcanzar los objetivos institucionales?

Tabla 4.9: Pronósticos y metas financieras

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	1	25%
Nunca	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

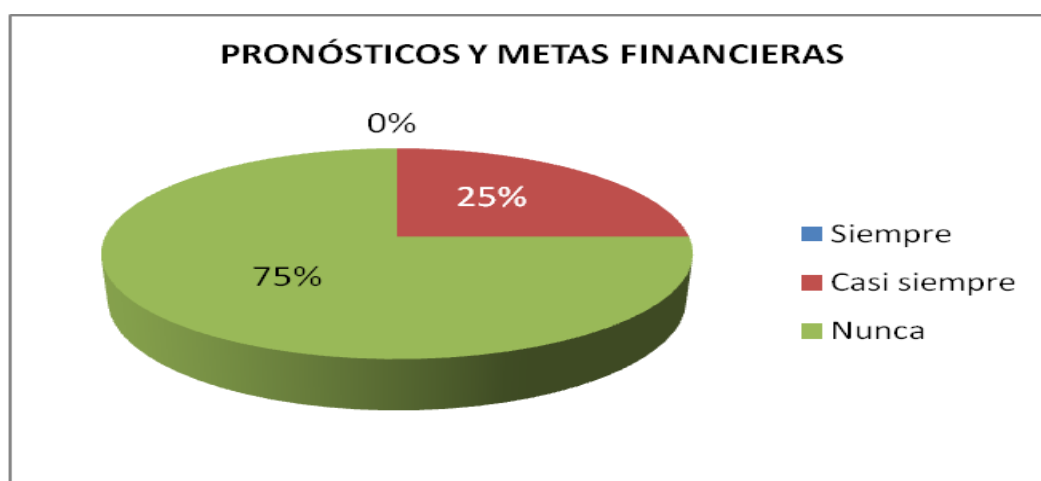


Gráfico 4.9: Pronósticos y metas financieras

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

Un 75% de la encuesta indica que nunca se realiza pronósticos o metas financieras, el 25% restante casi siempre, y según datos siempre un 0%

Interpretación

Relacionando la pregunta 2 anterior se corrobora que al no tener objetivos planteados los pronósticos o metas financieras no tienen un fin común para el cual fueron diseñados, esto basado que la mayoría de las personas encuestadas que mencionan que nunca se elaboran estos informes, que al contrario de los resultados de la encuesta estos tipos de pronósticos o metas financieras siempre se los debería elaborar.

Pregunta 4. ¿Las funciones que le asignan a usted se encuentran especificadas de manera formal?

Tabla 4.10: Funciones del personal administrativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

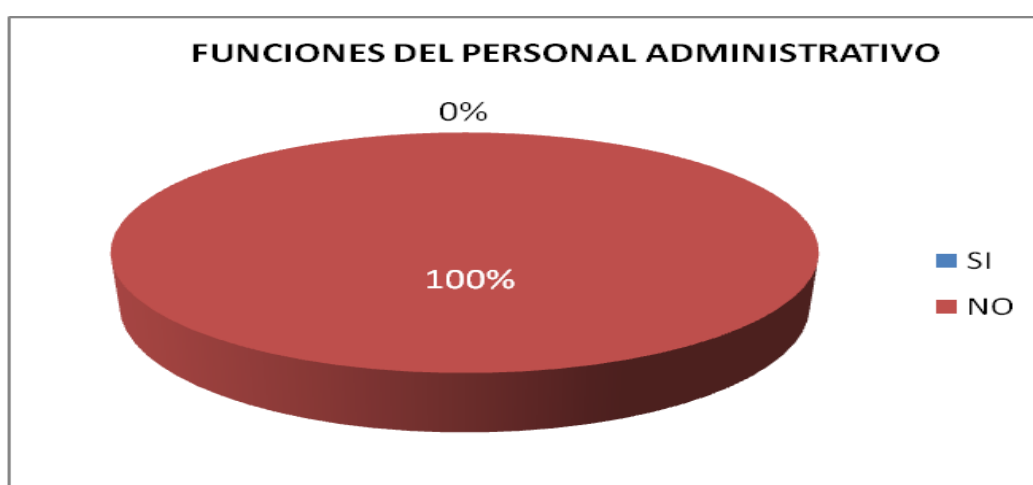


Gráfico 4.10: Funciones del personal administrativo

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

El 100% de la población revela que no se encuentran especificadas sus funciones y responsabilidades de manera formal.

Interpretación

Como se observa en el gráfico anterior toda la población menciona que no están debidamente formalizadas las funciones que desempeñan, por lo que se alude que no existe controles establecidos, lo que repercute en el desconocimiento e incumplimiento de sus funciones provocando errores en sus actividades diarias.

Pregunta 5. ¿Cada que tiempo se evalúa la gestión del personal administrativo y financiero?

Tabla 4.11: Evaluación del personal administrativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensualmente	0	0%
Trimestralmente	0	0%
Semestralmente	0	0%
Anualmente	0	0%
Nunca	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

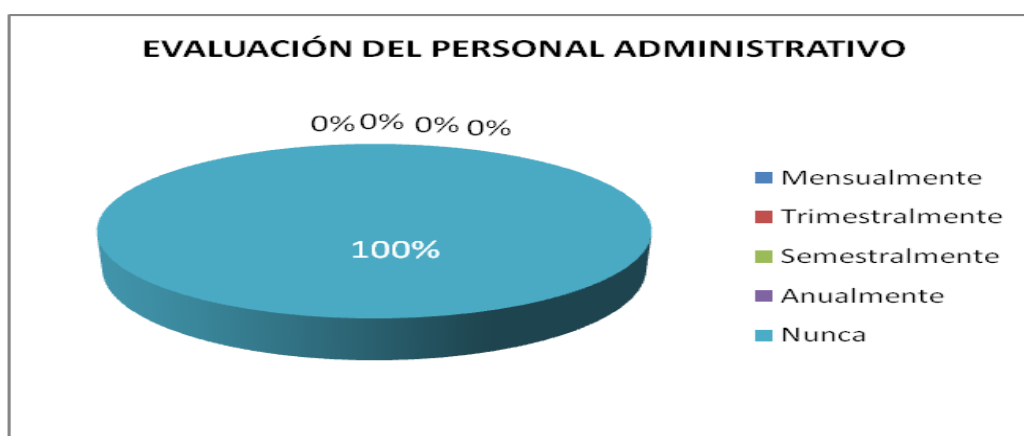


Gráfico 4.11: Evaluación del personal administrativo

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

Los resultados muestran que el 100% de los encuestados declaran que no se evalúa al personal administrativo en ningún período de tiempo.

Interpretación

Con los datos obtenidos de la encuesta se observa claramente que la empresa carece de controles internos, como evaluar al personal administrativo con el fin de medir el grado eficiencia que se posee el personal y poder instruir a de cada uno de ellos en las funciones que desempeñan.

Pregunta 6. ¿Su conocimiento sobre las metas y objetivos de la empresa es?

Tabla 4.12: Conocimiento de metas y objetivos empresariales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bajo	2	50%
Medio Bajo	1	25%
Medio	1	25%
Alto	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

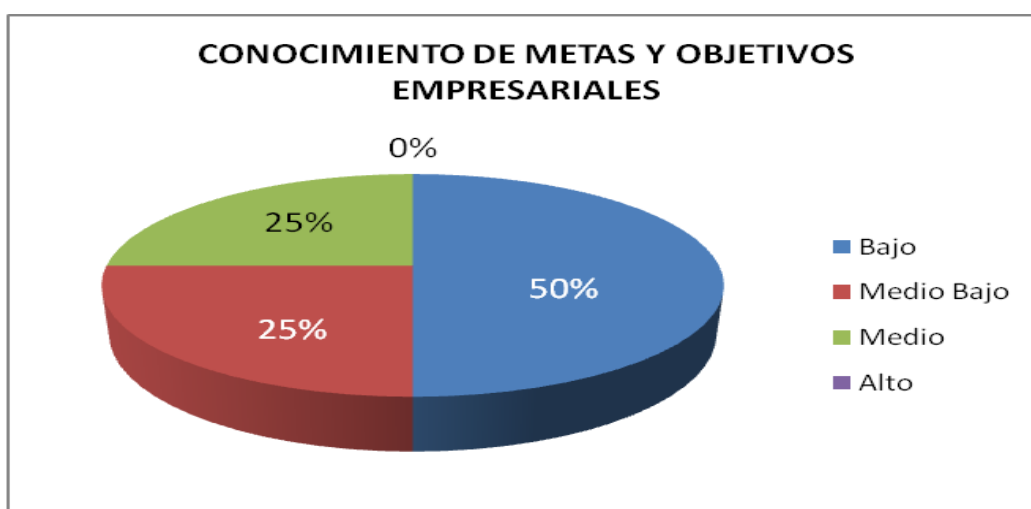


Gráfico 4.12: Conocimiento de metas y objetivos empresariales

Análisis

El 50% de personas de la encuesta tienen un conocimiento bajo de las metas y objetivos de la empresa, medio bajo un 25% y el otro 25% restante menciona que un conocimiento medio.

Interpretación

Se concluye que la gran mayoría de los empleados desconocen las metas y objetivos de la empresa, se observa que no hay comunicación, no se ha socializado a los empleados con la organización, donde se pueda colectivizar al personal para trabajar por el bienestar de la empresa.

Pregunta 7. ¿Cómo califica usted la organización empresarial?

Tabla 4.13: Organización de la empresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	0	0%
Buena	2	50%
Regular	2	50%
Mala	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

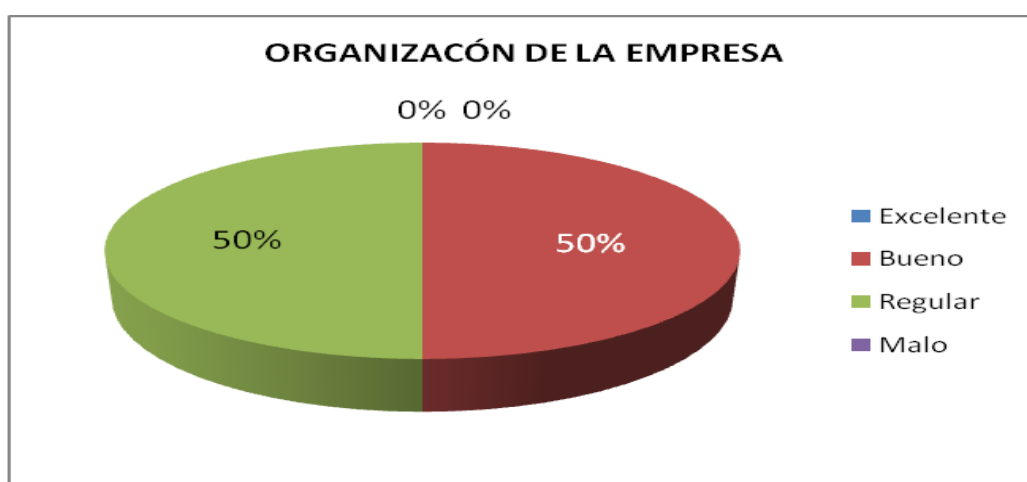


Gráfico 4.13: Organización de la empresa

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

Una vez aplicadas las encuestas el 50% manifiesta que la organización de la empresa es buena, y el 50% restante menciona que es regular.

Interpretación

La mitad del personal menciona que la organización de la empresa es buena y la otra mitad que es regular, es decir que se presentan falencias en su organización que deben ser corregidas para mejorar su funcionamiento y por consiguiente se alcance un nivel de organización empresarial excelente.

Pregunta 8. ¿Se diseñan presupuestos anuales para formular tácticas financieras?

Tabla 4.14: Diseño de presupuestos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Nunca	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.



Gráfico 4.14: Diseño de presupuestos

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

El resultado de la encuesta muestra que el 100% indica que nunca se ha preparado presupuestos en la empresa.

Interpretación

El personal encuestado menciona que no se realizan presupuestos anuales, con esto se corrobora que las tácticas financieras se la realizan bajo supuestos, siendo esto perjudicial para la economía de la organización, por lo que se recomienda realizar presupuestos que sirvan como herramienta para las finanzas de la empresa.

Pregunta 9. ¿Se preparan proyectos o planes para fortalecer y adquirir nuevas fuentes de financiamiento?

Tabla 4.15: Preparación de proyectos o planes para financiamiento

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	1	25%
Nunca	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

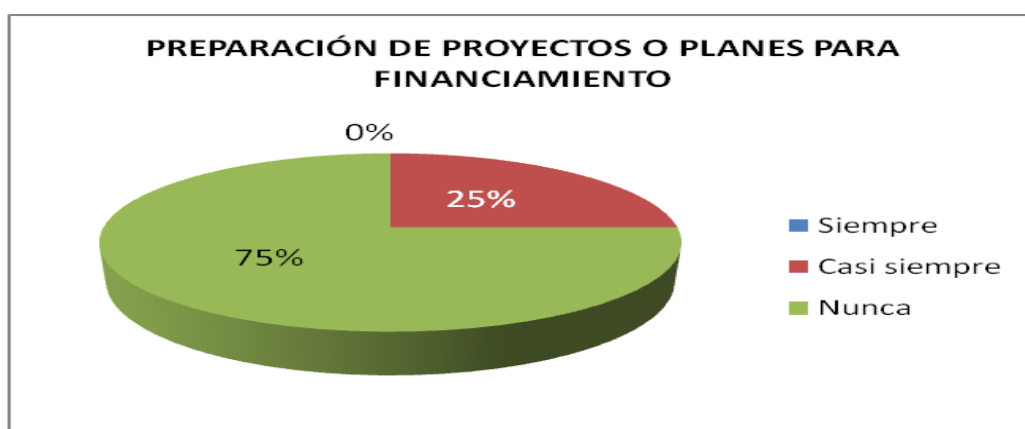


Gráfico 4.15: Preparación de proyectos o planes para financiamiento

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

Para el 75% que equivalen 3 personas del personal administrativo expresan nunca se han preparado proyectos o planes de financiamiento, y 25% representado por el propietario señala que casi siempre.

Interpretación

Se puede observar que existe diferencias de opinión pues el personal administrativo nunca ha realizado planes o proyecto que ayude a encontrar o fortalecer las fuentes de financiamiento, y el propietario que casi siempre se los elabora, por lo que se entiende que no se existe comunicación pues este tipo de proyectos se los realiza en equipo.

Pregunta 10. ¿La Rentabilidad obtenida es la deseada por los propietarios y administradores?

Tabla 4.16: Resultados financieros

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	1	25%
Casi siempre	3	75%
Nunca	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

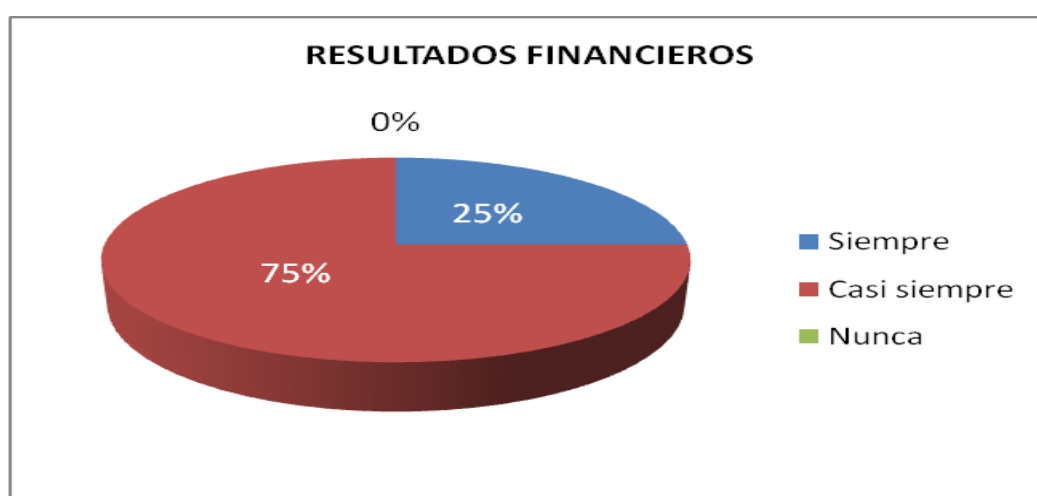


Gráfico 4.16: Resultados financieros

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

Análisis

El 25% de la encuesta muestra que siempre se ha obtenido la rentabilidad que se pretende, el 75% restante que casi siempre y el 0% que nunca, según datos.

Interpretación

Según la encuesta planteada el personal dice que casi siempre se ha llegado a tener los resultados financieros deseados, y una cuarta parte que siempre, lo que da una pauta que no existe eficiencia en el manejo de los recursos económicos y de no contar con metas presupuestarias.

4.2. Interpretación de resultados

Para la interpretación de los resultados obtenidos en la investigación se realiza un análisis profundo del ambiente interno de IMPOARSA sobre la situación económica-financiera, la administración, controles internos, así como su organización empresarial.

La estructura organizacional es fundamental para las empresas, tomando los resultados de las encuestas se evidencia que IMPOARSA no posee filosofía empresarial, es decir, necesita organigramas, así como objetivos financieros y empresariales, necesita fijar responsabilidades para el control de cada una de las actividades que realiza la empresa.

En cuanto a las disposiciones empresariales la administración no cuenta con herramientas de apoyo, afectando a la toma decisiones, por tal razón la empresa tiene debilidad en la gestión administrativa financiera.

Una forma de evaluación de los procesos es la aplicación de Indicadores Financieros que suministren información fiable y adecuada sobre los estados financieros, las finanzas se fundamentan en datos propios de la empresa y se constató que la economía de IMPOARSA es estable, dentro de sus principales cuentas se encuentran los inventarios con el 50% del total del activo, pero esto es normal pues este rubro es la razón de ser del giro del negocio por ser una empresa comercial, sin embargo el rubro cuentas por cobrar se incrementó al 36% al año 2012, es decir, que no existe una correcta recuperación de cartera, otra rubro es el disponible que al año 2012 registra una disminución, pero se justifica pues al no recuperar cartera vencida no ingresa efectivo a la cuenta, por ende las obligaciones se está cubriendo con las reservas del rubro disponible disminuyendo su porcentaje en los activos. Las demás cuentas tanto de activo, pasivo, como de patrimonio registran movimientos normales propios de sus características.

4.3. Verificación de Hipótesis

Para el presente trabajo se utilizó el método estadístico ji-Cuadro, donde el matemático Karl Pearson (1900) propone uno de los primeros Test Estadísticos conocido como ji-cuadrado (χ^2), pues se considerada una prueba no paramétrica que mide la discrepancia entre una distribución observada y otra teórica, y las diferencias existentes entre ambas, de haberlas, se deben al azar en el contraste de hipótesis.

Para comprobación de la hipótesis se escogió la pregunta 6 que engloba las variables de estudio que se encuentra en la encuesta N° 1 realizada a al personal administrativo y proveedores de la empresa.

Fórmulas:

$$\text{ji - Cuadrado} = \chi^2 = \sum \left[\frac{(fo - fe)^2}{fe} \right]$$

Simbología

χ^2 = Chi - cuadrado

fo= frecuencia observada

fe= frecuencia esperada

Σ = Sumatoria

Grados De Libertad

k= número de filas

j= número de columnas

Demostración De Hipótesis

Ho: $fo = fe$

H1: $fo \neq fe$

Ho: Hipótesis nula

H1: Hipótesis alternativa

PASOS PARA EL CÁLCULO DEL CHI – CUADRADO

1. Determinar frecuencias esperadas (f_e)
2. Plantear las hipótesis (H_0 , H_1)
3. Determinar el nivel de significación (α)
4. Encontrar los grados de libertad (v)
5. Determinar X^2 crítico
6. Calcular X^2
7. Decisión – Conclusión

1. Determinar frecuencias esperadas (f_e)

1.1. Explicación de las frecuencias esperadas

Las frecuencias esperadas salen de dividir treinta para dos ($30/2$) pues solo hay 2 posibilidades el SI y el NO. Esto significa que para que no haya diferencia entre las respuestas deberían salir 15 Si y 15 NO en las frecuencias esperadas. En tanto que las frecuencias observadas son 22 SI y 8 NO. A continuación se aplica la fórmula con el siguiente detalle:

1.2. Cálculo

$$X^2 = \frac{(22-15)^2}{22} + \frac{(8-15)^2}{8}$$

$$X^2 = \frac{(7)^2}{22} + \frac{(7)^2}{8}$$

$$X^2 = \frac{49}{22} + \frac{49}{8}$$

$$X^2 = 2,2273 + 6,1250$$

$$X^2 = 8,3523$$

2. Plantear las hipótesis (Ho, H1)

$H_0 : fo = fe$.- La aplicación de indicadores financieros no inciden en la toma de decisiones en la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato durante el año 2011

$H_1 : fo \neq fe$.- La aplicación de indicadores financieros si inciden en la toma de decisiones en la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato durante el año 2011

3. Determinar el nivel de significación (α)

El valor de rechazo en este trabajo de investigación es: $\alpha = 5\% = 0.05$

4. Encontrar los grados de libertad (v)

$K - 1$

$2 - 1 = 1$

5. Determinar X^2 crítico

La representación gráfica sería:

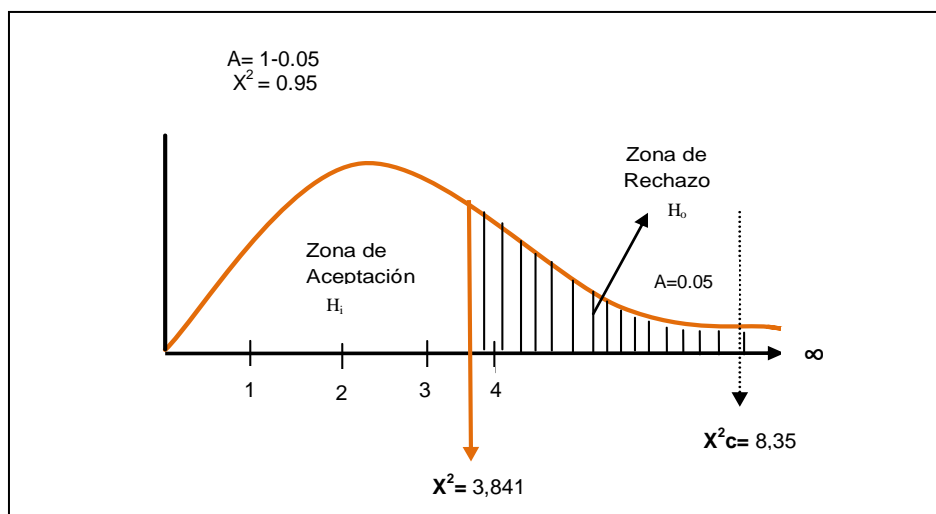


Gráfico 4.17: Regla de decisión de la Hipótesis ji-cuadrado
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

6. Calcular X^2

$$X^2 = \sum \left[\frac{(fo - fe)^2}{fe} \right]$$

$$X^2_c = 8,35$$

7. Decisión – Conclusión.

Como X^2_c es igual a 8,35 y supera el 3,841 que es el valor crítico, por tanto, está en la zona de rechazo de la Hipótesis Nula (H_0), entonces se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1).

CONCLUSIÓN: La aplicación de indicadores financieros **SI** inciden en la toma de decisiones en la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato durante el año 2011.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Una vez que realizó la investigación de campo, procesado y analizado los datos obtenidos, se comprobó el planteamiento de la hipótesis nula y alternativa, mediante cálculos muestra que 8,35 (H_0) es mayor que 3,841 (H_1) entonces, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula, es decir que los indicadores financieros si inciden la toma de decisiones de la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato

- Los indicadores financieros son herramientas esenciales para la administración, al no contar con estos indicadores la empresa IMPOARSA realiza su análisis financiero basado en el presentimiento o por la costumbre, y tomando decisiones deficientes, por tal motivo la empresa tiene una debilidad en la gestión administrativa financiera.
- No cabe duda que la ausencia de análisis financiero es lo que impide conocer y afrontar los puntos débiles del negocio lo que condiciona la marcha y las sostenibilidad de la empresa.
- La inexistencia de políticas financieras afecta en gran medida el desarrollo de la empresa, pues los procesos financieros contables se dan de manera empírica el que no permita visualizar la forma correcta de administrar los recursos mediante la correcta aplicación de las cuentas contables y su impacto negativo en la rentabilidad.

- La investigación de campo realizado demuestra que no se controlan las actividades que realizan el personal administrativo y financiero por tal motivo no se puede evaluar al personal ocasionando pérdidas de recursos.
- Por último se indica que IMPOARSA no cuenta con organigramas estructural ni funcional.

5.2. Recomendaciones

- Diseñar un modelo de Gestión financiera basado en indicadores financieros que sirva como herramienta a la administración para un adecuado análisis e interpretación financiero que ayude a la correcta toma de decisiones en la empresa IMPOARSA.
- Realizar un análisis financiero a los estados o informes contables que revelen los resultados de las operaciones y los cambios en la situación económica para que los administradores puedan conocer, estudiar, comparar y analizar las tendencias de las operaciones financieras de la empresa.
- Contar con políticas financieras minimiza el riesgo y desempeña de manera productiva las actividades operativas, aprovechar los recursos económicos y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento que maximice la seguridad mercantil.
- Elaborar controles internos que defina políticas de acción y que al mismo tiempo fijen responsabilidades en el área administrativa y financiera.
- Definir una estructura orgánica funcional de acorde a las necesidades actuales de la empresa.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos Informativos.

Título

Modelo de Gestión Financiera basado en indicadores financieros que contribuya un adecuado análisis financiero y sirva de apoyo a la toma de decisiones en la empresa IMPOARSA

Institución ejecutora

Almacén IMPOARSA

Beneficiarios

Los beneficiarios de manera directa son el gerente y todo el personal administrativo de la empresa.

Ubicación

Ambato, Av. Bolivariana s/n y Paltacalo

Tiempo estimado para la ejecución

Inicio: Enero 2014 Fin: Junio 2014

Equipo técnico responsable

Ing. Edison Arias Sánchez - Gerente

Dra. Alexandra Mayorga Sánchez - Contadora

Sr. Sebastián Alejandro Sandoval - Investigador

Eco. María Elena Jerez - Tutor de la investigación

Costos

El costo que se incurrirá en la elaboración del presente proyecto de investigación es de \$ 812,24 USD.

6.2. Antecedentes de la Propuesta.

IMPOARSA dedicada a la venta de repuestos Mercedes Benz se encuentra establecida en el mercado por siete años donde su principal estrategia está orientada a cubrir las necesidades y satisfacción de los clientes con asesoramiento y contar con una línea completa de repuestos.

La empresa no cuenta con indicadores financieros por tal motivo el análisis que realizan los administradores del comportamiento financiero de todos los periodos no es el adecuado repercutiendo en la toma de decisiones inadecuadas poniendo en riesgo la sostenibilidad y crecimiento de la organización en el mercado.

La administración no se rige a un modelo de gestión financiero que contenga políticas, procesos controles o mecanismos; condicionando a que todas las actividades administrativas financieras se las realicen de manera empírica basa en supuestos y predicciones sin fundamento.

Por los aspectos antes mencionados fundamentados en la investigación realizada se puede concluir que la empresa al no aplicar indicadores financieros se evidencia claramente que tampoco existe un modelo de gestión financiero que contribuya al desarrollo integral que sustente el manejo económico-financiero de los recursos de la empresa.

Se hace referencia como antecedentes otras empresas que a pesar de tener otra actividad económica y de la ubicación en otros mercados nacional e internacional, guardan relación con las variables de la investigación, se enuncian las siguientes:

La tesis realizada a la empresa Ambatol Cía. Ltda. elaborada por (LÓPEZ G. D., 2012) en el antecedente de la propuesta indica: “Al realizar una planificación financiera para la empresa Ambatol Cía. Ltda. Se elaborará estados financieros proyectados, presupuestando así sus ingresos y gastos, y aplicando indicadores financieros que nos permitan conocer de una manera más detallada como se encuentra la rentabilidad, estado financiero y económico de la empresa” (p.97)

En el Trabajo de Grado de (LINARES & FRANCO, 2009) mencionan “Con los problemas identificados se estableció una escala de prioridades para su solución; debe desarrollarse desde el punto de vista administrativo y financiero políticas y controles de acuerdo a su razón de ser, dar funciones precisas para los cargos y el cumplimiento de las mismas, realizar periódicamente análisis financieros con el fin de tomar las decisiones más acertadas para manejar de mejor forma los recursos económicos con que cuenta la empresa” (p.75)

6.3. Justificación.

IMPOARSA a pesar de tener varios años trabajando en el mercado automotriz no cuenta con políticas definidas, es por ello que dentro de la propuesta se encuentra “Diseñar un Modelo de Gestión Financiera” misma que contribuya a mejorar de forma clara cada una de las actividades dentro del giro del negocio. La aplicación de indicadores financieros muestra falencias financieras, dando posibles soluciones determinadas áreas mejorando la rentabilidad, permite tener una proyección acertada de ingresos y egresos que permita tomar decisiones focalizadas al crecimiento financiero.

El proceso de análisis e interpretación financiera será más fácil y entendible al aplicar indicadores financieros pues estos son confiables y

fáciles de elaborar, pues se basan los principales estados financieros, en consecuencia es una herramienta que ayuda a los usuarios a evaluar, valorar, predecir y confirmar el rendimiento empresarial.

La propuesta se justifica en la necesidad que tiene la empresa de contar un modelo de gestión financiera que dirija de forma correcta el área administrativa financiera basada en indicadores financieros que ayude al progreso interno de la empresa aprovechando los recursos económicos, generando mayor confianza y solidez financiera,

6.4. Objetivos.

6.4.1. Objetivo general.

Diseñar un modelo de Gestión Administrativo Financiero basado en indicadores financieros que mejore el análisis financiero contribuyendo en una eficiente toma de decisiones de la empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato.

6.4.2. Objetivos específicos.

- Identificar los problemas económicos internos mediante análisis financieros a los Estados Contables.
- Aplicación de indicadores financieros que permitan medir los recursos económicos para la toma de decisiones
- Diseñar un modelo de gestión financiera
- Diseñar un modelo de control interno administrativo- financiero.
- Diseñar organigramas estructural y funcional acorde a las necesidades de la empresa

6.5. Análisis de Factibilidad.

La empresa IMPOARSA de la ciudad de Ambato cuenta con un personal idóneo y necesario para el desarrollo de la presente propuesta, además cuenta con el recurso financiero, así también cuenta con material suficiente y con un equipo de cómputo adecuado.

Implementar un modelo administrativo financiero basado en indicadores financieros que contribuya a minimizar los riesgos y mejore las actividades financieras con el fin de viabilizar a una correcta toma de decisiones

Contar con instrucciones definidas y eficaces que permita plasmar la información financiera de manera correcta y oportuna, convirtiéndose en una herramienta que oriente y facilite la acción de los responsables en las unidades administrativas financieras, esto ayudará a identificar falencias existentes proporcionando soluciones de manera oportuna.

6.6. Fundamentación Técnica

A. Aplicación de indicadores financieros

(KAPLAN, 2000) La aplicación de los indicadores financieros se mencionan en Cuadro de Mando Integral o Balanced Scorecard es un sistema de gestión integrado, que mide los procesos actuales y proveer hechos futuros de una organización. Los indicadores se agrupan bajo cuatro perspectivas:

- Financiera,
- Cliente
- Procesos internos
- Crecimiento y aprendizaje,



Gráfico Nº 6.1: Perspectiva del cuadro de mando integral
Fuente: Kaplan y Norton, 2000
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Perspectiva financiera.- Esta perspectiva utiliza los objetivos financieras en relación con el aumento de la rentabilidad, los rendimientos de los activos e ingresos y la vinculación con los objetivos financieros.

Perspectiva del cliente.- “Esta perspectiva describe como se crea valor para los clientes, como se satisface la demanda y por qué el cliente acepta pagar por ello”

Perspectiva de procesos internos.- Esta perspectiva relaciona estrechamente con la cadena de valor, por cuanto se ha de intensificar los proceso críticos y estratégicos, para el logro de objetivos planteados en las perspectivas externas: financieras y de clientes.

Perspectiva de aprendizaje y crecimiento.- Esta perspectiva desarrolla objetivos e indicadores para impulsar el aprendizaje y el crecimiento de la organización.

- **Indicadores Financieros**

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros, y demás informes de la empresa con el propósito de formar una idea del comportamiento financiero de la empresa.

Tabla 6.1: Razones financieras

INDICADORES DE LIQUIDEZ		INDICADORES DE RENTABILIDAD	
Razón circulante	= $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	La rentabilidad en relación a las ventas:	
Razón ácida o prueba ácida	= $\frac{\text{Activo corriente-inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	Margen de utilidad bruta	= $\frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Ventas}}$
Capital de Trabajo	= $\frac{\text{Activo corriente-Pasivo corriente}}$	Margen de utilidad operacional	= $\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$
INDICADORES DE ROTACION		Margen de utilidad neta	= $\frac{\text{Utilidad neta después de impts.}}{\text{Ventas}}$
Rotación de cartera	= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	La rentabilidad en relación con las inversiones:	
Rotación de ventas	= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	= $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}}$
Periodo medio de cobranza	= $\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$	Rendimiento sobre los activos (ROA)	= $\frac{\text{Utilidad neta después de impts.}}{\text{Activos totales}}$
Periodo medio de pago	= $\frac{\text{Cuentas por pagar} * 365}{\text{Ventas}}$	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	
		Endeudamiento del activo	= $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$
		Endeudamiento patrimonial	= $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$
		Endeudamiento del activo fijo	= $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

B. Modelo de Gestión Financiera

Todo Modelo de Gestión Financiero se basa en los resultados obtenidos de los indicadores financieros, son el punto de partida para elaborar el contenido de los modelos de gestión, pero no limitan la creación de otras herramientas financieras para realizar un adecuado análisis financiero, que se tornará como disciplina financiera o una práctica continua, que se constituirá en una cultura permanente a los funcionarios de IMPOARSA.

La aplicación de indicadores financieros permite al gerente y administradores hacer comparaciones precisas, pertinentes en cada uno de los períodos o cortes deseados a los estados financieros, con el fin de conocer la liquidez, rentabilidad, calidad de cartera, la suficiencia patrimonial; es decir medir la eficiencia operativa de la empresa.

- **Los procedimientos de actividades**

Todo modelo gestión financiero tiene definida sus actividades, fundamentado en (VASQUEZ, 2006) lo define como: “Un elemento de control, conformado por el conjunto de especificaciones, relaciones y ordenamiento de las tareas para cumplir con las actividades de un proceso, controlando las acciones que requiere la operación de la Entidad.

Partiendo de ello, se podría considerar los procedimientos como un conjunto concatenado de pasos que buscan un fin en común, establecidos formalmente desde el momento en el cual se hace rutinaria su realización permitiendo una uniformidad en los procesos.

Contenido de los procedimientos

1. **Título y código del procedimiento:** se indicará la razón de ser de acuerdo con el contenido, en forma breve y concisa.
2. **Introducción:** Explicación corta del procedimiento, se establecerá un código a cada proceso.
1. **Organización:** Se establecerá a las personas involucradas en el proceso.
2. **Descripción del procedimiento:** Descripción de pasos que se deben hacer, cómo y porqué.
3. **Gráfico o diagrama de flujo del procedimiento:** Es la representación gráfica de la secuencia de los procedimientos o actividades.
4. **Documentos:** Documentos necesarios que respalde los procesos.

Simbología:

Para la representación gráfica de la secuencia de los procedimientos o actividades se utilizará los siguientes signos universales.

Inicio o término: Indica el principio o fin del flujo, puede ser acción o lugar, además se usa para indicar una unidad administrativa o persona que recibe o proporciona información.



Actividad: Describe las funciones que desempeñan las personas involucradas en el procedimiento.



Actividad: Describe las funciones que desempeñan las personas involucradas en el procedimiento.



Decisión o Alternativa: Indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más opciones



Archivo: Indica que se aguarde un documento en forma temporal o permanente.



Conecto de página: Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, a la que continúa.



Conector: Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte del mismo.



Líneas de flujo: Fecha utilizada para indicar la continuidad de las actividades dentro del procedimiento.



Bloque de documentos: Indican bloques de documentos.



C. Control Interno

(ESTUPIÑAN, 2006) menciona y describe como: “El control interno es un proceso, ejecutado por la directiva o consejo administrativo de una entidad, por su grupo directivo (gerencial) y por el resto del personal, diseñado específicamente para proporcionar seguridad razonable de conseguir en la empresa las tres categorías de objetivos”:

- Efectividad y eficiencia de las operaciones
- Suficiencia y confiabilidad de la información.
- Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Componentes del control interno

El control interno consta de cinco componentes interrelacionados, que se derivan de la forma como la administración maneja el ente, y están integrados a los procesos administrativos, los cuales el autor antes mencionado (ESTUPIÑAN, 2006) los clasifica como:

1. Ambiente de control
2. Evaluación de riesgos
3. Actividades de control
4. Información y comunicación,
5. Monitoreo

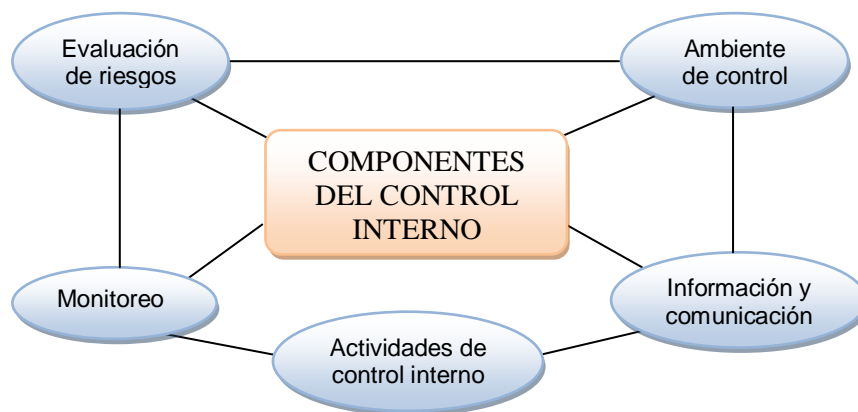


Gráfico Nº 6.2: Componentes del control interno COSO
Fuente: Rodrigo Estupiñan (2006)
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

1. **Ambiente de control.**- Consiste en el establecimiento de un entorno que estimule e inflencie la actividad del personal con respecto al control de sus actividades. Es en esencia el principal elemento sobre el cual se sustentan o actúan los otros cuatro componentes.
2. **Evaluación de riesgos.**- Es la identificación y análisis de riesgos relevantes para el logro de objetivos y la para determinar la forma en que tales riesgos deben ser mejorados; y evalúa la consistencia e interrelación entre los objetivos y metas en los distintos niveles.
3. **Actividades de control interno.**- Son aquellas que realizan la gerencia y demás personal e la organización para cumplir diariamente con las actividades asignadas. Estas actividades están expresadas en políticas, sistemas y procedimientos.
4. **Información y comunicación.** - Para poder controlar una entidad y tomar decisiones correctas, es necesario disponer de un sistema información adecuada y oportuna para las distintas actividades de planificación, contabilidad, recursos humanos, registros de información respectiva, entre otros.
5. **Supervisión y Monitoreo.**- Valora la calidad del desempeño del sistema en el tiempo y es realizado por actividades de monitoreo en tiempo real y evaluaciones separadas, o combinación de las dos.

D. Los Organigramas Empresariales

(MELINKOFF, 1969) explica: “Los organigramas son diagramas que representan gráficamente y de manera simplificada la estructura formal que posee una organización. De esta forma, los organigramas muestran las principales funciones dentro de la organización y las relaciones que existen entre ellas. Son muy utilizados ya que resultan sencillos y rápidos de comprender”

Para analizar y comprender un diagrama de estas características es importante entender que los cuadros representan cada uno de los puestos de la estructura organizacional, y las líneas, la cadena de autoridad y la comunicación que los une.

- **Tipos de organigramas**

Existen distintos tipos y clasificaciones de organigramas, dentro de los cuales se distingue:

Organigramas estructurales: presentan solamente la estructura administrativa de la organización.

Organigramas funcionales: muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento.

6.7. METODOLOGÍA DEL MODELO OPERATIVO.

El modelo de gestión financiera apoyado en indicadores financieros ayudará al análisis financiero, además a corregir otros aspectos importantes que se deben tomar en cuenta por la administración para una adecuada toma de decisiones en beneficio de la empresa IMPOARSA.

Tabla 6.2: Modelo operativo

FASES	ETAPAS	ACTIVIDADES
FASE I	Realizar levantamiento de información de la situación empresarial que permitan definir los puntos críticos	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis situacional de la empresa. • Realizar diagnóstico de la situación interna del área financiera mediante análisis a los estados financieros
FASE II	Diseñar indicadores financieros	Aplicación de razones financieras necesarias que permitan medir los recursos económicos para la toma decisiones.
FASE III	Diseño del modelo de gestión financiero	Implementar el modelo de gestión financiera aplicadas a las principales cuentas contables.
FASE IV	Elaboración de un modelo control interno administrativo financiero	Implementar controles al área administrativa-financiera con el fin de obtener información oportuna y razonable para salvaguardar los recursos económicos
FASE V	Definir una estructura orgánica funcional acorde a las necesidades de la empresa	Constituir organigramas: Estructural y Funcional

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

FASE I

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA IMPOARSA

1.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA EMPRESA.

1.1.1. La empresa.

IMPOARSA es una empresa PYME de tipo tradicional establecida ya hace 6 años atrás. Su fundador, el Ingeniero Edison Efraín Arias Sánchez, es una microempresa quien realiza sus actividades en la ciudad de Ambato sitio netamente comercial del país.

Sus actividades se encuentran enfocadas a la venta de repuestos automotrices para vehículos pesados específicamente de marca Mercedes Benz, con una comercialización completa de accesorios y artículos para vehículos. Sus productos están dirigidos a buses, busetas.

Las líneas de productos están conformadas de la siguiente manera: Repuestos automotrices para motor hidráulico como para motor electrónico, repuestos para el sistema eléctrico, suspensión, cardan, sistema de freno, dirección, repuestos para los diferentes tipos de cajas así como también consta con repuestos y accesorios complementarios.

1.1.2. Naturaleza y características de la empresa.

Almacén IMPOARSA, es una microempresa, de carácter unipersonal, que funciona bajo la razón social de “Edison Efraín Arias Sánchez” y bajo el nombre comercial “IMPOARSA”, la misma que se encuentra obligada a llevar contabilidad.

Almacén de repuestos IMPOARSA se encuentra conformado por: el gerente propietario, un contador, un auxiliar contable, un cajero, un vendedor y un cobrador (mensajero).

Los proveedores de inventarios con quienes trabaja la empresa son todas Compañías radicadas a las provincias de Guayaquil, Quito, y Cuenca.

1.1.3. Base legal y normativa.

IMPOARSA se somete a las regulaciones que establece:

- **Ley de Régimen Tributario Interno.-** Dando cumplimiento a los lineamientos que presenta la ley, “IMPOARSA” posee su Registro Único de Contribuyentes, en donde:
 - ✓ **Razón social:** “ARIAS SÁNCHEZ EDISON EFRAÍN”
 - ✓ **Actividad económica:** Venta al por menor de accesorios, partes piezas de vehículos automotores
 - ✓ **Obligatoriedad de llevar contabilidad:** Sujetándose a las estipulaciones de la ley respecto a la obligatoriedad de llevar contabilidad y habiéndose cumplido las dos primeras de las siguientes condiciones:

Operación con un capital propio superior a los USD 60.000 (al inicio de sus actividades económicas o al 1ro. de enero de cada ejercicio impositivo)

Generación de ingresos brutos anuales de su actividad económica (del ejercicio fiscal inmediato anterior), superiores a USD 100.000

Costos y gastos anuales, de su actividad empresarial (del ejercicio fiscal inmediato anterior), superiores a USD 80.000.

IMPOARSA responde a la obligatoriedad de llevar contabilidad bajo la responsabilidad y firma de un contador legalmente autorizado.

- **Ordenanzas Municipales.-** IMPOARSA cumple sus obligaciones municipales, las mismas que corresponden al pago de la respectiva patente municipal de forma anual y así también se sujeta a las regulaciones que establezca el municipio para el efecto, así como también a lineamientos con respecto a tasas y contribuciones.
- **Ley de Seguridad Social.-** Los trabajadores de la empresa se encuentran afiliados al Seguro Social, por consiguiente IMPOARSA se somete a las regulaciones que establece la Ley de Seguridad Social.
- **Código de Trabajo.-** La empresa da cumplimiento a las disposiciones del Código de Trabajo en el tratamiento con sus empleados.

1.2. ANÁLISIS SITUACIONAL MICROAMBIENTE.

1.2.1. Proveedores.

Debido a la naturaleza de las actividades de comercialización que desempeña Impoarsa, la empresa cuenta con una amplia gama de proveedores mismos que proporcionan los productos que necesarios para ejercer sus actividades. Entre ellos enlistamos a los importantes:

- Importadora José Rodas S.A.
- Importadora Ecuapecas S.A.
- Impormaviz Cía. Ltda.
- Importadora Vinicio Porras Cía. Ltda.
- Sociedad Anónima y Civil Pradi.
- Secohi Cía. Ltda.
- Star Motors S.A.

1.2.2. Clientes.

En los años que lleva la empresa de permanencia en el mercado le ha permitido consolidarse en la mente del consumidor y alcanzar su preferencia gracias a la atención y asesoramiento personalizada, respondiendo a sus necesidades, asegurándose de proveer a sus clientes repuestos de la más alta calidad y a precios atractivos; debido a esto, la empresa posee clientes que se los ha conformado de la siguiente manera.

- Clientes de la provincia (Transporte urbano y escolar)
- Clientes de fuera de la provincia (Transporte interprovincial)
- Cliente consumidor final.

1.2.3. Competencia.

La existencia de competencia como principio de toda economía de mercado representa un elemento central no únicamente para el desarrollo económico sino también en el aspecto social. La zona en la que se encuentra localizado IMPOARSA es catalogada netamente comercial y la competencia busca ganar un cliente disminuyendo sus precios con la vendiendo productos de baja calidad. Los principales competidores de IMPOARSA en la ciudad de Ambato son:

- Distribuidora Garzón
- Almacén Yama
- Distribuidora Porras
- Distribuidora AGA.

1.2.4. Manejo financiero de los recursos.

El manejo financiero de los recursos se encuentra a cargo de su gerente-propietario. El dinero que se receipta diariamente es depositado

diariamente en la cuenta corriente del banco para disponer con el efectivo suficiente que permita solventar las obligaciones con sus proveedores. Este sistema permite a la empresa afianzar su cuenta corriente en el banco, reflejando un buen movimiento, para en caso de necesitarse, no se complique la obtención de un crédito.

Debido al alto nivel de la competencia y la gran variedad de productos por sus distintas marcas y sus costos, la empresa ha tenido que solicitar financiamientos bancarios para mantenerse en competitividad en el mercado automotriz.

1.3. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN INTERNA DEL ÁREA FINANCIERA.

1.3.1. Análisis Financiero

El análisis financiero se constituye como un método que permite identificar las consecuencias financieras inherentes a las decisiones de negocios, aplicando para el efecto, una gran variedad de técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y finalmente establecer conclusiones.

1.3.1.1. Análisis Horizontal

Este procedimiento consiste en comparar estados financieros homogéneos por dos o más períodos consecutivos, para determinar las variaciones suscitadas en las cuentas de un período a otro. Lo que se pretende con este análisis es la eficacia y eficiencia de la administración de los recursos, e identificar qué partidas merecen mayor atención por parte de la administración.

Tabla 6.3: Análisis Horizontal Balance General Consolidado

EMPRESA IMPOARSA							
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO							
ANÁLISIS HORIZONTAL							
	2010	2011	2012	Variación Absoluta 2010-2011	Variación Relativa 2010-2011	Variación Absoluta 2011-2012	Variación Relativa 2011-2012
ACTIVOS							
ACTIVO CORRIENTE							
DISPONIBLE							
Caja - Bancos	11,359.79	9,405.38	2,398.40	-1,954.41	-17.20%	- 7,006.98	-74.50%
TOTAL DISPONIBLE	11,439.79	9,405.38	2,398.40	-1,954.41	-17.20%	- 7,006.98	-74.50%
EXIGIBLE						-	
Ctas. y Docts. por cobrar	24,215.62	20,025.12	38,022.45	-4,190.50	-17.30%	17,997.33	89.87%
TOTAL EXIGIBLE	24,215.62	20,025.12	38,022.45	-4,190.50	-17.30%	17,997.33	89.87%
REALIZABLE						-	
Inventarios	50,583.36	52,315.44	41,870.71	1,732.08	3.42%	- 10,444.73	-19.96%
TOTAL REALIZABLE	50,583.36	52,315.44	41,870.71	1,732.08	3.42%	- 10,444.73	-19.96%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	86,238.77	81,745.94	82,291.56	-4,492.83	-5.21%	545.62	0.67%
ACTIVO NO CORRIENTE						-	
FIJO DEPRECIABLE						-	
Muebles y enseres	882.00	882.00	882.00	0.00	0.00%	-	0.00%
Equipo de computo	2,956.04	1,502.04	4,629.69	-1,454.00	-49.19%	3,127.65	208.23%
Vehículo	17,552.68	17,349.11	17,349.11	-203.57	-1.16%	-	0.00%
(-) Depreciación acumulada activo fijo	3,414.39	1,136.21	1,136.21	-2,278.18	-66.72%	-	0.00%
TOTAL FIJO DEPRECIABLE	17,976.33	18,596.94	21,724.59	620.61	3.45%	3,127.65	16.82%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	17,976.33	18,596.94	21,724.59	620.61	3.45%	3,127.65	16.82%
TOTAL ACTIVOS	104,215.10	100,342.88	104,016.15	-3,872.22	-3.72%	3,673.27	3.66%
PASIVOS							
PASIVOS CORRIENTES							
Proveedores	44,991.96	52,640.50	52,655.12	7,648.54	17.00%	14.62	0.03%
Cuentas por pagar	8,585.60	4,562.55	6,634.55	-4,023.05	-46.86%	2,072.00	45.41%
Obligaciones bancarias	3,089.58	2,121.48	1,075.00	-968.10	-31.33%	- 1,046.48	-49.33%
Otras obligaciones	884.58	223.05		-661.53	-74.78%	- 223.05	-100.00%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	57,551.72	59,547.58	60,364.67	1,995.86	3.47%	817.09	1.37%
PASIVOS NO CORRIENTES							
Prestamos	36,094.63	22,286.53	18,448.00	-13,808.10	-38.26%	- 3,838.53	-17.22%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	36,094.63	22,286.53	18,448.00	-13,808.10	-38.26%	- 3,838.53	-17.22%
TOTAL PASIVOS	93,646.35	81,834.11	78,812.67	-11,812.24	-12.61%	- 3,021.44	-3.69%
PATRIMONIO							
CAPITAL							
TOTAL CAPITAL	4,971.74	10,455.16	15,406.64	5,483.42	110.29%	4,951.48	47.36%
Pérdidas de ejercicios anteriores	-	-	-	0.00	0.00%	-	0.00%
Resultado del período	5,597.01	8,053.61	9,796.84	2,456.59	43.89%	1,743.23	21.65%
TOTAL PATRIMONIO	10,568.75	18,508.77	25,203.48	7,940.01	75.13%	6,694.71	36.17%
TOTAL PASIVO+TOTAL PATRIMONIO	104,215.10	100,342.88	104,016.15	-3,872.23	-3.72%	3,673.27	3.66%

Fuente: Anexo 6 Depto. Contable de Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Variaciones del Balance General período 2010 – 2012

Basados en el análisis horizontal que se muestra en la tabla anterior se procederá a analizar los rubros más relevantes considerando las variaciones absolutas y relativas porcentuales significativas entre los que se presenta a continuación:

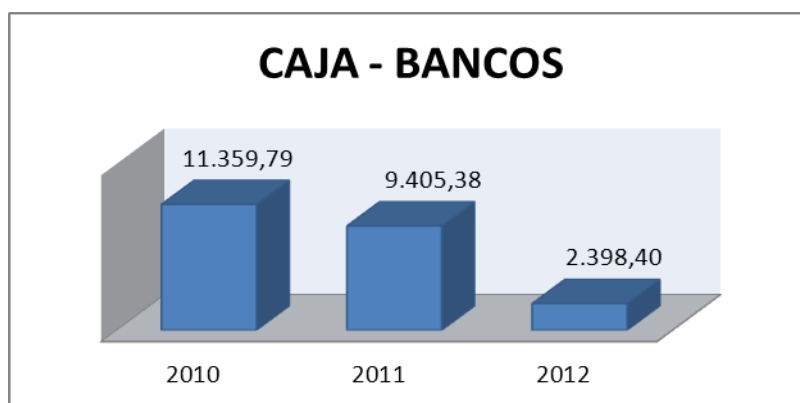


Gráfico Nº 6.3: Variación caja-bancos.

Fuente: Tabla 6.3

Elaborado Por: Sebastián Aleiandro S.

La cuenta Caja-Bancos que representa el disponible de la empresa según la variación absoluta muestra un descenso en el período 2010-2011 en el año 2010 de \$11.439,79 disminuye el 17.78% que al fin del año 2011 su valor es \$9.405,38 debido al pago de cuentas por pagar pendientes; en el período 2011-2012 su porcentaje es de -74.50% que al final del 2012 es \$2.398,40 como se muestra en la tabla de análisis horizontal.

Con el fin de conocer la razón de la disminución en la liquidez de la empresa, mediante la investigación de campo se confirma que la afectación de caja-bancos se debe al pago de pasivos como los préstamos bancarios y por pago a proveedores por la compra de inventarios.

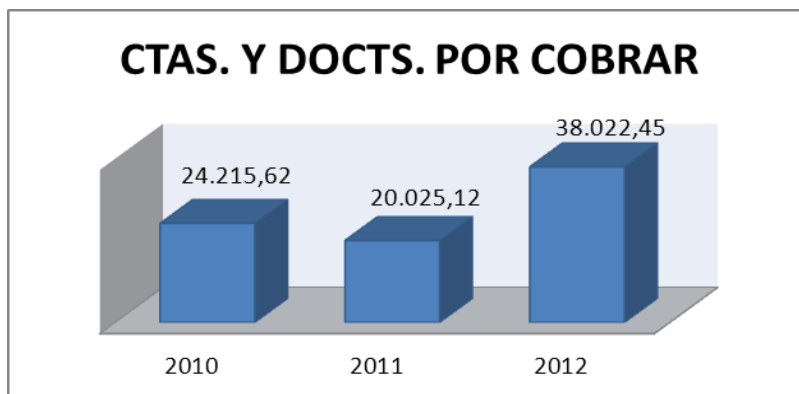


Gráfico 6.4: Variación Ctas. y Dctos. Por cobrar
Fuente: Tabla 6.3
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

El exigible en el año base 2010 registraba un valor de \$24.215,62 por la venta de inventarios; para el año 2011 se reduce la cartera al 17.30% que al fin de este año muestra un valor de \$20.025,12; sin embargo en el período 2011-2012 aumenta la cartera un 89.87% que al final del año 2012 su valor es de \$38.022,45 esto indica un nivel de riesgo alto y representativo para la empresa y sería este otro motivo de reducción del disponible, pues no existe una recuperación de cartera vencida adecuada.



Gráfico 6.5: Variación inventarios
Fuente: Tabla 6.3
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Este rubro en el período 2010-2011 tiene una variación de 3.42% de aumento en relación al año 2010, y la variación del período 2011-2012 es de -19.96% su inventario baja que al final del año 2012 su valor es \$41.870,71 esto debido a las ventas lo que se confirma en la gráfica N°27 y análisis del rubro cuentas por cobrar.

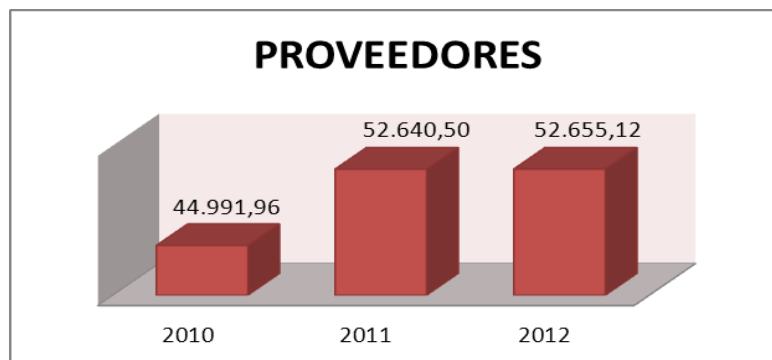


Gráfico 6.6: Proveedores
Fuente: Tabla 6.3
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

La cuenta proveedores es de \$44.991,96 al 2010, en el año 2011 el negocio crece y se fue gerando confianza en los proveedores quienes le otorgaron créditos directos aumentando la cuenta en un 17% con saldo de \$ 52.640,50 al final del 2011, y la variación relativa aumenta en el período 2011-2012 solo un 0,03%

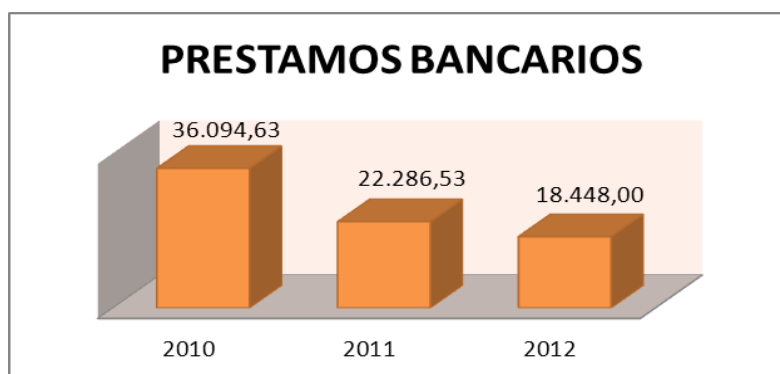


Gráfico 6.7: Variación préstamos bancarios
Fuente: Tabla 6.3
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

En este rubro considera los préstamos a instituciones financieras, mismo que se ha utilizado para cubrir las obligaciones de la empresa; al año 2010 con \$36.094,63; la cuenta disminuye a 38,26% con saldo al 2011 de \$22.286,53, y la variación en el período 2011-2012 es de -17,22% con un saldo al año 2012 de \$18.448,00 la deuda baja notablemente como muestra el gráfico lo que demuestra el cumplimiento de las obligaciones bancarias proporcionando estabilidad y confianza crediticia.

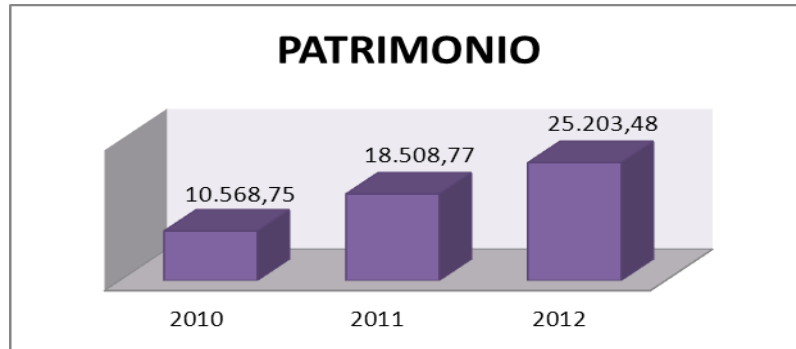


Gráfico 6.8: Variación patrimonio
Fuente: Tabla 6.3
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

El total de las cuentas del patrimonio se observa un incremento en el periodo 2010 – 2012.

Analizando más minuciosamente al año base 2010 se cuenta con \$10.568,75 de patrimonio formada por una utilidad neta de \$5.597,01 en este año. La variación al 2011 aumenta 43,89% siendo este el incremento más significativo pues al final del año 2011 su utilidad neta es \$8.053,61 que conforma un patrimonio de \$18.508,77. La variación entre el año 2011 al 2012 se incrementa un 21,65% dando un patrimonio neto de \$ 25.203,48 este valor incluyendo una utilidad de neta de \$9.796,84.

Otro punto muy importante es el aumento de capital pues su crecimiento es del 110,29% al 2011 y un 47,36% al 2012, aunque es saludable tener un capital suficiente para cualquier eventualidad, se debería invertir o cubrir las obligaciones a largo plazo o con sus proveedores.

Tabla 6.4: Análisis Horizontal Estados de Resultados Consolidados

EMPRESA IMPOARSA							
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO							
ANÁLISIS HORIZONTAL							
	2010	2011	2012	Variación Absoluta 2010-2011	Variación Relativa 2010-2011	Variación Absoluta 2011-2012	Variación Relativa 2011-2012
INGRESOS							
INGRESOS OPERATIVOS							
VENTAS	180.832,00	174.770,43	199.301,11	-6.061,57	-3,35%	24.530,68	14,04%
Ventas a crédito	17.460,77	9.556,00	11.098,00	-7.904,77	-45,27%	1.542,00	16,14%
(-) Devolución en ventas	254,69	125,02	201,50	-129,67	-50,91%	76,48	61,17%
(A) Total ventas netas	198.038,08	184.201,41	210.197,61	-13.836,67	-6,99%	25.996,20	14,11%
COSTO DE VENTAS							
Compras	171.550,35	165.006,80	177.050,02	-6.543,55	-3,81%	12.043,22	7,30%
(-) Devolución en compras	500,50	405,65	301,20	-94,85	-18,95%	- 104,45	-25,75%
(B) TOTAL COSTO DEVENTAS	171.049,85	164.601,15	176.748,82	-6.448,70	-3,77%	12.147,67	7,38%
(A-B=C) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	26.988,23	19.600,26	33.448,79	-7.387,97	-27,37%	13.848,53	70,65%
(D) GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	9.770,08	10.325,93	11.030,25	555,85	5,69%	704,32	6,82%
Administrativos	8.019,93	8.420,93	9.025,15	401,00	5,00%	604,22	7,18%
Ventas	1.750,15	1.905,00	2.005,10	154,85	8,85%	100,10	5,25%
(C-D) UTILIDAD OPERACIONAL	17.218,15	17.695,26	22.418,54	477,11	2,77%	4.723,28	26,69%
(+) Otros ingresos no operacionales	85,00	-	-	-85,00	-100,00%	-	0,00%
(-) Gastos bancarios	8.523,52	5.062,15	7.050,95	-3.461,37	-40,61%	1.988,80	39,29%
UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES	8.779,63	12.633,11	15.367,59	3.853,48	43,89%	2.734,48	21,65%
(-) 15% utilidad trabajadores	1.316,94	1.894,97	2.305,14	578,02	43,89%	410,17	21,65%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7.462,69	10.738,14	13.062,45	3.275,46	43,89%	2.324,31	21,65%
(-) Impuesto a la renta	1.865,67	2.684,54	3.265,61	818,86	43,89%	581,08	21,65%
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	5.597,01	8.053,61	9.796,84	2.456,59	43,89%	1.743,23	21,65%

Fuente: Anexo 7 Depto. Contable de Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Variaciones de los Estados de Resultados del período 2010-2012

El análisis horizontal a los estados de resultados muestran las variaciones que reflejan del comportamiento económico en sus ingresos y egresos de la empresa IMPOARSA, a continuación se presenta un diagnóstico individual de los rubros más importantes:

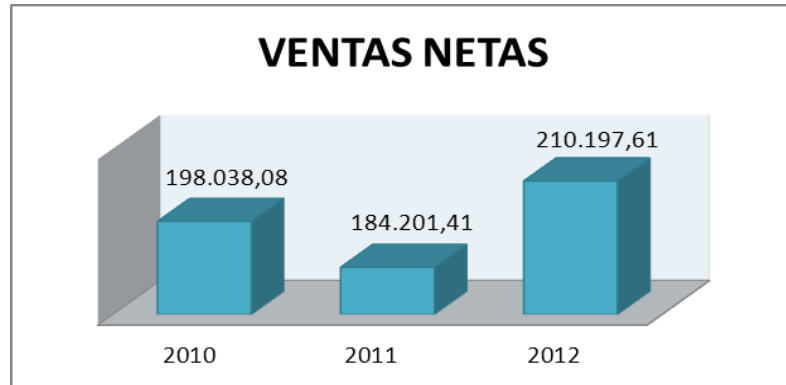


Gráfico 6.9: Variación ventas netas
Fuente: Tabla 6.4
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Las ventas netas al año 2010 son de \$198.038,08 y su variación relativa es -6,99% en el período 2010-2011, sin embargo para el período 2011-2012 aumenta la clientela por tal motivo se incrementa las ventas a un 14,11% que al final de año 2012 las ventas son \$210.197,61

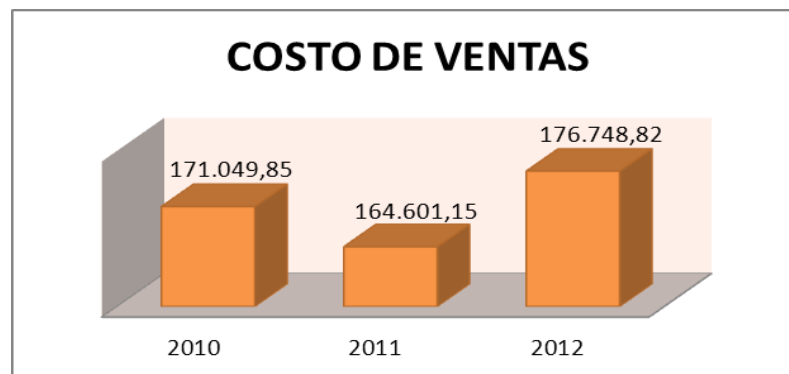


Gráfico 6.10: Variación costo de ventas
Fuente: Tabla 6.4
Elaborado Por: Sebastián Aleiandro S.

Como se observa en los gráficos de ventas netas y costo de ventas existe una concordancia pues así como disminuyen al 2011; estos rubros aumenta al 2012; las ventas netas el costo de ventas mantiene la misma variación. El saldo al 2010 es de \$171.049,85 disminuyendo un 3,77% para el año 2011 y luego se incrementa el costo de ventas para el 2012 en 7,38% con un valor de final de \$176.748,82, en conclusión la variación de las ventas netas y el costo de ventas mantiene la misma tendencia en el período 2010-2012.



Gráfico 6.11: Variación gastos administrativos y ventas

Fuente: Tabla 6.4

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Al unir todos los gastos se identifica para el año 2010 sus gastos son de \$9.770,08 mientras que para el año 2011 suben un 5,69% los gastos administrativos y ventas ubicándose en \$10.325,93 al final del 2011, para el período 2011-2012 asciende 6,82% cuyo saldo al año 2012 es de \$11.030,25 este aumento de gastos incide directamente en el nivel de utilidad operacional registrado por la empresa.

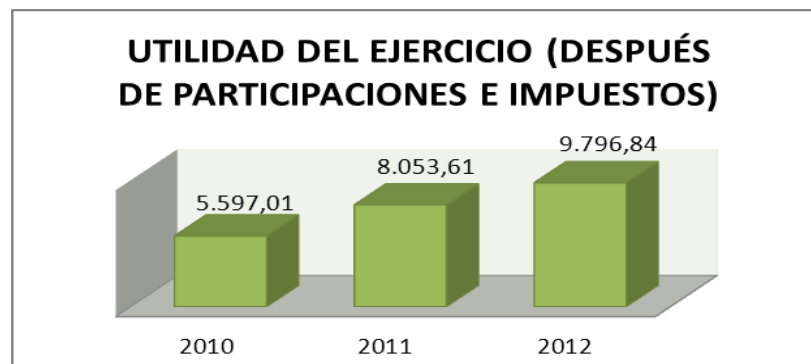


Gráfico 6.12: Variación utilidad del ejercicio (después de participaciones e impuestos)

Fuente: Tabla 6.4

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

La gráfica que indica la evolución de la utilidad neta es ascendente, en el período 2010-2011 incrementa el 43,89% que al final del 2011 obtiene una utilidad de \$8.053,61, al final del año 2012 incrementa su utilidad a \$9.796,84 cuyo incremento en variación relativa es de 21,65%, esto se debe al incremento de ventas de contado y crédito.

1.3.1.2. Análisis Vertical.

El análisis vertical de los estados financieros es muy importante para tener una idea de si una empresa está realizando una distribución equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Esta clase de análisis sirve para conocer la participación de cada uno de los rubros con relación a la categoría a la que pertenecen, así los que pertenecen al activo se relacionarán con el total del mismo y los del pasivo y patrimonio con el total del grupo al que corresponden.

Balance General

Se muestran en la siguiente tabla el análisis vertical de los Balances consolidados del período 2010-2012.

Tabla 6.5: Análisis Vertical Balance General Consolidados

EMPRESA IMPOARSA BALANCE GENERAL CONSOLIDADO ANÁLISIS VERTICAL						
	2010	2010 (%)	2011	2011 (%)	2012	2012 (%)
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
DISPONIBLE						
Caja - Bancos	11.359,79	10,90%	9.405,38	9,37%	2.398,40	2,31%
TOTAL DISPONIBLE	11.439,79	10,98%	9.405,38	9,37%	2.398,40	2,31%
EXIGIBLE						
Ctas. y Docts. por cobrar	24.215,62	23,24%	20.025,12	19,96%	38.022,45	36,55%
TOTAL EXIGIBLE	24.215,62	23,24%	20.025,12	19,96%	38.022,45	36,55%
REALIZABLE						0,00%
Inventarios	50.583,36	48,54%	52.315,44	52,14%	41.870,71	40,25%
TOTAL REALIZABLE	50.583,36	48,54%	52.315,44	52,14%	41.870,71	40,25%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	86.238,77	82,75%	81.745,94	81,47%	82.291,56	79,11%
ACTIVO NO CORRIENTE						
FIJO DEPRECIABLE						
Muebles y enseres	882,00	0,85%	882,00	0,88%	882,00	0,85%
Equipo de computo	2.956,04	2,84%	1.502,04	1,50%	4.629,69	4,45%
Vehículo	17.552,68	16,84%	17.349,11	17,29%	17.349,11	16,68%
(-) Depreciación acumulada activo fijo	3.414,39	3,28%	1.136,21	1,13%	1.136,21	1,09%
TOTAL FIJO DEPRECIABLE	17.976,33	17,25%	18.596,94	18,53%	21.724,59	20,89%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	17.976,33	17,25%	18.596,94	18,53%	21.724,59	20,89%
TOTAL ACTIVOS	104.215,10	100,00%	100.342,88	100,00%	104.016,15	100,00%

PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Proveedores	44.991,96	43,17%	52.640,50	52,46%	52.655,12	50,62%
Cuentas por pagar	8.585,60	8,24%	4.562,55	4,55%	6.634,55	6,38%
Obligaciones bancarias	3.089,58	2,96%	2.121,48	2,11%	1.075,00	1,03%
Otras obligaciones	884,58	0,85%	223,05	0,22%		0,00%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	57.551,72	55,22%	59.547,58	59,34%	60.364,67	58,03%
PASIVOS NO CORRIENTES						
Prestamos	36.094,63	34,63%	22.286,53	22,21%	18.448,00	17,74%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	36.094,63	34,63%	22.286,53	22,21%	18.448,00	17,74%
TOTAL PASIVOS	93.646,35	89,86%	81.834,11	81,55%	78.812,67	75,77%
PATRIMONIO						
CAPITAL						
TOTAL CAPITAL	4.971,74	4,77%	10.455,16	10,42%	15.406,64	14,81%
Pérdidas de ejercicios anteriores	-	0%	-	0,00%	-	0,00%
Resultado del período	5.597,01	5,37%	8.053,61	8,03%	9.796,84	9,42%
TOTAL PATRIMONIO	10.568,75	10,14%	18.508,77	18,45%	25.203,48	24,23%
TOTAL PASIVO+TOTAL PATRIMONIO	104.215,10	100,00%	100.342,88	100,00%	104.016,15	100,00%

Fuente: Anexo 6 Depto. Contable de Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Variaciones y participaciones de las cuentas del Balance General período 2010 – 2012

El análisis vertical mostrado en la tabla anterior determinara las variaciones de un periodo a otro, pero principalmente el porcentaje de participación que tiene cada cuenta en el balance general de igual manera se analizará los rubros más importantes que se presentan a continuación:

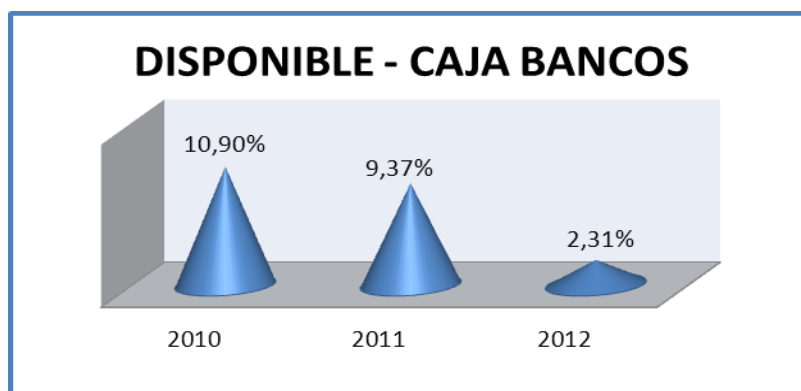


Gráfico 6.13: Análisis vertical disponible
Fuente: Tabla 6.5
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

La participación del disponible en relación al activo total que presenta la empresa, alcanza su nivel máximo en el año 2010 con un 10,90%, mientras que para el año 2011 se reduce ubicándose en 9,37% y al final de año 2012 el activo disponible equivale a \$2.398,40 equivalente a una participación mínima del 2,31% del total de los activos aclarando que es una participación muy reducida en caso de cubrir cualquier obligación a corto plazo, esto a pesar que las ventas aumentan al año 2012 pero aclarando que muchas de estas son ventas a crédito.

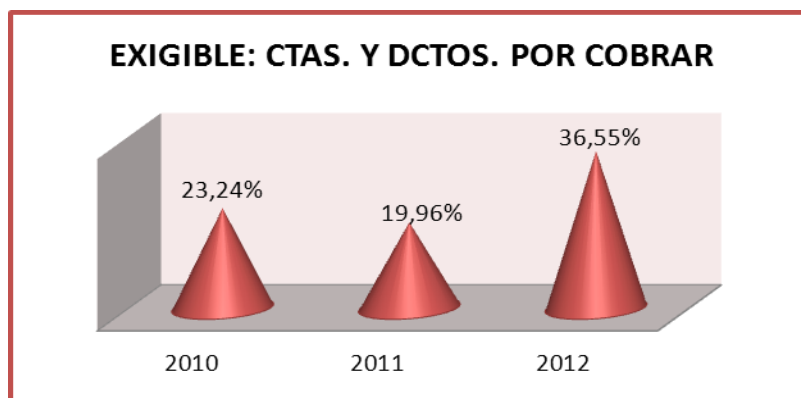


Gráfico 6.14: Análisis vertical exigible
Fuente: Tabla 6.5
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Las cuentas del exigible son sin duda las de mayor interés, como se observa en la gráfica en los años 2010 y 2011 representa el 23,24% y 19,96% respectivamente, en el año 2011 hay una reducción mínima de cartera siendo esto saludable para la empresa, al año 2012 este rubro aumenta al 36,55% con saldo al 2012 de \$38.022,55 que representa un poco más de la cuarta parte del total de activos lo que es preocupante pues este comportamiento se motiva a un incremento de ventas a crédito sin tomar métodos de recuperación de la cartera vencida lo que ocasionan problemas en cuanto a su liquidez como se muestra en el gráfico 6.14 de análisis vertical del disponible.

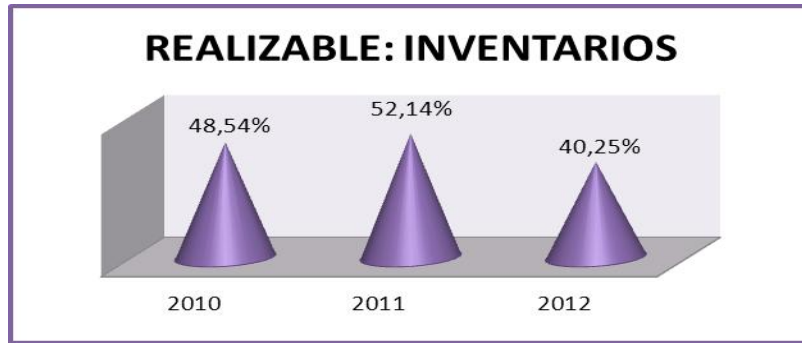


Gráfico 6.15: Análisis vertical realizable-inventarios
Fuente: Tabla 6.5
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

La participación del inventario al 2010 en el activo total es de 48,54%, al 2011 alcanza un nivel máximo del 52,14% del total de activos, y debido al incremento de sus ventas en el año 2012 obviamente el inventario se reduce al 40,25% de participación lo que equivale a \$41.870,71.

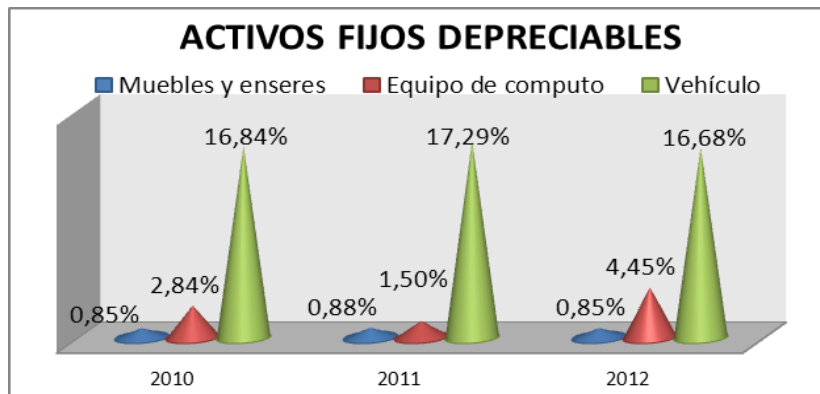


Gráfico 6.16: Análisis vertical activos depreciables
Fuente: Tabla 6.5
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

La composición de los activos fijos de IMPOARSA es normal existe una baja mínima entre periodos debido a las depreciaciones, el rubro vehículo es el de mayor participación de los activos con un 16,68% al final del año 2012.

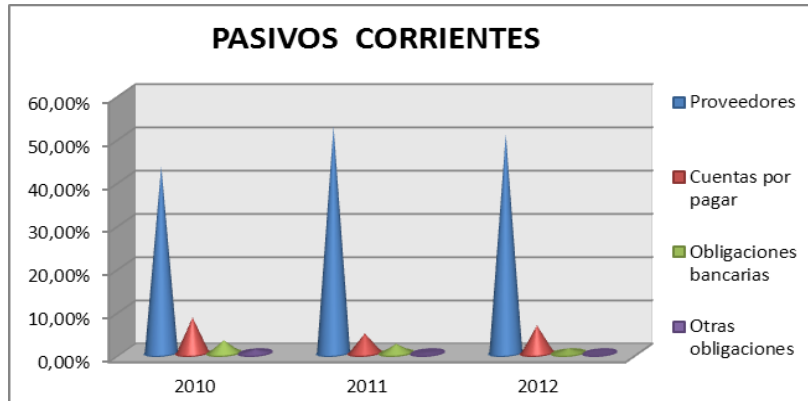


Gráfico 6.17: Análisis vertical pasivos corrientes
Fuente: Tabla 6.5
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Como se observa en la gráfica de pasivos corrientes entre las cuentas por pagar, obligaciones bancarias y otro tipo de obligaciones forman menos del 10% al 2010 y 2011; por último al final del año 2012 reducen notablemente estos pasivos como se observa en el gráfico la cuenta otras obligaciones que se liquida quedando en un 0,00% según datos.

El rubro proveedores representa el más importante dentro de la partida pasivo corriente; al 2010 se ubica con el 43,17%, con un aporte de \$44.991,96, mientras que para el año 2011, este aumenta al 52,46%, y al año 2012 hay una reducción mínima; siendo estos dos últimos años los más elevados. En conclusión las obligaciones contraídas con los proveedores se incrementan, formando la mitad del pasivo y patrimonio en un 50,62%, equivalente a \$52.655,12 al final del año 2012.

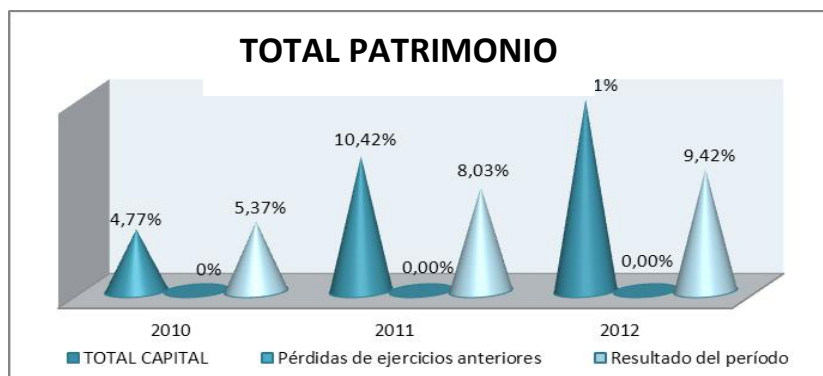


Gráfico 6.18: Análisis vertical total patrimonio
Fuente: Tabla 6.5
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

El patrimonio incluye las partidas de capital, pérdidas de ejercicios anteriores y el resultado del período.

El capital al año 2010 representa un 4,77% cuyo valor es de \$4.971,74, al siguiente periodo el año 2011 presenta una tendencia creciente ubicandose en 10,42% equivalente a \$10.455,16, el nivel más alto de este rubro es al año 2012 con \$15.406,64 representa en 14,81% de participación sobre el total de pasivo y patrimonio.

Según datos la cuenta pérdidas de ejercicios anteriores se registran el 0,00% de pérdidas en los periodos 2010, 2011 y 2012 como se puede observar en gráfico anterior.

Los resultados del ejercicio del periodo al 2010 es de \$ 5,37%, en el periodo 2011 sube al 8,03% valorado en \$8.053,61 y al año 2012 se incrementa en un valor de \$9.796,84 que representando el 9,42% sobre el total pasivo y patrimonio esta variación se da por el pago de algunas obligaciones y la mínima disminución de los gastos administrativos y ventas.

En conclusión el incremento que presenta el balance general específicamente la cuenta del patrimonio se debe al aumento de la utilidad neta que se ha estado generando cada año, a demás por el aporte económico del gerente a la empresa con el fin de poder contar con un mayor capital contable.

Estados de Resultados

En la tabla que a continuación se muestra en el análisis vertical a los estados financieros que comprende el período 2010-2012:

Tabla 6.6: Análisis Vertical Estados de Resultados Consolidados

EMPRESA IMPOARSA						
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO						
ANÁLISIS VERTICAL						
	2010	2010 (%)	2011	2011 (%)	2012	2012 (%)
INGRESOS						
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS	180.832,00	91,31%	174.770,43	94,88%	199.301,11	94,82%
Ventas a crédito	17.460,77	8,82%	9.556,00	5,19%	11.098,00	5,28%
(-) Devolución en ventas	254,69	0,13%	125,02	0,07%	201,50	0,10%
(A) Total ventas netas	198.038,08	100,00%	184.201,41	100,00%	210.197,61	100,00%
COSTO DE VENTAS						
Compras	171.550,35	86,62%	165.006,80	89,58%	177.050,02	84,23%
(-) Devolución en compras	500,50	0,25%	405,65	0,22%	301,20	0,14%
(B) TOTAL COSTO DEVENTAS	171.049,85	86,37%	164.601,15	89,36%	176.748,82	84,09%
(A-B=C) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	26.988,23	13,63%	19.600,26	10,64%	33.448,79	15,91%
(D)GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	9.770,08	4,93%	10.325,93	5,61%	11.030,25	5,25%
Administrativos	8.019,93	4,05%	8.420,93	4,57%	9.025,15	4,29%
Ventas	1.750,15	0,88%	1.905,00	1,03%	2.005,10	0,95%
(C-D)UTILIDAD OPERACIONAL	17.218,15	8,69%	17.695,26	9,61%	22.418,54	10,67%
(+) Otros ingresos no operacionales	85,00	0,04%	-	0,00%	-	0,00%
(-) Gastos bancarios	8.523,52	4,30%	5.062,15	2,75%	7.050,95	3,35%
UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADOR	8.779,63	4,43%	12.633,11	6,86%	15.367,59	7,31%
(-) 15% utilidad trabajadores	1.316,94	0,66%	1.894,97	1,03%	2.305,14	1,10%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7.462,69	3,77%	10.738,14	5,83%	13.062,45	6,21%
(-) Impuesto a la renta	1.865,67	0,94%	2.684,54	1,46%	3.265,61	1,55%
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	5.597,01	2,83%	8.053,61	4,37%	9.796,84	4,66%

Fuente: Anexo 7 Depto. Contable de Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Análisis de las variaciones y participaciones de las cuentas de los Estados de Resultados del período 2010-2012

Con el análisis vertical determina el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida respecto de las ventas totales. En este se toma los principales y más significativos rubros para el análisis financiero

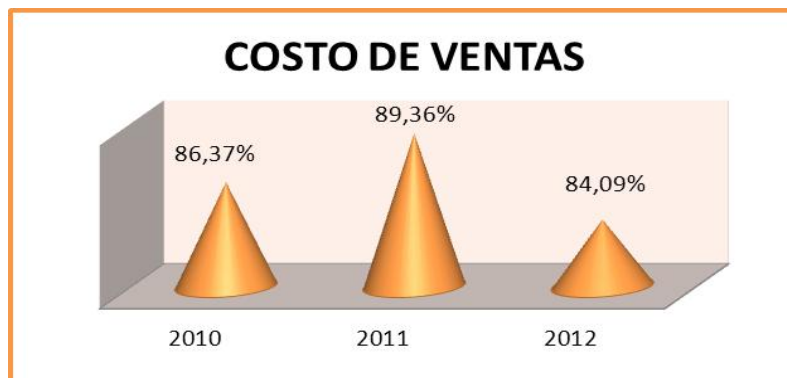


Gráfico 6.19: Análisis vertical costo de ventas

Fuente: Tabla 6.6

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

El costo de ventas forma gran parte de las ventas totales, al año 2010 tiene \$171.049,85 con participación del 86,37%. Para el año 2011 el 89,36% equivalente a \$164.601,15 y al 2012 las baja al 84,09% de participación siendo este último año el de menor participación.

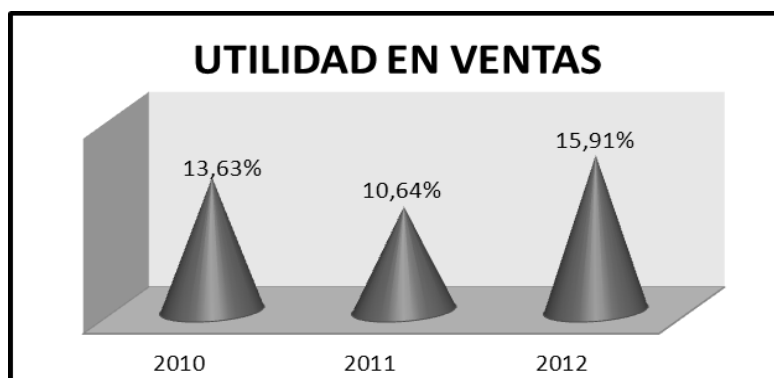


Gráfico 6.20: Análisis vertical utilidad en ventas

Fuente: Tabla 6.6

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

La utilidad en ventas con respecto al total de ventas netas en términos generales tiene una participación promedio de una cuarta parte en cada uno de los períodos analizados, pues tiene un 13,63% al 2010; un 10,64% al año 2011 y un incremento en participación al 15,91% a un valor de \$33.448,79 al año 2012 esto debido al aumento de ventas en este año.

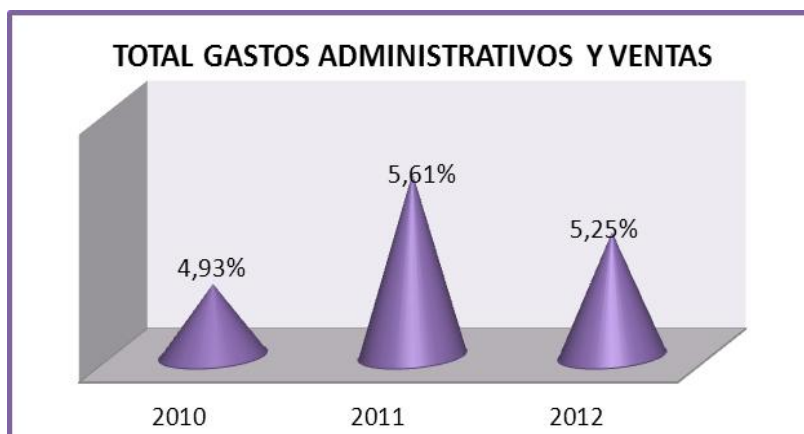


Gráfico 6.21: Análisis vertical total gastos administrativos y ventas
Fuente: Tabla 6.6
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Los gastos operacionales de administración y de ventas para el período 2010-2011-2012 presentan una participación promedio 5.25% en cada período.

Los gastos totales presentan un nivel de participación creciente al 2011 del 5,61% en relación a la participación del año anterior 2010 con 4,39%. A partir del año 2012 los gastos totales llegan \$11.030,25 que porcentualmente muestra 5,25% de participación sobre el total de ventas netas.

Esto refleja que la empresa se está manteniendo un ritmo de gastos mínimos, lo cual explica el incremento de la utilidad operacional que se determina mediante la utilidad en ventas menos el total de gastos administrativos y de ventas como se lo muestra en la tabla N°33 del análisis vertical de estados de resultados consolidado.

FASE II

DISEÑO DE INDICADORES FINANCIEROS.

2. APLICACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS.

Los Indicadores Financieros relacionan magnitudes que forman parte de los estados financieros que permiten observar y analizar el comportamiento de las cuentas del balance a través del tiempo, con el objeto de determinar la situación financiera de la empresa así como también la calidad de las partidas que se interrelacionan en la liquidez, endeudamiento, rotación y rentabilidad así como prevenir ciertos riesgos y atender los problemas que surjan para mejorar la rentabilidad.

2.1. INDICADORES DE LIQUIDEZ.

Estas permiten apreciar la capacidad del negocio para atender sus compromisos en un corto plazo. Este indicador permite establecer la factibilidad y la dificultad de atender sus pasivos corrientes entendiéndose este periodo menor a un año.

Tabla 6.7: Indicadores de liquidez

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
Liquidez	Razón circulante	Activo corriente / Pasivo corriente
	Razón ácida	Activo corriente-inventarios / Pasivo corriente
	Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

- **Razón circulante**

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

$$2010 \quad \frac{AC}{PC} = \frac{86.238,77}{57.551,72} = 1,50$$

$$2011 \quad \frac{AC}{PC} = \frac{81.745,94}{59.547,58} = 1,37$$

$$2012 \quad \frac{AC}{PC} = \frac{82.291,56}{60.364,67} = 1,36$$

Interpretación: Este indicador muestra que por cada \$1,00 que deba IMPOARSA a corto plazo la empresa puede cubrir esta obligación y de acuerdo a los cálculos se puede concluir que la empresa maneja un nivel considerable de liquidez lo que permite responder a las deudas contraídas.

En el año 2010 representaron la mayor liquidez para la empresa, dado que el indicador muestra que se tiene \$1,50 esto significa que la empresa cuenta con la capacidad de solventar sus obligaciones, sin embargo, para el año 2011 y 2012, la razón disminuye un valor de \$1,37 y \$1,36 respectivamente.

- **Razón ácida**

Este indicador presenta una medida de liquidez más precisa que la anterior, puesto que a diferencia de la razón corriente, esta excluye los inventarios que son la parte menos líquida de los activos circulantes.

$$2010 \quad \frac{AC - INV}{PC} = \frac{35.655,41}{57.551,72} = 0,62$$

$$2011 \quad \frac{AC - INV}{PC} = \frac{29.430,50}{59.547,58} = 0,49$$

$$2012 \quad \frac{AC - INV}{PC} = \frac{40.420,85}{60.364,67} = 0,67$$

Interpretación: La razón circulante muestra que por cada \$1,00 que deba IMPOARSA a corto plazo la empresa tiene para cubrir esta obligación. Por cada \$1,00 que adeuda la empresa a corto plazo como se observa en los cálculos en ninguno de los periodos la empresa puede cubrir esta obligación pues solo se cuenta con liquidez inmediata de \$0,67 centavos al año 2012. En conclusión este indicador muestra que los activos corrientes se concentra en los inventarios, cuentas por cobrar y mas no en su disponibilidad inmediata.

- **Capital de Trabajo**

El capital de trabajo es el exceso de activos corrientes sobre las cuentas de pasivo corriente que constituyen el capital de trabajo de disposición inmediata necesario para poder continuar las operaciones del negocio.

$$2010 \quad AC-PC=86.238,77 - 57.551,72 = 28.687,05$$

$$2011 \quad AC-PC=81.745,94 - 59.547,58 = 22.198,36$$

$$2012 \quad AC-PC=81.745,94 - 59.547,58 = 21.926,89$$

Interpretación: MPOARSA registra en el año 2010 un capital de trabajo de \$28.687,05, sin embargo su tendencia se decae al año 2011 registrando un valor de \$22.198,36 y baja aún más el nivel de capital de trabajo en el año 2012, pero aún así la empresa cuenta con los recursos suficientes para responder de manera oportuna a sus obligaciones con terceros inmediatamente, es decir, que si la empresa hoy pagará sus obligaciones a corto plazo le sobraría \$21.926,89 de capital de trabajo en el año 2012 como lo muestra los cálculos respectivos.

2.2. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.

Estos indicadores muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Permiten conocer que tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio.

Tabla 6.8: Indicadores de endeudamiento

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
Endeudamiento	Endeudamiento del activo	Pasivo total / Activo total
	Endeudamiento patrimonial	Pasivo total / Patrimonio
	Endeudamiento del activo fijo	Patrimonio / Activo fijo neto

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

- **Endeudamiento del activo**

Este indicador representa el porcentaje de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. El objetivo se traduce en medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$2010 \quad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{93.646,35}{104.215,10} = 0,90 * 100 = 90\%$$

$$2011 \quad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{81.834,11}{100.342,88} = 0,82 * 100 = 82\%$$

$$2012 \quad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{78.812,67}{104.016,15} = 0,76 * 100 = 76\%$$

Interpretación: El financiamiento de los acreedores sobre los activos de IMPOARSA en el año 2010 era del 90% es decir del 100% de los activos que posee la empresa el 90% se adeuda; el endeudamiento disminuye al 82% al año 2011 y al año 2012 su nivel de endeudamiento con el 76%

esto debe a la disminución de pasivo a largo plazo o pago de deudas a terceros.

En conclusión se diría que al año 2012 que por cada \$1,00 que la empresa tiene en el activo, el \$0.76 es ajeno.

- **Endeudamiento patrimonial**

Este indicador muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio, en donde se evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

$$2010 \quad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{93.646,35}{10.568,75} = 8,86$$

$$2011 \quad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{81.834,11}{18.508,77} = 4,42$$

$$2012 \quad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{78.812,67}{25.203,48} = 3,13$$

Interpretación: El endeudamiento patrimonial al año 2010 es del 8,86%, se expresa que el financiamiento del pasivo es mínimo, o en otras palabras el patrimonio en el 2010 esta comprometido en un 8,86% con respecto al pasivo total o a los acreedores. En el año 2011 su endeudamiento patrimonial baja al 4,42%, y al año 2012 al 3,13%.

Se concluye que el patrimonio comprometido de los accionistas disminuya esto por el incremento de la utilidad neta al año 2012.

- **Endeudamiento del activo fijo**

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

$$2010 \quad \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}} = \frac{10.568,75}{17.976,33} = 0,59$$

$$2011 \quad \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}} = \frac{18.508,77}{18.596,94} = 1,00$$

$$2012 \quad \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}} = \frac{25.203,48}{21.724,59} = 1,16$$

Interpretación: En el año 2010 por cada \$1,00 de inversión realizada en activos fijos se tiene comprometido 0,59 centavos es decir que 0,41 centavos es financiado por terceros, al año 2011 se adquiere un punto de equilibrio de \$1,00 y al año 2012 debido a la adquisición de equipos de computo el valor de inversión sube \$1,16 es decir que en este año por cada \$1,00 de inversión la empresa tiene comprometido \$1,00 y %0,16 centavos financiado por terceros todo lo contrario a los años 2010 y 2011.

2.3. INDICADORES DE ROTACIÓN.

Estos índices se encargan de medir la velocidad, movimiento, entrada y salida que tienen los recursos financieros de la empresa. A mayor rotación de recursos se genera mayor productividad y mayor ganancia.

Tabla 6.9: Indicadores de rotación

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
Rotación	Rotación de cartera	Ventas / Cuentas por cobrar
	Rotación de ventas	Ventas / Activo total
	Período medio de cobranza	(Cuentas por cobrar * 365) / ventas
	Período medio de pago	(Ctas. y Dctos. por pagar * 365) / ventas

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

- **Rotación de cartera**

Indica las veces que se han movido las cuentas por cobrar durante el año, esto significa el número de veces a los clientes durante el año.

$$\begin{aligned}
2010 \quad \text{Rotación de cartera} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{198.038,08}{24.215,62} = 8,18 \\
2011 \quad \text{Rotación de cartera} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{184.201,41}{20.025,12} = 9,20 \\
2012 \quad \text{Rotación de cartera} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{210.197,61}{38.022,45} = 5,53
\end{aligned}$$

Interpretación: La rotación de cobro de cartera en el 2010 es de 8 veces al año ya que no existe un control adecuado de cartera; mientras que en el 2011 la cartera rotación 9 veces al año mejorando mínimamente la gestión de cobro; al año 2012 se incrementa las cuentas por cobrar en valor y la recuperación de cartera disminuye a 5 veces es decir que existe deficiencia de cobro por no contar con políticas de otorgamientos de crédito y políticas de cobro para la recuperación de cartera.

- **Rotación de ventas**

Esta razón refleja el nivel de eficiencia con que se manejan los diversos componentes de los activos, y consecuentemente cuán productivos son los activos para generar ventas.

$$\begin{aligned}
2010 \quad \text{Rotación de ventas} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} = \frac{198.038,08}{104.215,10} = 1,90 \\
2011 \quad \text{Rotación de ventas} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} = \frac{184.201,41}{100.342,88} = 1,84 \\
2012 \quad \text{Rotación de ventas} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} = \frac{210.197,61}{104.016,15} = 2,02
\end{aligned}$$

Interpretación: Los resultados el nivel de rotación del activo total presenta una tendencia positiva que va incrementado año tras año alcanzando sus máximos niveles en el año 2012.

En este sentido al año 2010 IMPOARSA registra una rotación de 1,90 veces, esto significa que por cada \$1,00 en activos totales que presenta la empresa se genera alrededor de \$ 1,90, al año 2011 baja a 1,84 veces y al final del año 2012 de 2,02 veces con un \$1,00 de activos totales

En conclusión el comportamiento refleja que los activos de la empresa son realmente productivos para generar ventas.

- **Período medio de cobranza**

El periodo medio de cobranza, permite conocer en días el grado de liquidez con el que cuenta la empresa. El resultado de este periodo refleja la gestión y la buena marcha de la empresa.

$$2010 \text{ Período medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{24.215,62 * 365}{198.038,08} = 45 \text{ días}$$

$$2011 \text{ Período medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{20.025,12 * 365}{184.201,41} = 40 \text{ días}$$

$$2012 \text{ Período medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{38.022,45 * 365}{210.197,61} = 66 \text{ días}$$

Interpretación: Cabe recalcar que IMPOARSA no tiene políticas internas de cobro donde establezca un límite de pago de las obligaciones por parte de sus clientes; pero con las visitas frecuentes y las entrevistas realizada a la empresa se verifica que los montos otorgados a los clientes son frecuentemente a 15 días, 30 días y 45 días plazo aproximadamente.

Con referencia anterior se confirmar con los resultados del cálculo del indicador que el periodo medio de cobranza al año 2010 la recuperación de cartera es 45 días, en al año 2011 se recupera la cartera a 40 días lo que es bueno, y al año 2012 a 66 días que la empresa recupera cartera.

Concluyendo que no se cumple en ninguno de los periodos la recuperación de cartera en los días estimados máximos de cobro en el rango de 15-30-45 días, dando lugar a una cartera vencida al final de 66 días, esto por falta de gestión de cobro y por los montos altos facturados.

- **Período medio de pago**

El periodo promedio de pago indica los días que la empresa tarda en cumplir sus obligaciones a corto plazo.

$$2010 \quad \text{Período medio de pago} = \frac{\text{Ctas. y Dcts. por pagar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{44.991,96}{198.038,08} = 83 \text{ días}$$

$$2011 \quad \text{Período medio de pago} = \frac{\text{Ctas. y Dcts. por pagar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{52.640,50}{184.201,41} = 104 \text{ días}$$

$$2012 \quad \text{Período medio de pago} = \frac{\text{Ctas. y Dcts. por pagar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{52.655,12}{210.197,61} = 91 \text{ días}$$

Interpretación: Mediante la investigación se pudo observar que las políticas de pago dependiendo del proveedor para con IMPOARSA se cancela las facturas de 30-60 días y de 30-60-90 días partiendo desde la fecha de emisión de la factura, esta holgura de tiempo es debido a que los costos de los repuestos son altos por ende el total facturado son montos elevados de ahí que el costo de inversión es considerable.

Concluyendo, no existe eficiencia en el pago de estas obligaciones, los pagos debería ser aproximadamente a un promedio de 60 días tomando encuenta las condiciones de pago de los proveedores. Esto quiere decir que las políticas establecidas por los proveedores no se cumplen; el año 2010 es el más cercano a esta política con 83 días, su pago al año 2011 es de 104 días sobrepasando su fecha de pago, y al año 2012 de 91 días.

2.4. INDICADORES DE RENTABILIDAD.

Los indicadores de rentabilidad se divide en dos tipos las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y en relación con la inversión, juntas estas dos razones indican la eficiencia de operación de la empresa.

Tabla 6.10: Indicadores de rentabilidad

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
Rentabilidad en relación a las ventas	Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta en ventas / Ventas
	Margen de utilidad operacional	Utilidad operacional / Ventas
	Margen de utilidad neta	Utilidad neta después de impuestos / Ventas
Rentabilidad en relación con las inversiones	Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	Utilidad neta después de impuestos / Patrimonio total
	Rendimiento sobre el activo total (ROA)	Utilidad neta después de impuestos / activo total

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

2.4.1. La rentabilidad en relación a las ventas

- **Margen de utilidad bruta**

Esta razón nos indica la ganancia de la empresa en relación con las ventas, después de deducir los costos de ventas de los bienes que se han vendido así como la forma en que se asignan precios a los productos.

$$2010 \quad \text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}} = \frac{26.988,23}{198.038,08} = 0,14 = 13,63 \%$$

$$2011 \quad \text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}} = \frac{19.600,26}{184.201,41} = 0,11 = 10,64 \%$$

$$2012 \quad \text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}} = \frac{33.448,79}{210.197,61} = 0,16 = 15,91 \%$$

Interpretación: La utilidad bruta en el año 2010 los costos eran los mas bajos se pudo mantener una utilidad bruta de 13,63%, al año 2011 se reduce la utilidad bruta al 10,64% y aunque para el año 2012 los costos suben la rentabilidad aumenta 15,91% es decir que la utilidad bruta aumento sobre las ventas, este incremento se da por que las ventas al final del año 2012 aumentaron.

- **Margen de utilidad operacional**

La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa pues indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

$$2010 \quad \text{Margen de utilidad operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}} = \frac{17.218,15}{198.038,08} = 0,09 = 8,69\%$$

$$2011 \quad \text{Margen de utilidad operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}} = \frac{17.695,26}{184.201,41} = 0,10 = 9,61 \%$$

$$2012 \quad \text{Margen de utilidad operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}} = \frac{22.418,54}{210.197,61} = 0,11 = 10,67\%$$

Interpretación: En el año 2010, la utilidad operacional representa el 8,69% de las ventas, lo que quiere decir que por cada \$1,00 de ventas la empresa generó 0,09 centavos de utilidad operacional; en el 2011 el margen operacional aumenta al 9,61% representando un aumento en relación al año anterior, y su máxima utilidad operacional se da al año 2012 con el 10,67%, aunque este aumento no es significativo tomando en cuenta el nivel de ingresos en ventas.

- **Margen de utilidad neta**

Este indicador muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los costos, gastos e impuestos sobre ingresos.

$$2010 \quad \text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} = \frac{5.597,01}{198.038,08} = 0,03 = 2,83 \%$$

$$2011 \quad \text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} = \frac{8.053,61}{184.201,41} = 0,04 = 4,37 \%$$

$$2012 \quad \text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} = \frac{9.796,84}{210.197,61} = 0,05 = 4,66 \%$$

Interpretación: La utilidad final que muestra los estados financieros muestran que IMPOARSA con respecto a las ventas no ha generado mayor utilidad, en el año 2010 se obtuvo un 2,83%, al 2011 sube al 4,37%; y valor más alto de utilidad con el 4,66% en el año 2012 en valor sería \$0.05 centavos por cada unidad de venta que se realizó, a pesar que no es una rentabilidad elevada esta ha ayudado a que la empresa se mantenga aun compitiendo en el mercado.

2.4.2. La rentabilidad en relación con las inversiones

- **Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)**

Es una razón que permite saber el porcentaje de rendimiento que representa la utilidad neta sobre el patrimonio neto.

$$2010 \quad \text{Rendimiento sobre el patrimonio(ROE)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}} = \frac{5.597,01}{10.568,75} = 0,53 = 52,96\%$$

$$2011 \quad \text{Rendimiento sobre el patrimonio(ROE)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}} = \frac{8.053,61}{18.508,77} = 0,44 = 43,51\%$$

$$2012 \quad \text{Rendimiento sobre el patrimonio(ROE)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}} = \frac{9.796,84}{25.203,48} = 0,39 = 38,87\%$$

Interpretación: Según los resultados obtenidos presentan una tendencia negativa, es decir que la rentabilidad de la empresa ha disminuido año tras año. El valor más alto de rendimiento sobre el patrimonio se registra en el año 2010 con 52,96% de lo invertido, mientras que el año 2011 bajo al 43,51% y baja un más el 2012 con el 38,87% de rentabilidad sobre el patrimonio siendo este el año más inferior, un nivel moderado en torno a la capacidad de la empresa para generar utilidades a favor del propietario.

- **Rendimiento sobre el activo total (ROA)**

Este indicador mide el porcentaje de rentabilidad que representa la utilidad neta sobre el activo total a continuación se presenta los resultados de rentabilidad sobre el activo total para el período 2010-2012:

$$2010 \text{ Rendimiento sobre los activos(ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activototal}} = \frac{5.597,01}{104.215,10} = 0,05 = 5,37\%$$

$$2011 \text{ Rendimiento sobre los activos(ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activototal}} = \frac{8.053,61}{100.342,88} = 0,08 = 8,03\%$$

$$2012 \text{ Rendimiento sobre los activos(ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activototal}} = \frac{9.796,84}{104.016,15} = 0,09 = 9,42\%$$

Interpretación: Este indicador presenta una tendencia variable en los tres períodos, la utilidad que se obteniendo por cada \$100 invertidos del activo total no es tan elevada sobre todo en el año 2010 que se recuperó tan solo el 5,37%, sin embargo esto mejoró en el año 2011 con el 8,03%; y la recuperación aumentó al 9,42% por \$100 invertidos en el año 2012 lo que refleja que no se está dando un buen aprovechamiento a los recursos económicos de la empresa.

A continuación se presenta un modelo de análisis que consolida los principales índices financieros, y entender de mejor manera el nivel de los resultados obtenidos de los cálculos de los índices en relación de medir la su situación financiera de IMPOARSA y su permanencia en el mercado:

MODELO Z-SCORE

El MODELO Z-SCORE es un método sencillo de análisis que mide la quiebra y la fortaleza financiera de una empresa. Lo que nos dice este método son las probabilidades de quiebra establecida por una combinación de ratios financieros. El modelo fue creado en 1960 por Edward Altman, profesor de la Universidad de Nueva York.

Formula y pondera numéricamente en base en un análisis estadístico en el que se ponderan y suman cinco razones financieras clasificadas en 5 categorías estándar: liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y actividad; obteniendo así un porcentaje global.

Pasos para el cálculo del Modelo Z-SCORE:

1. Obtención de datos
2. Matriz de Modelo Z-SCORE
3. Aplicación de fórmula Modelo Z-SCORE

$$Z = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X3 + 0,6 * X4 + 1,0 * X5$$

4. Regla de decisión (El puntaje oscila entre 1 a 5 a 10)

Z < 1,8: Probabilidad alta de quiebra.

Z = entre 1,8 y 3,0: Sitúa a la empresa en una zona gris (zona de alerta).

Z > 3,0: Probabilidad baja de quiebra (saludable)

5. Conclusión

RESOLUCIÓN DEL MODELO Z-SCORE:

1. Obtención de datos

Tabla 6.11: Balances año 2012

BALANCE GENERAL AÑO 2012		ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2012	
ACTIVO CORRIENTE	82,291.56	TOTAL VENTAS NETAS	210,197.61
ACTIVO NO CORRIENTE	21,724.59	COSTO DE VENTAS	176,748.82
TOTAL ACTIVO	104,016.15	= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	33,448.79
		- GASTOS ADMT. Y VENTAS	11,030.25
PASIVO CORRIENTE	60,364.67	= UTILIDAD OPERACIONAL	22,418.54
PASIVO NO CORRIENTE	18,448.00	- OTROS GASTOS	7,050.95
PATRIMONIO	15,406.64	= UTILIDAD ANTES 15% TRABAJADORES	15,367.59
UTILIDAD DEL EJERCICIO	9,796.84	- UTILIDAD 15% TRABAJADORES	2,305.14
	104,016.15	= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	13,062.45
		- IMPUESTOS	3,265.61
		= UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	9,796.84

Fuente: Anexo 6 y 7: Depto. Contable Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

2. Matriz de Modelo Z-SCORE

Tabla 6.12: Matriz Factor "Z"

FACTOR "Z"			
ÍNDICE	FÓRMULA	RESOLUCIÓN	OBJETIVO
X ₁ =	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}}{\text{Activo total}}$	$\frac{82,291.56 - 60,364.67}{104,016.15} = 0.2108$	Esta variable tiene explícitamente en cuenta las características de liquidez y de tamaño.
X ₂ =	$\frac{\text{Utilidad Acumulada}}{\text{Activo total}}$	$\frac{9,796.84}{104,016.15} = 0.0942$	Muestra la edad de la empresa, una empresa relativamente nueva presentará un índice bajo
X ₃ =	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Activo total}}$	$\frac{22,418.54}{104,016.15} = 0.2155$	Mide la productividad real del activo de la entidad al excluir los gastos financiero y los impuestos
X ₄ =	$\frac{\text{Valor mercado de acciones o patrimonio}}{\text{Activo total}}$	$\frac{104,016.15 + 60,364.67}{104,016.15} = 0.4197$	Muestra hasta qué punto puede disminuir el activo de la empresa, antes de que el pasivo supere el activo
X ₅ =	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$	$\frac{210,197.61}{104,016.15} = 2.0208$	Pone de manifiesto la capacidad de generar ventas de los activos de la entidad
El factor concede mayor importancia a activos en 4 de las 5 razones		El resultado indica la fortaleza de la empresa	

Fuente: Tabla 6.11
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3. Aplicación de fórmula Modelo Z-SCORE

$$Z = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X3 + 0,6 * X4 + 1,0 * X5$$

$$Z = 1,2(0,2108) + 1,4(0,0942) + 3,3(0,2155) + 0,6(0,4197) + 1,0(2,0208)$$

$$Z = 0,2530 + 0,1319 + 0,7112 + 0,2518 + 2,0208$$

$$Z = 3,3687$$

4. Regla de decisión

El puntaje oscila entre:

1 a 5 = Calificación de quiebra

5 a 10 = Calificación de fortaleza

Z < 1,8: Probabilidad alta de quiebra.

Z = entre 1,8 y 3,0: Sitúa a la empresa en una zona gris (zona de alerta).

Z > 3,0: Probabilidad baja de quiebra (saludable)

El valor obtenido de factor "Z" es de 3,3687 lo que nos indica que tiene una probabilidad baja de quiebra

5. Conclusión

El cálculo de modelo "Z" realizado con datos del último año de estudio 2012 de IMPOARSA indica que esta una zona baja de quiebra, pero se observa que apenas logra sobrepasar la zona de alerta esto en el puntaje de 1 a 5, es decir que la empresa no se tiene un adecuado manejo de los recurso económicos debido a que no se realiza ningún tipo de análisis financiero lo que repercute en la toma de decisiones ineficientes.

Lo optimo sería que la empresa se encuentre bien económicamente es decir que el resultado del factor "Z" se ubique en el puntaje de 5 a 10 y que la empresa tenga una fortaleza económica. Para que IMPOARSA mejore deberá tomar decisiones adecuadas y oportunas e implementar conjuntamente los correctivos necesarios que contribuya a una adecuada gestión financiera.

FASE III

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

3.1. GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

El objetivo de administrar las cuentas por cobrar es recaudarlas tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a técnicas de cobranza efectivas. El mantener estas cuentas para Impoarsa implica costos directos e indirectos pero también tiene beneficios importantes, ya que la concesión de créditos incrementa las ventas.

La administración de las cuentas por cobrar inicia con la decisión de si debe o no otorgar crédito, si dichos créditos no se controlan adecuadamente podría alcanzar niveles excesivos, disminuyendo los flujos de efectivo, afectando las utilidades sobre ventas.

3.1.1. Sujetos del crédito

IMPOARSA podrá generar una cuenta por cobrar por los siguientes conceptos:

- Venta a crédito a clientes de la empresa.
- Anticipos a empleados y dueños.
- Reclamaciones por mercadería en mal estado.
- Anticipos dados para compra de mercadería a proveedores.

3.1.2. Condiciones de crédito.

Las condiciones de crédito colaboran a la empresa a obtener mayor número de clientes. Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos en su rentabilidad total. Actualmente Impoarsa no tiene ninguna condición para otorgar los créditos a sus clientes, por lo que se los siguientes términos:

- Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa no pueden tener efectos en el monto total de la venta.
- El cliente deberá presentar como garantía un cheque personal o bien una letra de cambio.
- El tiempo de crédito se aplicará según el monto según la siguiente tabla:

Tabla 6.13: Condición de tiempo de crédito

MONTO	TIEMPO
\$ 0,00 - \$ 100,00	0 días
\$ 101 - \$ 250	10 días
\$ 251 - \$ 500	15 días
\$ 501 - \$ 1000,00	30 días
\$ 1001,00 - \$ 1500,00	1 Pago a 30 días y otro a 45 días
\$ 1501 - \$ 2000,00	1 Pago a 45 días y otro a 60 días
El crédito a montos superiores a \$ 2000,00 serán fijados por el gerente o el responsable crediticio	

Fuente: Impoarsa

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3.1.3. Normas de crédito

- El pago del crédito será en efectivo, o bien a través de depósito bancario, que el cliente deberá presentar en caja, para que pueda ser acreditado el pago al cliente.
- Las cuentas por cobrar vencidas se mantendrán en la sección cuentas por cobrar por un lapso de 60 días tiempo después del cual se tomarán medidas legales.

3.1.4. Políticas de crédito

- IMPOARSA no va a forzar nunca las ventas del inventario ya que ésta es una de las causas más frecuentes de morosidad porque a mayor presión por vender mayores serán los impagos.
- Los aspirantes de crédito deberán llenar la solicitud de crédito respectiva que se propone y se presenta a continuación:



SOICITUD DE CRÉDITO

Datos del Cliente

Nombre: _____ Fecha de solicitud: _____

Razón Social: _____ Dirección: _____

Teléfono: _____ Email: _____

Límite de crédito solicitado. _____ Plazo de crédito: _____

Documento que se debe adjuntar: Copia del RUC del cliente o
copia de cédula del representante legal

Nombre Representante legal: _____ Cargo: _____

Nº de cédula: _____ Firma: _____

Referencias Comerciales

Empresa: _____ Nombre de contacto: _____ Teléfono: _____

Empresa: _____ Nombre de contacto: _____ Teléfono: _____

Empresa: _____ Nombre de contacto: _____ Teléfono: _____

Para uso exclusivo de Crédito y Cobro

Aprobado: ____ Rechazado: ____ Días de crédito: ____ Límite de crédito: ____

Nombre responsable de crédito: _____

Firma: _____

Observaciones: _____

Gráfico 6.22: Modelo de solicitud de crédito de clientes de Impoarsa
Fuente: Investigación de campo
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

- Se pedirá un informe sobre cada cliente nuevo, comprobando todos sus datos, adicionalmente se pedirá informes comerciales y actualizados para todo nuevo cliente.
- Antes de vender a crédito se solicitará informes de la solvencia, liquidez, capacidad de pagos y seriedad mercantil del cliente, en caso de no estar seguros de la solvencia de un nuevo cliente se solicitará más referencias como certificados bancarios etc.
- El crédito se concederá a clientes frecuentes de la empresa, o bien a clientes mayoristas o microempresas, con quienes la empresa mantenga una relación de mínimo 1 año.
- Se comprobará que la dimensión de la empresa o del cliente sea adecuada al nivel del riesgo asumido, es decir que el comprador tenga recursos propios suficientes para endeudarse en una operación con pago aplazado.
- Los solicitantes de crédito deberán ser mayores de edad
- Se establecerá un límite de riesgo para cada cliente decir la cantidad máxima de crédito que IMPOARSA va a estar dispuesta a arriesgar con el cliente y que no se va a sobrepasar en ningún momento, si no es con la autorización de algún directivo responsable.
- Se va a pedir referencias a otros proveedores considerando que no sean competidores directos.
- Para recuperar los valores impagos a IMPOARSA se recomienda enviar el primer recordatorio de pago mediante:
 - ✓ **Llamadas Telefónicas:** Después de 5 días de vencida la fecha de pago, el responsable de crédito de IMPOARSA llamará al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable, se puede hacer arreglos para prorrogar el periodo de pago.

- ✓ **Cartas:** Si las llamadas no son efectivas a los 15 días de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar la empresa enviará una carta en buenos términos, recordándole al cliente su obligación. Si la cuenta no se cobra dentro de éste periodo determinado después del envío de la carta, se envía una segunda carta más perentoria.

ESTIMADO CLIENTE:

De acuerdo con nuestros libros, su cuenta se encuentra vencida.

Nuestras condiciones se explicaron cuidadosamente cuando se le otorgo el crédito y sobre los plazos establecidos, por lo que se requiere el pago total de todas las facturas vencidas. Por lo que esperamos se acerque a nuestra empresa a cubrir los saldos adeudados.

Att: IMPOARSA

Fecha:.....

Saldo vencido: Días vencidos.....

Gráfico 6.23: Modelo de carta por retraso en pago para clientes
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

- ✓ **Procedimiento Legal:** Este va a ser el paso más estricto en el proceso de cobro para lo cual IMPOARSA utilizará dicho recurso en casos extremos ya que ésta alternativa aparte de ser onerosa el tiempo en el cobro de la deuda se prolongaría.

3.1.5. Procedimientos de gestión otorgamiento de crédito a clientes

Son los procedimientos de las actividades a otorgar créditos en la venta de mercadería a los clientes.

Organización: Las personas que van a intervenir en el proceso de otorgamiento de crédito es contabilidad y gerencia.

Descripción del proceso:

1. Contabilidad solicita información y referencias del cliente.
2. El auxiliar contable elabora la solicitud de crédito.
3. Se envía solicitud de crédito a gerencia.
4. Gerencia analiza los términos de la solicitud del cliente.

No cumple los requisitos

5. Gerencia niega la solicitud de crédito al cliente por falta de garantías.

Si cumple los requisitos

6. Finalmente gerencia firma y autoriza la solicitud de crédito l otorgamiento el crédito al cliente.

Flujograma del procedimiento para otorgar crédito a clientes

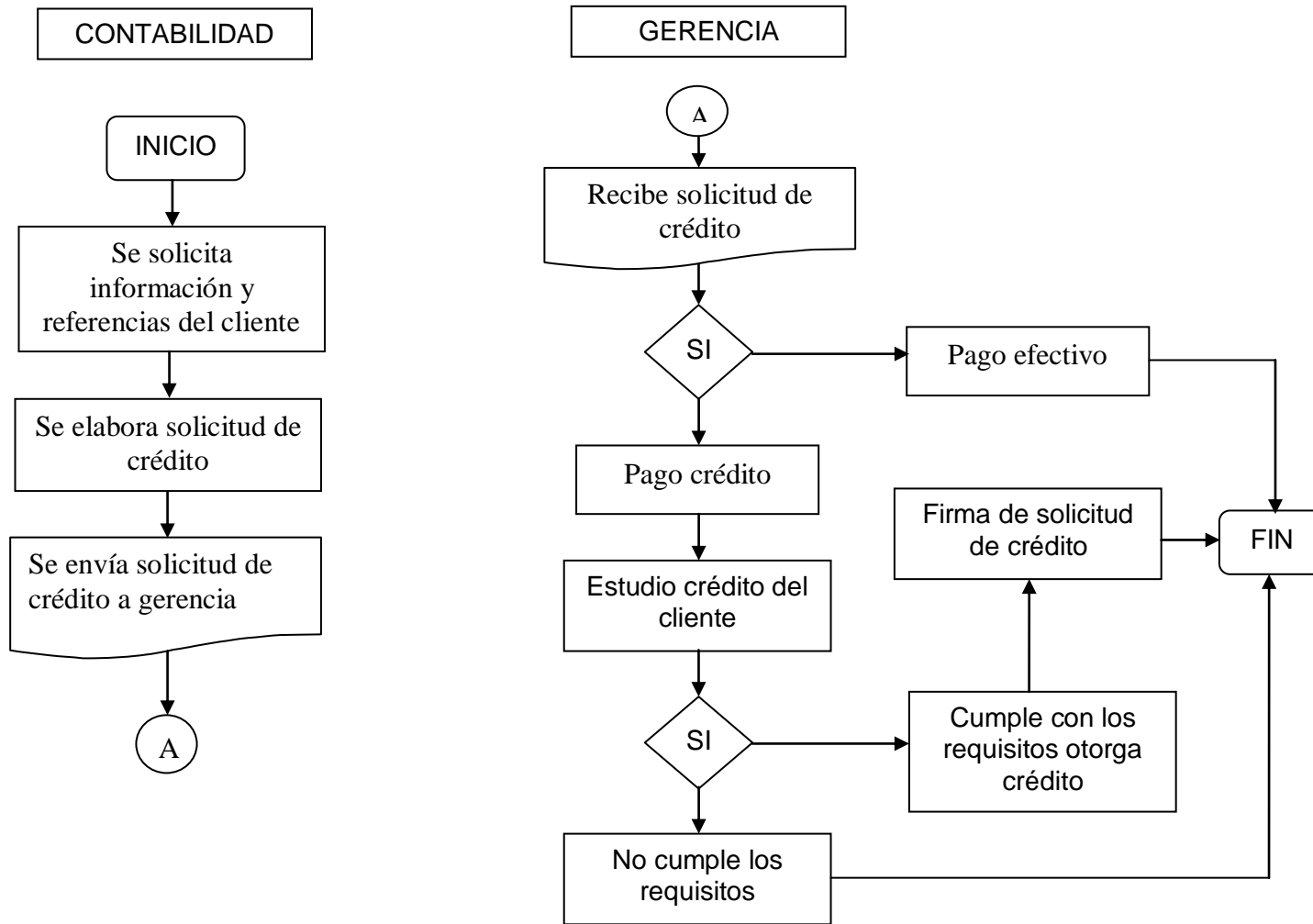


Gráfico 6.24: Flujograma de procedimientos de crédito a clientes
Fuente: Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3.2. GESTIÓN DE INVENTARIOS

El objetivo de administrar el inventario es de rotarlo tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a los desabastecimientos que puedan existir, pues los inventarios son parte fundamental del giro del negocio pues forma el 40,25% de los activos en el 2012 como lo muestra los resultados del análisis vertical (Tabla 6.5)

La educada administración de los inventarios inicia por su correcto control como existencias, costos, almacenamiento, como los artículos en buen estado para la venta e identificar aquellos en mal estado o de lento movimiento y sobre todo la correcta valuación, presentación y revelación en los estados financieros.

3.2.1. Situación de los inventarios en la empresa

La empresa en la actualidad no tiene establecidas políticas de gestión de los inventarios, ha desarrollado un mecanismo empírico. Para el efecto se realizan inventarios cada fin de año a fin de que se pueda determinar los niveles de inventarios, evitando los desabastecimientos.

3.2.2. Propuesta de gestión de inventarios.

La propuesta se inclina a seguir trabajando de la manera en que lo ha venido haciendo IMPOARSA pero creando políticas de administración y cobertura de los inventarios.

La principal herramienta de manera normal en la empresa es la toma de decisiones con respecto a los inventarios dada por la experiencia con que cuenta el dueño de la empresa en el conocimiento del comportamiento de tendencias de ventas en los distintos meses del año, así como conocer sus principales productos de mayor salida y los que le generan mayor rentabilidad.

3.2.3. Normas de control.

- Primero contar con las instalaciones apropiadas que garanticen la custodia, recepción, almacenaje y despacho de los inventarios.
- Segregación adecuada de las funciones de autorización, adquisición, custodia, registro, recepción y almacenaje de los inventarios
- El contador será el coordinador directo del proceso de toma física del inventario, el mismo que organizará las actividades e informara oportunamente a todas las personas involucradas en el proceso.
- Se realizará una toma física del total de los artículos de venta, conociendo la gran cantidad de ítems que contiene el inventario debido a la gran variedad de partes y la diversidad de marcas, IMPOARSA deberá realizar un inventario 1 vez al año con el fin de asegurar su existencia real el mismo que se deberá realizar en una fecha de menor movimiento.
- En la toma del inventario se deberá considerar el estado de conservación, las condiciones y seguridad de los inventarios.
- Cualquier movimiento de los inventarios sea por devoluciones en compras o en ventas deberá ser autorizado previamente y con el sustento documental que valida el ingreso o salida del artículo.
- La bodega donde se almacenan los inventarios abre en la mañana y se cierra al finalizar la jornada diaria, la bodega no se debe abrir fuera de las hora laborales con el fin que presente seguridad, salvo con autorización del gerente, las llaves de la bodega estará a cargo del vendedor principal y una copia por el dueño de Impoarsa en el caso que una de estas se extravié.

3.2.4. Políticas de inventarios

- Se incluirán todos los costos incurridos en la compra de los inventarios es decir desde el inicio de su pedido hasta el almacenaje.
- Establecer los cupos máximos y mínimos por cada producto, la empresa deberá realizar semanalmente control sobre sus existencias para determinar los nuevos pedidos a ser considerados. Estos controles no necesitan ser recordados a los vendedores, estos tienen la obligación permanente de informar el agotamiento de los productos.
- Una vez que el inventario de los productos se encuentre cercano a su punto mínimo, la empresa deberá realizar los pedidos correspondientes.
- La formulación de nuevos pedidos, deberá considerar a su vez el tiempo que toman los proveedores para despachar la mercadería. Dentro de la compra de los repuestos, en promedio los productos son despachados dentro de los 3 días siguientes al pedido, el tiempo disminuye únicamente cuando se trata de pedidos especiales tomando en cuenta que el costo aumenta que por su naturaleza son de carácter urgente requiere un transporte especial.
- Por otro lado en lo que se refiere al pedido especial de repuestos que no existen en el país el pedido lleva aproximadamente 30 días para ser despachado, por lo que por lo general estos pedidos se realizan esporádicamente y solo cuando el cliente lo solicite y el pago sea de forma inmediata.
- Para cualquiera que sea el pedido de mercadería sea este de manera de característica normal o de carácter urgente se lo se realizar con una Orden de pedido realizado por el vendedor y firmado por el gerente; esta orden de pedido se en caso que el agente vendedor

visite las instalaciones de IMPOARSA se lo enviara con él, caso contrario se enviara por correo electrónico o por fax la orden de pedido que se muestra a continuación:

IMPOARSA		RUC: 1802197200001
Repuestos Mercedes Benz		
Av. Bolivariana s/n y Paltacalo Teléf.: 2847212, mail: impoarsa@yahoo.com Ambato - Ecuador		ORDEN DE PEDIDO N° 001
Fecha: Proveedor: Característica de pedido: Normal: ____ Urgente: ____		
Código de referencia	Descripción	Cantidad
Observaciones: _____ _____ _____		
_____ Firma de responsabilidad	_____ Firma de autorización	

Gráfico 6.25: Orden de pedido para inventarios.
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

- El inventario es variado y algunos ítems son de costo alto, y algunos de ellos son frágiles como la línea de sistema eléctrico por lo requiere de mayores cuidados, por lo que es preciso que los vendedores los mantengan seguros, para evitar que estos se deterioren.
- Así también al momento de abastecer y exhibir los productos, el traslado se lo hará de manera cuidadosa y con su respectivo código para evitar cualquier tipo de contratiempo.

- Debido a la rotación de la mercadería, los vendedores se encuentran en la posibilidad de observar y percatarse del estado de los artículos, por lo que ante cualquier falla que se visualice tienen la obligación de corregirla.

- Cuando exista diferencias se deberá determinar las causas que originaron los faltantes o sobrantes y se tomará las acciones preventivas y correctivas para evitar estas diferencias, las mismas que serán analizadas por la gerencia y el contador general, seguidamente se registrará contablemente las diferencias procediendo de la siguiente manera:
 - ✓ Si existen FALTANTES, se realizará el ajuste contable correspondiente sustentado un documento debiendo tener la firma de aprobado del contador general, al no existir justificativo del faltante el costo del mismo se cargado a los responsables del custodio de los inventarios o a la unidad que tenga la responsabilidad según el análisis realizado, y se asumirá una disposición por escrito autorizada exclusivamente por el gerente por evitar que se reitere estos faltantes.

 - ✓ Si existen SOBRANTES, se realizará el ajuste contable correspondiente, debiendo tener la firma de aprobado del contador general, registrando al precio de costo, para lo cual se debe identificar la factura correspondiente y si no existe justificativo del sobrante se hará un seguimiento de los artículos vendidos en esas fechas, pues se cuándo un artículo sobra es porque otro artículo falta.

- Cuando existan diferencias en los inventarios de debe realizar cortes físicos de inventarios inmediatos para establecer el porqué de estas diferencias y tomar los correctivos necesarios.

Se presenta un ejemplo de formato sencillo de corte físico de inventario por grupos como (M=motor), que se comparará con los mayores auxiliares que se muestra a continuación:

Tabla 6.14: Corte físico de inventarios

CORTE FISICO DE INVENTARIOS			FECHA DE CORTE:
CÓDIGO	ITEM	INV. FÍSICO	OBSERVACIONES
M35	Sellos de admisión motor OM366	143	5 Sellos menos injustificados
M36	Sellos de escape motor OM366	119	1 Sello menos por daño.
M37	Pistones	24	_____
M38	Camisa de motor OM66	36	_____
M39	Rines motor OM366 OF1721	84	_____
	TOTAL	406	_____

Fuente: Almacén IMPOARSA
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Tabla 6.15: Comparación de mayores auxiliares

COMPARACIÓN DE MAYORES AUXILIARES							
ITEM	KARDEX			CORTE INV. FÍSICO REAL		TOTAL	DIFERENCIA
	CANTIDAD	VALOR UNI.	TOTAL	CANTIDAD	VALOR UNIT.		
Sellos de admisión	148	5,75	851,00	143	5,75	822,25	28,75
Sellos de escape	120	5,75	690,00	119	5,75	684,25	5,75
Pistón moto om366	24	65,00	1.560,00	24	65,00	1.560,00	0,00
Camisa de motor	36	50,00	1.800,00	36	50,00	1800	0,00
Rines de motor	84	45,00	3.780,00	84	45,00	3780	0,00
TOTAL	412	171,50	8.681,00	406	171,50	8.646,50	34,50

Fuente: Almacén IMPOARSA
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Conclusión:

Como se puede observar en el ejemplo existe faltantes en el corte del grupo de motor por tal motivo se deberá realizar un análisis del por qué estas diferencias, realizar los ajustes necesarios e inmediatamente definir responsables en el caso de no justificar estos faltantes.

3.2.5. Procedimientos de orden de pedido para compra de mercadería.

Son los procedimientos de las actividades a realizar para los pedidos de mercadería.

Organización: Las personas que van a intervenir en el proceso ventas-bodega, gerencia y contabilidad.

Descripción del proceso:

1. La unidad de grupo ventas y bodega establecen la mercadería que haga falta para ventas o que su stock se encuentre en estado mínimo.
2. Ventas y bodega elaboran la orden de pedido describiendo el artículo así como códigos de referencia, cantidad, y si la orden de pedido es de carácter normal o urgente.
3. Ventas-bodega envía el original y una copia del orden pedido a gerencia.
4. Gerencia recibe la orden de pedido proveniente de bodega
5. Gerencia analiza la orden estableciendo prioridades como que proveedor solicitar la mercadería.
6. Decisión de autorización de pedido

Si no autoriza

6.1. Si no autoriza gerencia devolverá la orden de pedido con instrucciones dadas a venta-bodega

6.2. Ventas-bodega anulara la orden y la archivara, formulara otra orden de pedido acatando las indicaciones dadas por gerencia.

Si autoriza

6.3. Gerencia firmará la orden de pedido señalando el proveedor designado y la enviará a contabilidad

7. Contabilidad recibe la orden de pedido firmada por gerencia

8. Contabilidad enviara la orden de pedido por fax o correo al proveedor designado por gerencia anteriormente

9. Así mismo contabilidad confirmara la recepción del documento al proveedor designado

10. Por ultimo contabilidad archivara la orden, que esta será comparara con la factura que enviará el proveedor con la mercadería.

Flujograma de orden de pedido de compra de inventarios

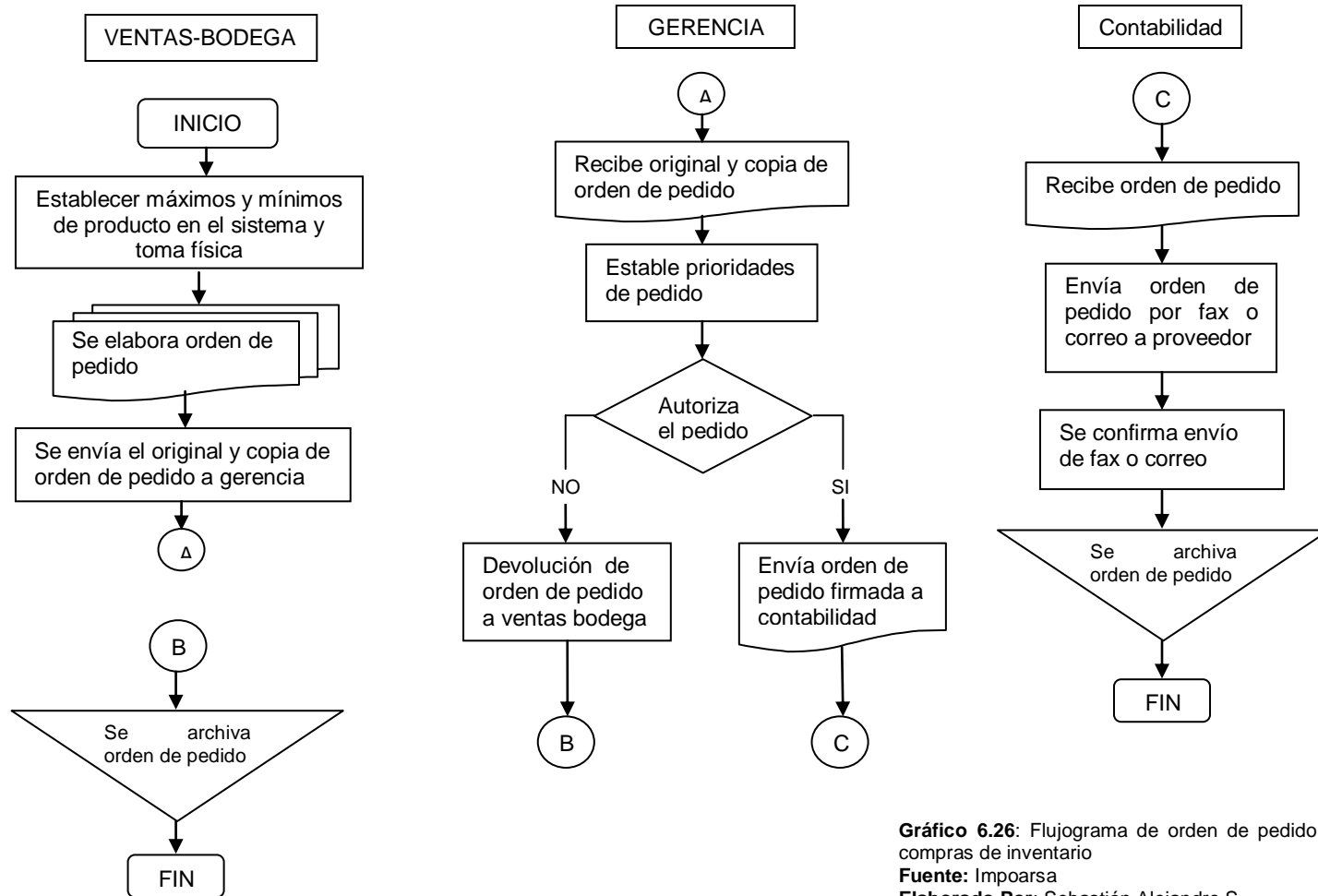


Gráfico 6.26: Flujograma de orden de pedido de compras de inventario

Fuente: Impoarsa

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3.3. GESTIÓN DE CUENTAS POR PAGAR.

Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas.

La administración de cuentas por pagar consiste en el manejo por parte de la empresa del tiempo que transcurre entre la compra de mercaderías y el pago al proveedor

3.3.1. Modelo propuesto de la gestión de cuentas por pagar.

La propuesta para IMPOARSA incluye el bosquejo básico de las cuentas por pagar, que incorpore tanto normas, políticas como procedimientos y a ser atendidas en este proceso, cuyo objetivo es proveer a la empresa de lineamientos que brinden mayor certeza sobre las actividades a realizarse con respecto a estas cuentas.

3.3.1.1. Generación de las cuentas por pagar

Las obligaciones con los proveedores de mercaderías se generan cuando esta ingresa a bodega con su respectiva factura y los pagos se los realiza por envío de cheques a los proveedores, depósitos o cuando el agente vendedor proveedor visita el establecimiento. Por otro lado, cuando la empresa adopta financiamiento por parte de sus proveedores, resulta bastante efectiva la utilización de un calendario de pagos, que alerte y brinde recordatorios acertados que permitan a la empresa cumplir con las obligaciones contraídas en el tiempo pactado.

Por su parte, las obligaciones laborales, fiscales y los principales gastos para solventar las actividades cotidianas de la empresa constituyen una erogación mayormente constante que aquellas obligaciones con proveedores, por lo que es importante que la empresa cuente con un

programa de gastos, que contemplen estos rubros para que puedan ser atendidos de manera oportuna evitando cualquier tipo de limitación en el funcionamiento de la empresa.

En este sentido, se propone un modelo de calendario de pagos para priorizar los diferentes pendientes que mantiene la empresa con sus proveedores, el mismo que se presenta a continuación:



 IMPOARSA 									
CALENDARIO DE PAGOS									
Del _____ al _____									
Código	Proveedor	Fecha de despacho	Monto	Anticipo	Saldo	Nº de orden de pedido	Nº Factura	Fecha de pago	Observ.

Gráfico 6.27: Calendario de pagos Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Objetivo:

El calendario de pagos tiene por objeto que la empresa cuente con un indicador claro sobre las obligaciones que debe responder durante un determinado período.

De esta manera cada obligación contraída con sus proveedores se irá registrando en el calendario de forma ordenada, tal manera que se pueda observar en un orden secuencial las obligaciones que deben ser solventadas. Así también en la columna observaciones se incluirán cualquier tipo de novedades presentadas con respecto al pago de las obligaciones descritas, esto es, una ampliación de plazo, discrepancias entre la orden de pedido y la factura, descuentos, etc.

3.3.1.2. Cuentas Por Pagar Proveedores

De manera complementaria, en lo que se refiere al tratamiento de proveedores, se debe reconocer que los pagos a un determinado proveedor respecto de una factura pueden ser diferidos en varias fechas, por lo que es necesario implementar un análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor, en donde se establezca el total del adeudo, así como también los plazos en que deberán solventarse los pagos.

A continuación se presenta un modelo de la cédula de análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor que implementaría IMPOARSA.



		IMPOARSA					Folio N°		
Análisis de saldo cuentas por pagar proveedores									
Código <u> 001 </u> Proveedor: <u> A </u>									
CUENTA					DÍAS DE ANTIGUEDAD				
Fecha origen	Factura N°	Monto	Plazos		Abonos	0-15 días	16-30 días	31-60 días	Observaciones
			Cuota	Fecha					
01-05-13	0352	\$3000		10-05-13		\$3000			Pago a tiempo
10-05-13	0365	\$7000	C1	25-05-13	\$3500	\$3500			Cancelado a tiempo
			C2	10-06-13	\$3500				Ampliación
			C2*	20-06-13	\$3500			\$3500	Cancelación

Gráfico 6.28: Análisis de Ctas. Por pagar proveedores
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3.3.1.3. Programa De Gastos

En lo que respecta a las erogaciones que surgen con el normal desenvolvimiento de la empresa, se propone que la empresa maneje un programa de gastos por pagar que permita identificar los principales

gastos fijos que se deberán asumir con las fechas máximas de pago para que se pueda prever y provisionar los valores que deberán erogarse en una determinada fecha. El modelo del programa para IMPOARSA es el siguiente:




  							
Programa de gastos por pagar Del _____ al _____							
Concepto	Monto	Forma de pago		Factura N°	Autorizado por	Realizado por	Fecha máximo de pago
		Efectivo	Cheque N°				
Agua	\$50						10-02-13
Luz	\$60						12-02-13
Teléfono	\$110						15-02-13
Seguridad	\$35						17-02-13
Internet	\$55						18-02-13
Sueldos	\$1.500						28-02-13
Impuestos	\$250						28-02-13
TOTAL	\$2.060						

Gráfico 6.29: Programa de gastos por pagar
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3.3.1.4. Resumen de Pagos Efectuados

A medida que las deudas son solventadas conforme lo establecido y ratificado por el calendario de pagos y programa de gastos, se debe sanear dichas obligaciones, para lo cual se propone la utilización de una cédula que incorpore los pagos realizados en el período incluyendo cualquier tipo de observación, en caso de haberse presentado novedades en el proceso.



IMPOARSA



Cédula de pagos efectuados

Del _____ al _____

Código	Fecha	Detalle efectivo o cheque	Monto cancelado	Factura N°	Realizado por	Observaciones
		TOTAL:				

Gráfico 6.30: Cédula de pagos efectuados.
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

Nota:

La utilización de esta cédula permite cotejar los valores cancelados con aquellos registrados en los estados de cuenta de Impoarsa, lo cual le permite determinar si los proveedores han hecho o no efectivo el cobro de los montos adeudados.

3.3.2. Políticas de cuentas por pagar.

- Los pagos deben ser autorizados por el gerente propietario.
- Cada pago debe estar respaldado por la respectiva factura, la misma que deberá ser sometida a una revisión con respecto a la fecha, concepto, valor y beneficiario del bien, a demás cumplir con los requisitos establecidos por el Servicio de Rentas Internas.
- No se aceptarán facturas que presenten errores, enmendaduras o alteraciones, por lo que el pago no se efectuará de darse estos casos.
- En compras de mercadería se pagarán solo aquellas facturas que correspondan a las notas de pedido efectuadas.

- El responsable del registro de cuentas por pagar tendrá la obligación de comunicar oportunamente al gerente sobre el pago de las obligaciones generadas con una semana de anticipación, con recordatorios diarios.
- Las personas encargadas de recibir la mercadería despachada deberán comunicar al auxiliar administrativo cualquier novedad presentada.
- Previo a la realización del pago de la obligación el gerente propietario verificará con sus colaboradores si se ha presentado algún inconveniente con respecto a la mercadería receptada.
- Conciliará periódicamente los importes recibidos y pendientes de pago según controles contables, con los de los entregados por los proveedores.
- Realizar análisis de las cuentas por pagar a proveedores estableciendo abonos, saldos y fechas de pago que indica cada Factura, su correspondiente Informe de Recepción (cuando proceda) y el cheque o referencia del pago, cancelándose las Facturas con la huella de “Pagado”.
- Contabilidad mensualmente verificará que la suma de los saldos de todos los Submayores de las Cuentas por Pagar coincida con los de las cuentas de control correspondientes.

3.3.3. Procedimientos de cuentas por pagar

Se establecerá los lineamientos necesarios para la recepción de los documentos necesarios para la generación de un pago a terceros (proveedores) con la finalidad de establecer claramente el manejo y

control de dichas cuentas así también controlar la función que debe realizar el responsable de los pasivos en el caso de las cuentas por pagar.

Organización: Las personas que van a intervenir en el proceso de cuentas por pagar a proveedores son ventas-bodega, contabilidad, gerencia

Descripción del proceso:

1. Bodega revisa la factura del proveedor y constata con la orden de pedido de Impoarsa revisando que se cumpla la mercadería con las especificaciones solicitadas
2. Si no se cumple con las especificaciones bodega avisa a gerencia.
 - 2.1. Gerencia llamará al proveedor y comunique del inconveniente.
3. Si todo esta bien bodega elabora un firma de de cumplimiento e envía a contabilidad.
4. Contabilidad recibe el informe de constancia de la mercadería y verifica la factura que esta cumpla con los datos necesarios, precios, cálculos, descuentos, forma de pago y demás condiciones que concede el proveedor.
5. Si no es correcto algún dato o condiciones que se detalla en la factura contabilidad avisara a gerencia y este se comunique con el proveedor.
 - 5.1. Gerencia llamara al proveedor y comunicarle del inconveniente.
6. Por último si toda la documentación es correcta contabilidad ingresara la factura al sistema generándose la cuenta por pagar.

Flujograma de generación de una cuenta por pagar de proveedores

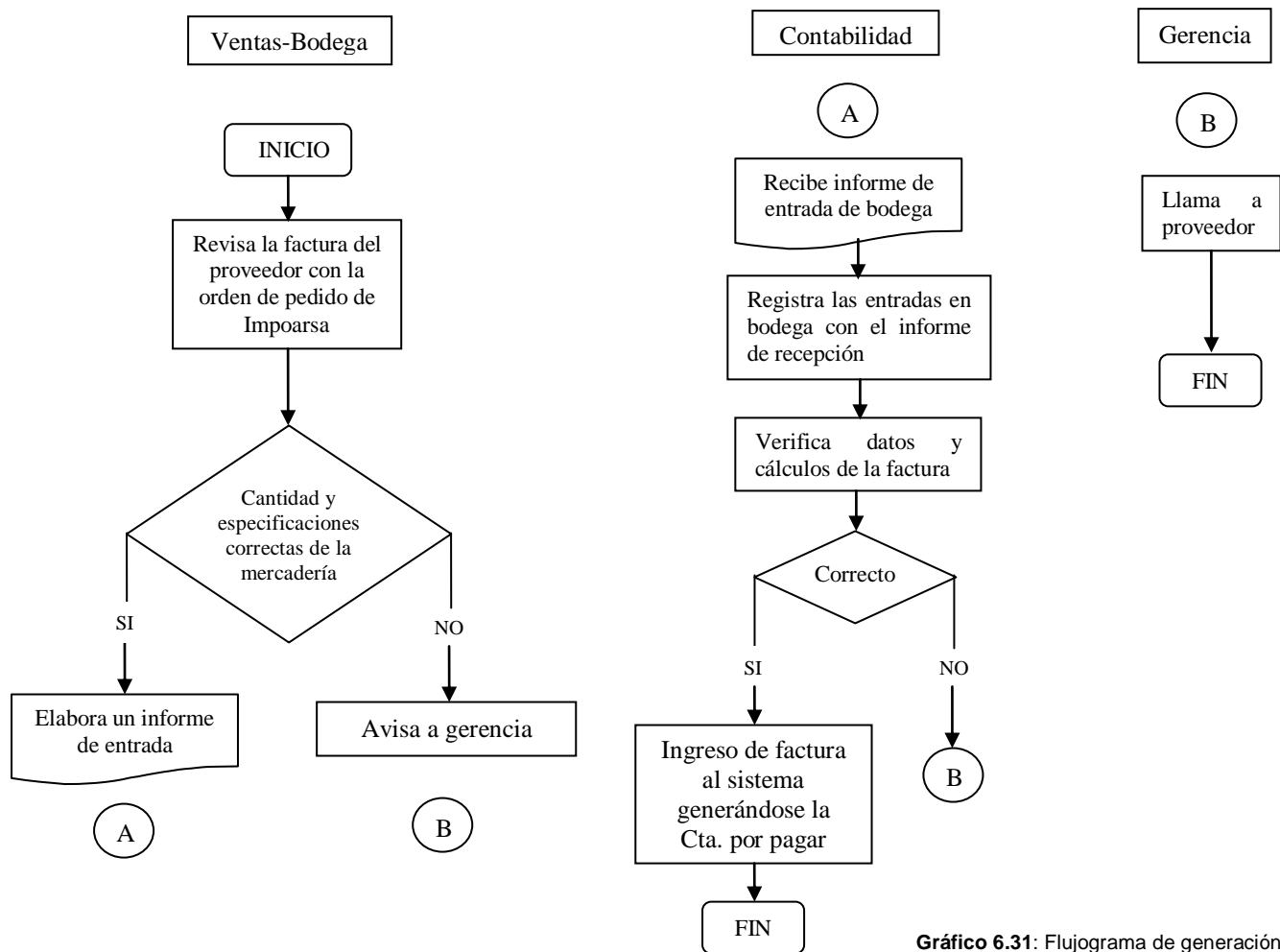


Gráfico 6.31: Flujograma de generación una Cta. por pagar proveedores
Fuente: Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3.4. GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO.

La gestión de financiamiento busca encontrar un medio de financiación eficiente que permita la optimización de recursos de una forma sencilla las fuentes de financiamiento constituyen la manera de como una entidad puede reunir fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

3.4.1. Estrategias de financiamiento.

1. **Dinámica.-** La empresa financia sus necesidades estacionales con fondos a corto plazo y sus necesidades permanentes con fondos a largo plazo. Esta estrategia involucra mayor riesgo y por ende un nivel superior de rentabilidad.

Activo Corriente	Pasivo
Activo Fijo	Pasivo Largo plazo
Otros Activos	Patrimonio

Gráfico 6.32: Estrategia dinámica
Elaborado Por: Sebastián Alejandro

2. **Conservadora.-** Todas las necesidades proyectadas se financian con fondos a largo plazo, puesto que utiliza únicamente fondos a corto plazo para cubrir imprevistos. Esta estrategia implica un nivel de riesgo inferior, sin embargo esto involucra un nivel de rentabilidad menor también. Esto presupone que la empresa no trabaja con financiamiento a través de sus proveedores.

Activo Corriente	Pasivo Corriente
Activo Fijo	Pasivo Largo Plazo
Otros Activos	

Gráfico 6.33: Estrategia conservadora
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

3.4.2. Fuentes de financiamiento.

1. Préstamos y sobregiros bancarios.- Los bancos son una fuente importante de préstamos a corto y largo plazo para las empresas. En el corto plazo se destaca la utilización de sobregiros bancarios, en donde la institución financiera según lo dispone la ley general de las instituciones del sistema financiero, podrá conceder a sus clientes sobregiros ocasionales en cuenta corriente sin que sea indispensable la suscripción de un contrato.

Adicionalmente, las entidades financieras conceden crédito a sus clientes a través de créditos ya sean hipotecarios, prendarios o quirografarios; esto implica que las instituciones financieras requieren de una garantía que avale el pago de los valores concedidos.

Tasa de interés sobre préstamos

Las tasas de interés sobre un préstamo pueden ser fijas o flotantes, basándose en las tasas referenciales. El Banco Central del Ecuador calcula las tasas referenciales, las cuales son utilizadas por los bancos calculando una prima para cubrir el riesgo implícito en la transacción.

2. Líneas de crédito.- Las líneas de crédito son una facilidad que se otorga a un cliente por un límite determinado y que le permite, durante el período de vigencia de la facilidad, solicitar el financiamiento de varias operaciones de naturalezas semejantes e independientes entre sí.

3.4.3. Nivel de financiamiento.

El nivel de financiamiento está relacionado con la estructura de capital que mantiene una empresa. La cantidad de apalancamiento en la estructura de capital de la empresa afecta el valor de esta al influir en el nivel de rendimiento y riesgo. Una medida directa del grado de endeudamiento es el índice de endeudamiento, ya que cuanto mayor es este índice, mayor es el monto relativo de la deuda en la estructura de capital de la empresa.

La empresa puede trabajar con un capital aportado por sus dueños, es decir su capital propio, o bien por aportes realizados por terceros en calidad de préstamos. De esta manera la empresa deberá enfrentarse a la opción de cuándo usar uno y cuándo otro o bien en qué medida lograr una adecuada combinación de ambos.

3.4.4. Las políticas de financiamiento.

La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. En el modelo ideal, el activo corriente está siempre financiado por el pasivo corriente y el activo fijo, por el pasivo a largo plazo y el capital aportado por los dueños, por lo que el capital de trabajo neto es igual a cero.

4.4.6. Banca comercial.

La banca comercial recoge a las instituciones del sistema financiero autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros para captar

recursos financieros del público y otorgar a su vez créditos, destinados a mantener en operación las actividades económicas.

4.4.7. Situación de la empresa.

IMPOARSA no cuenta con políticas de financiamiento definidas. Sin embargo, el patrón de comportamiento que rige en la empresa es el financiamiento en base a fondos propios y capital ajeno. En lo que respecta a sus proveedores, prefiere aprovechar los descuentos y los plazos de pago, disfrutando de las diferentes ventajas en los productos que les otorga un nivel de competitividad aceptable.

La empresa cuenta obligaciones a largo plazo con instituciones financieras, sin embargo es importante recalcar que Impoarsa presenta excelentes relaciones de trabajo con los bancos en los cuales mantiene sus cuentas. Esto significa que la empresa tiene excelentes referencias comerciales y poder solicitar créditos posteriores.

De manera puntual se puede establecer que la empresa se encuentra financiada de la siguiente manera:

Activo Corriente 79,11%	Pasivo Corriente 58,03%
	Pasivo Largo plazo 17,74%
Activo Fijo 20,89%	Patrimonio 24,23%

Gráfico 6.34: Estructura de financiamiento Impoarsa
Fuente: Tabla 6.5 Análisis vertical Balance General Consolidado
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

4.4.8. Propuesta de políticas de financiamiento.

- La empresa aprovechará los descuentos proporcionados por sus proveedores en la medida en que le representen ventajas, es decir cuando el costo de oportunidad que le representa dejar de invertir en otros conceptos por pagar más rápidamente a sus proveedores es inferior al rendimiento obtenido al aprovechar los descuentos.
- Mientras la empresa cuente con un nivel de liquidez aceptable, esto es si su razón corriente supera el \$ 1,36 se preferirá realizar los pagos al contado o bien bajo la modalidad de prepago, siempre y cuando los descuentos derivados de estas modalidades brinden ventajas significativas a la empresa.
- El endeudamiento conjunto máximo de la empresa no deberá ser superior a su capacidad de pago. El endeudamiento se determinará como el cociente entre Deuda y Patrimonio. Se considerará como deuda el total de pasivos exigibles consolidados.
- La empresa cuenta con un crédito bancario que está próximo a terminar por lo que la empresa debe recurrir a nuevos financiamientos con instituciones del sistema bancario con el fin de adquirir mayor credibilidad crediticia y principalmente trabajar con capital externo.
- Realizar inversiones las cuales deben ser sometidas a un análisis de rentabilidad para que puedan ser llevadas a cabo. El capital contable según el Balance General al año 2012 es de \$15.406,64 se recomienda realizar en una póliza de inversión de \$3.000 aproximadamente un 20% del capital a 1 año; valor y tiempo que no afectaría radicalmente al capital pues se contaría con el capital suficiente para seguir con las actividades económicas de la empresa.

3.5. PATRIMONIO.

En el Patrimonio figura el conjunto de bienes y derechos de cobro que la empresa posee para ejercer su actividad, reducido por las deudas u obligaciones contraídas con terceros.

No sólo es necesario conocer cómo se puede representar el conjunto de componentes de la empresa desde un punto de vista económico y financiero, sino cómo se puede representar también el funcionamiento de la misma.

En un mundo tan competitivo como el actual, resulta sumamente importante que las empresas se preocupen del conocimiento que los diferentes públicos tienen sobre sus organizaciones. Bien sean los públicos internos (empleados, directivos o accionistas), los públicos externos (el consumidor real o potencial, los competidores y las demás organizaciones que operan en el entorno) o bien sean los públicos mixtos (proveedores y distribuidores), es importante que todos posean una imagen adecuada de IMPOARSA.

3.5.1. Nivel de Inversión.

Es evidente que el Capital que posee Impoarsa es muy pequeño tomando en cuenta el giro del negocio y el nivel de sus competidores, es por ello que al momento de solicitar créditos las Instituciones del sector Financiero se fijan su patrimonio, su solidez y evolución.

Considerando estos datos y que Impoarsa es una empresa familiar sería bueno que se reflexione y ejecute de forma inmediata la capitalización de utilidades para de esta manera fortalecer a la empresa, tener la opción de financiamiento y no acceder a créditos con tasas de interés elevadas

3.5.2. Políticas de patrimonio.

Las políticas de patrimonio incorporan cada uno de los criterios a los cuales se alinea el manejo de la partida patrimonial de una empresa. La política de patrimonio incluye la política sobre los resultados el mismo que pretende maximice el beneficio de la de la empresa y proporcionar suficiente financiamiento propio.

Impoarsa no cuenta con política alguna con respecto al tratamiento del patrimonio, incluso presentaba determinadas inconsistencias que generaban un desequilibrio financiero para la empresa, la empresa no tenía un capital debidamente estructurado es decir formalizado, lo cual se constituye en una debilidad.

- El capital no podrá sufrir ningún tipo de reducción a partir del cierre de un ejercicio fiscal, de darse una reducción deberá ser por casos extremos relacionados a la empresa que justifique disminución.
- Las utilidades generadas deberán ser invertidas en beneficio de la empresa.
- Cuando se generen niveles de utilidades elevados, se considerará destinar dichos excedentes a proyectos de inversión en pro de la estabilidad financiera de la empresa.
- La capitalización de las utilidades, permite a la empresa mantener en su poder recursos importantes y que generalmente son mucho más económicos que recurrir a llevarlas a utilidades retenidas.
- En el caso de tener utilidades retenidas se debe realizar una depuración, puesto que las utilidades retenidas se convierten en capital inactivo.

FASE IV

ELABORACIÓN DE MODELO DE CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO FINANCIERO.

a. DIAGNÓSTICO DE LOS COMPONENTES DE CONTROL INTERNO DE IMPOARSA

En conclusión al manejarse la administración de IMPOARSA bajo términos eminentemente empíricos, son escasos los controles con que cuenta la empresa. Se han encontrado una serie de deficiencias tanto en el control administrativo como contable, entre los que destacan:

- La gerencia no tiene un concepto claro ni da la debida importancia al control interno de la empresa.
- La empresa no brinda la debida protección ni tratamiento adecuado a sus activos, lo cual imposibilita la obtención de información veraz, confiable y oportuna.
- No se cuenta con instrumentos de control como son organigramas, manuales de organización y funciones, lo que ocasiona que no exista una marcada división de las funciones del personal de la empresa.

b. PROPUESTA DE CONTROL INTERNO

El control como herramienta del proceso administrativo y financiero permite detectar cuando hay una mala intención del personal o cuando un error sin intención sucede en el proceso, dando como resultado su corrección para que no se pierda o diluya la eficiencia en las operaciones, ya que se debe tomar en cuenta que cada departamento de IMPOARSA es diferente, por lo que se debe desarrollar un control administrativo y financiero específico para cada proceso.

Por lo tanto, uno de los objetivos de la propuesta de ésta Tesis es desarrollar e implementar un modelo de Control Interno básico para las áreas y cuentas más significativas de la empresa, que previo diagnóstico presentan errores y falencias.

Control del disponible

- La responsabilidad del manejo de efectivo (cheques, control de fondos, pago planillas y proveedores, requerimientos de efectivo, requerimientos de financiación), está bajo el control de la administración
- Se requiere que el efectivo ha recibir sea registrado y depositado en el banco en forma inmediata, es decir dentro de las 24 horas de su captación.
- Establecer un monto de caja chica con el que se solventarán, anticipos, compras, y gastos menores.
- Los depósitos son elaborados por el auxiliar contable y notificados al gerente.
- El gerente ingresará a la banca electrónica para verificar el cumplimiento de los depósitos efectuados u su debido registro.
- Llevar un registro detallado de los depósitos efectuados.
- Los desembolsos deberán ser autorizados por gerente propietario; los que deberán ser registrados correcta y oportunamente por contabilidad.
- Los desembolsos generados deberán cotejarse con el programa de pagos de la empresa, así como con el calendario de pagos, revisando el motivo del mismo, verificando los documentos de soporte.
- Mantener controlados los saldos de efectivo que se requieren en cada periodo escogido, e invertir o solicitar préstamos cuando se requiera.
- Hacer todos los desembolsos por cheque o por transferencias electrónicas de fondos, excepto gastos pequeños.
- Las conciliaciones bancarias deberán ser preparadas por el contador de manera mensual y revisadas por el gerente propietario.

- Solo se emitirá el cheque de pago una vez que se presente la respectiva factura que respalde el monto a pagar.
- Los pagos se realizarán siempre a nombre de la empresa que haya brindado sus servicios.
- Todas las facturas canceladas deberán ser certificadas por el proveedor dando a conocer la cantidad de dinero que recibió.
- Mensualmente se efectuará un inventario físico de las facturas adeudadas.

Control de ventas

- En el proceso de venta, el vendedor se encargará de la atención al cliente y de la elaboración de la factura, mientras que el auxiliar contable se encargará del cobro de la misma.
- Para cumplir con los objetivos de la empresa, el gerente y contabilidad deberán verificar el grado de cumplimiento de las ventas pronosticadas en el período, con las alcanzadas.
- La entrega de mercadería se llevará a cabo con la presentación de la factura con el sello de cancelado.
- Si la venta es a crédito se entregará la mercadería con respaldado de la solicitud de crédito de Impoarsa firmada y autorizado, se le entregará al cliente una copia de la factura original, cuando el cliente cancele la deuda se le entregara la factura original.
- Las facturas deberán ser revisadas en cuanto a la secuencia de su emisión, y en la fecha de caducidad que presentan las mismas.

Control de adquisiciones

- Para la compra de un activo cualesquiera debe existir como mínimo 2 proformas de las cuales se escogerá la que satisfaga de mejor manera los requerimientos de la empresa.
- Constancia de la firma para asignar responsables en caso de errores.

- Para la compra de inventarios se cotizará a varios proveedores y el mejor oferente se adquirirá la mercadería, previamente a la elaboración de una orden de pedido de compra.
- Se deberá verificar el otorgamiento de los descuentos correspondientes en cada factura.
- Verificación y conciliación de la nota de pedido y factura.
- Verificación del tipo de mercadería que se pide para evitar errores y posibles devoluciones.
- Si se trabaja a crédito se debe verificar el plazo de pago.
- El auxiliar contable mediante la emisión de corte físico de inventario y bodega trabajaran en conjunto con el fin de realizar conciliaciones con respecto al nivel de inventarios para evitar que se produzcan sobre abastecimientos y presentar dichos resultados al gerente.

Control de inventarios

- Los vendedores llevarán a cabo una revisión periódica del estado de la mercadería.
- El vendedor deberá verificar la cantidad que se recibe a través de la factura, y comunicar cualquier tipo de inconveniente al auxiliar contable
- El lugar de almacenamiento debe contar con condiciones adecuadas para evitar que los inventarios se vean afectados.
- Formar cupos de mercadería y mantener el inventario de acuerdo a ello.
- Se realizará el traslado de mercadería con cuidado evitando su deterioro.
- Rotar inventario de tal manera que se evite cualquier daño de los empaques por el paso del tiempo.
- Almacenar en forma sistemática y ordenada los inventarios para facilitar su manejo, localización y control, esto debido a la gran cantidad de ítems y diferentes marcas
- Realizar inventarios periódicos, de los cuales estarán a cargo los vendedores comunicando los resultados al auxiliar contable.

Control de cuentas por cobrar

- El gerente deberá revisar periódicamente si los clientes que mantienen una obligación pendiente cumplen con los requisitos y condiciones de crédito que establecen los lineamientos de la empresa, para determinar si estos están pagando de acuerdo a las mismas.
- El auxiliar contable verificará que cada venta efectuada a crédito presente su respectiva factura.
- Verificar las autorizaciones y aprobaciones de los créditos antes de la emisión de la factura así como la entrega de la mercadería.
- Los retrasos en el cumplimiento de las obligaciones deberán ser registradas por el auxiliar contable y realizar un reporte sobre los saldos adeudados por el cliente.
- El gerente deberá verificar los plazos concedidos y analizar las peticiones de ampliación de crédito para determinar si se han cumplido conforme a lo acordado y otorgar la prolongación de crédito al cliente.
- El gerente deberá verificar el cumplimiento de las políticas y procedimientos de crédito y cobranza por parte de sus colaboradores revisando aleatoriamente un adeudo en particular.
- Utilizar índices de rotación de cuentas por cobrar para en base del resultado aplicar correctivos si aplican.
- Cuando se hayan suscitado incumplimientos en el pago, contabilidad realizará recordatorios de pago inmediato a los clientes mediante llamadas telefónicas y en segunda instancia se enviara notificaciones mediante una carta comunicando sobre la deuda a cancelar.

Control de cuentas por pagar

- El gerente previamente a efectuar el pago a sus proveedores deberá retroalimentarse con el departamento de contabilidad de cualquier novedad presentada en el proceso de recepción.

- El gerente verificará los valores presentados en la factura con los respectivos descuentos, para determinar si existen variaciones respecto de los precios pactados en los pedidos.
- El auxiliar contable comunicará de manera oportuna al gerente las obligaciones próximas a hacerse efectivas, para lo cual el gerente verificará el calendario de pagos.
- Contabilidad realizará un reporte mensual mediante el análisis de cuentas por pagar a proveedores que mantenga la empresa con para el normal funcionamiento de sus operaciones.
- El gerente llevará expedientes de pago clasificados por proveedores incluyendo cada factura, su correspondiente guía de remisión y el cheque o referencia al documento de pago.
- El auxiliar contable elaborará de manera periódica una cédula resumen de los pagos efectuados y los presentará al gerente para que este realice las conciliaciones respectivas.
- El auxiliar contable conciliará las fechas de pedido con las fechas de entrega de la mercadería y llevará un registro de ello para determinar el tiempo promedio de entrega de la mercancía.
- El auxiliar contable deberá elaborar mensualmente un programa de los gastos por pagar que se dan de forma mensual continua.
- Los pagos a empleados se realizarán conciliando el auxiliar de cuentas por cobrar a los mismos. El cálculo será realizado por el auxiliar contable y verificado por el contador.
- El contador deberá generar regularmente las provisiones para gratificaciones e indemnizaciones al personal, comisiones, luz, teléfono, impuestos, honorarios, etc.

Control Área Administrativa Financiera

1. Departamento de contabilidad

- La elaboración de todo documento que contengan cálculos estará bajo la responsabilidad del departamento contable.

- El usuario deberá tener una clave para al acceso al sistema contable.
- Registrar las facturas en las fechas que se realizan las tracciones.
- El contador se responsabiliza de la elaboración de los estados financieros contengan veracidad, integridad, valuación y exposición de los resultados obtenidos
- El auxiliar contable archivará todo tipo de información que tenga naturaleza contable y documentos varios en forma organizada, con el fin atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas de manera oportuna.
- El auxiliar contable realizará las conciliaciones bancarias bajo la supervisión del contador.
- Elaborar un manual de procedimientos para el departamento de contabilidad.

2. Gerencia

La Gerencia de IMPOARSA realiza funciones como analista financiero, gestor de actividades económicas y principalmente el que toma las decisiones con la finalidad que la empresa marche de forma correcta,

Es muy difícil establecer controles para la Gerencia considerando que toda la empresa gira en torno a ésta ya que el Gerente es quien establece los controles para los departamentos de Contabilidad, Ventas, Bodega, pero se ha considerado provechoso que se siga realizando estas actividades a fin supervisar el cumplimiento de los controles que se a sugerido para cada departamento.

En el gráfico mostrado a continuación representa como la Gerencia tiene el control del resto de departamentos, es por ello que todas las actividades que realiza cada departamento desemboca en GERENCIA la misma que se encarga de la supervisión de las actividades y funciones de cada departamento.

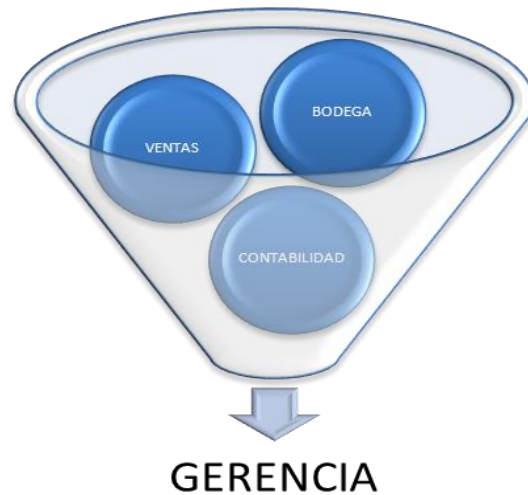


Gráfico 6.35: Intervención de todas las áreas de Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

FASE V ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Definir una estructura organizativa, que brinde a la empresa la seguridad de que existe independencia entre las distintas unidades de la empresa y establezca responsabilidad y delegación de autoridad para cada actividad.

- **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**

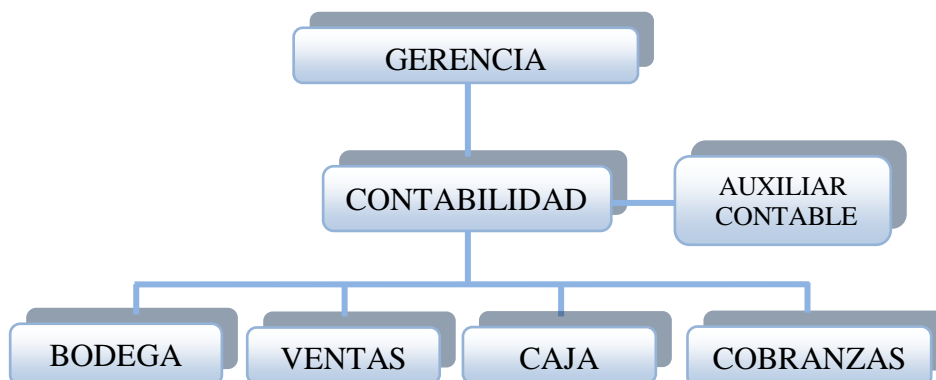


Gráfico 6.36: Organigrama estructural Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

- **ORGANIGRAMA FUNCIONAL**

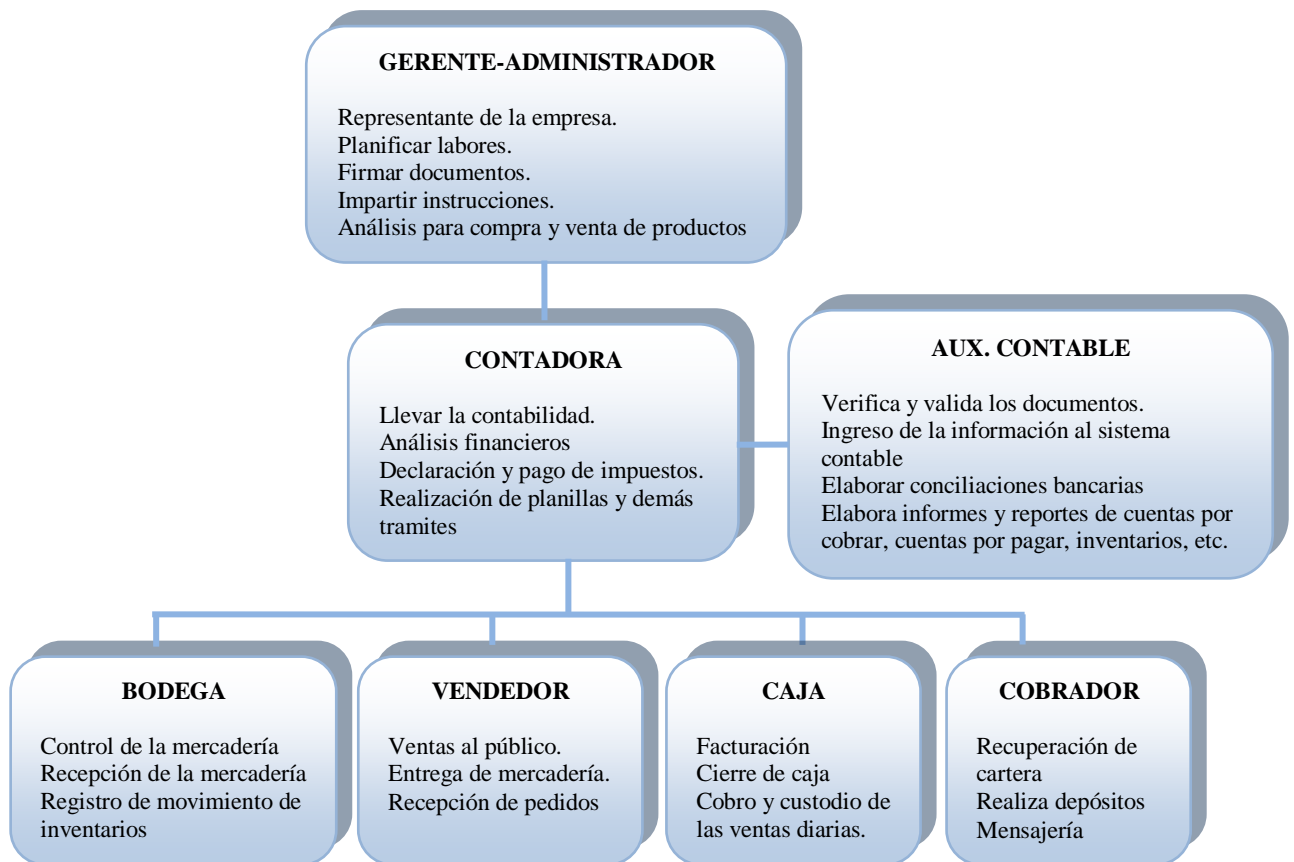


Gráfico 6.37: Organigrama funcional Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

6.8. Administración de la Propuesta.

La propuesta será puesta en marcha con la aprobación de la Gerencia de IMPOARSA es preciso partir de la conformación de un grupo multidisciplinario involucrando a los distintos departamentos como son: contabilidad, ventas, bodega, cobranzas y el apoyo de la gerencia.

Ya que se necesita del apoyo de todas las áreas de la empresa para realizar, las actividades planteadas y el cumplimiento de las mismas, de manera que estos se manejen bajo dichos parámetros que brinde un adecuado análisis financiero que ayude a la correcta y oportuna toma de decisiones con la finalidad de mejorar la rentabilidad de IMPOARSA.

El departamento de Contabilidad se encargara de instrumentar y operar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la exactitud y seguridad de la captación y registro de las operaciones financieras. Se presenta los costos de los recursos empleados en la investigación en la siguiente tabla:

Tabla 6.16: Costo del proyecto

RECURSO	TOTAL
R. HUMANO	430.00
R. MATERIAL	246.40
R. TECNOLÓGICO	62.00
SUBTOTAL	738.40
10% IMPREVISTOS	73.84
GRAN TOTAL	812.24

Elaborado por: Sebastián Alejandro S.

6.9. Previsión de la evaluación

El monitoreo y evaluación deberá ser continuo a la empresa mediante el análisis financiero a fin de verificar la aplicación de índices financieros, políticas y controles internos sean acertados al problema de la inadecuada toma de decisiones administrativas financieras, mediante el cumplimiento de lo propuesto y enmendar los errores según sean necesarios.

Se presenta a continuación el modelo de evaluación de para la propuesta:

Tabla 6.17: Plan de evaluación de la propuesta.

Nº	PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1	¿Quiénes solicitan evaluar?	Propietario Administrador
2	¿Por qué evaluar?	Para determinar si se está cumpliendo lo propuesto, y si se tiene realizar reajustes en la marcha del mismo.
3	¿Para qué evaluar?	Para alcanzar los objetivos planteados en la propuesta.
4	¿Qué evaluar?	El cumplimiento de cada una de las fases de la propuesta
5	¿Quién evalúa?	Investigador: Sebastián Alejandro S. Gerente: Ing. Edison Arias
6	¿Cuándo evaluar?	El tiempo estimado para la ejecución de la propuesta es del periodo comprendido entre enero a junio 2014
7	¿Cómo evaluar?	Utilizando la técnica de la encuesta
8	¿Con qué evaluar?	Con el apoyo de un cuestionario

Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

BIBLIOGRAFÍA

- AMAYA, J. (S.A.). *Toma de decisiones gerenciales*. (U. S. Thomas, Ed.) Bucaramanga, Colombia: 106p.
- BERNSTEIN, L. (1996). *Análisis a los estados financieros, teoría aplicación e interpretación*.
- BONINI, C. (1986). *Toma de decisiones en administración*. 153p.
- BRISEÑO. (2006). *Indicadores financieros*. Ed. Umbral editorial S.A. de C.V., 105p.
- CIFUENTES, L. A. (3 de 6 de 2011). *Gestión Administrativa*. Obtenido de Slideshare: <http://www.slideshare.net/leidygestion27/gestion-administrativa-8192542>
- CÓRDOVA, M. (2007). *Gerencia financiera empresarial*. Bogotá, Colombia: Ed. Eco ediciones.
- CUADRAS, C. (s.f.). *Problemas de probabilidades y estadística*. Ed. P.P.U. Barcelona.
- DAFT, MARCIC, R. (2006). *Introducción a la administración* (Cuarta ed.). Cengage Learning Editores, 614p.
- ESTEVEZ, J. C. (s.f.). *La toma de decisiones y la organización de trabajo*. Ambato.
- ESTUPIÑAN, R. (2006). *Control interno y fraudes en base al análisis COSO I y II* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Ed. Ecoe, 453p.
- EUGENIO, J. (2013). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Incubandina S.A.* Ambato, Ecuador: 113p.
- GALATT, H. (1991). *La toma creativa de decisiones*. Editorial Iberoamericana S.A. de C.V.
- GIL, A. (2004). *Introducción al análisis financiero* (Tercera ed.). Editorial Club Univeritario, 153p.
- GOXENS, A. (2007). *Enciclopedia práctica de la contabilidad*. Barcelona, España: Editorial Océano, 832p.
- HEREDIA, J. A. (2000). *Sistema de indicadores para la mejora y el control integrado de la calidad de los procesos*. Publicaciones de la Universidad de Jaume I.D.L. 2000.


- HERNÁNDEZ FERNANDEZ BAPTISTA, R. (2004). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). Ed. Mc-Graw-Hill Interamericana.
- HERNANDEZ, R. (2006). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). Iztapalapa, Mexico: Ed. McGraw-Hill Interamericana, 882p.
- HERRERA, MEDINA, NARANJO, L. (2004). *Tutoría de la investigación científica*. Quito, Ecuador: Ed. Diemerino, 251p.
- HUERTAS, D. (2008). *Principios de Administración*. Editorial ITM, 143p.
- INEC, s. (2006). *Breve estudio del comercio interno de automotores, partes y combustible, años 2006 y 2007*. INEC. Quito: 7p.
- KAPLAN, N. (2000). *Cuadro de mando integral* (Segunda ed.). Barcelona, España: Ed. Gestión.
- KUHN, T. (1962). *La estructura de las revoluciones científicas* (Primera ed.). Mexico: Ed. Fondo de cultura económica, 318p.
- LINARES, P., & FRANCO, J. G. (2009). *Diagnóstico y evaluación de la situación económica y financiera de la empresa ASPROACOL S.A.* Bogota, Colombia: 140pp.
- LÓPEZ, A. E. (2006). *Proceso contable 4, Contabilidad del capital* (Quinta ed.). Ed. Copyright International Thomson Editores, 307p.
- LÓPEZ, G. D. (2012). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ambatol Cía. Ltda. matriz Ambato en el año 2011*. Ambato, Ecuador: 215pp.
- MAQUERDA, L. (1992). *Dirección estratégica y planificación financiera de la PYME*. Madrid, España: Ed. Díaz Santos S.A., 192p.
- MAYORGA, L. A. (2011). *Los indicadores financieros y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Municipal del Mercado Mayorista Ambato 2010*. Ambato, Ecuador: 118p.
- MELINKOFF, R. (1969). *La estructura de la organización*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- MEZA, L. (2009). *El paridigma positivista y la concepción dialéctica del conocimiento*. Obtenido de <http://www.cidse.itcr.ac.cr/revistamate/Contribucionesv4n22003-meza/pag1.html>

- MORALES, J. M. (2011). *La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Masllantas de la ciudad de Ambato*. Ambato, Ecuador: 123p.
- ORIOLO, A. (2008). *Comprender la contabilidad y las finanzas* (Tercera ed.). Ed. Gestiones 2000.
- ORTÍZ, H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera* (Catorce ed.). (U. E. Colombia, Ed.) 559p.
- PERDOMO, A. (2000). *Análisis e interpretación de estados financieros*. International Thomson Editores, S.A. de C.V.
- PROECUADOR. (2011). *Análisis sectorial automotriz y autopartes*. Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. Quito: 24P.
- ROBLES, C. L. (2012). *Fundamentos de administración financiera* (Primera ed.). Red Tercer Milenio S.C., 132p.
- RODRÍGUEZ, E. (2005). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). (U. J. Tabasco, Ed.) 186p.
- RUBIO, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. Ed. Martínez Coll Juan Carlos, 64p.
- TOVAR, J. (2008). *Tipos de investigación*. Obtenido de wikipedia: http://org/wiki/Martín_Tovar_y_Tovar
- VASQUEZ, J. (2006). *La empresa, procedimientos básicos, y control interno* (Segunda ed.). Argentina: Ed. Macchi, 139p.
- WIKIPEDIA. (2011). *Enciclopedia libre "prueba ji-cuadrado"*. Obtenido de on line: <http://es.wikipedia.org/wiki/Prueba%287%29C2%28B2>
- ZAPATA, P. (2005). *Contabilidad General* (Quinta ed.). Mexico: Ed. McGrawL Hill Interamericana S.A. Mexico, 448p.

ANEXOS

NEXO 1

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE - RUC



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC:	1802197200001		
APELLIDOS Y NOMBRES:	ARIAS SANCHEZ EDISON EFRAIN		
NOMBRE COMERCIAL:	IMPOARSA		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	NUMERO:		

FEC. NACIMIENTO:	04/04/1967	FEC. ACTUALIZACION:	04/02/2010
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	16/04/1997	FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:	
FEC. INSCRIPCION:	20/03/1998	FEC. RENICIO ACTIVIDADES:	

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES

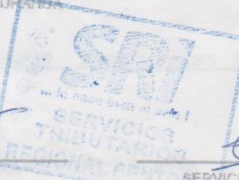


DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: MARTIN TOAZA Número: S/N
Intersección: PILAMUNGA Referencia: DIAGONAL A LA ANTENA DE ALEGRO Teléfono: 032415703

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

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

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 003	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	REGIONAL CENTRO R TUNGURAHUA	CERRADOS:	2

Usuario: MFMD197108 Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1369 Fecha y hora: 04/02/2010

Página 1 de 2

Fuente: Investigación de campo (2012)
Elaborado por: Sebastián Alejandro

ANEXO 2
LISTADO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO



ARIAS SÁNCHEZ EDISON EFRAÍN

RUC 1802197200001

LISTADO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO

Nº	CÉDULA	NOMBRE	CARGO
1	1802197200	ARIAS SÁNCHEZ EDISON EFRAÍN	GERENTE
2	1801987213	MAYORGA SÁNCHEZ ALEXANDRA MARIBEL	CONTADORA
3	1802228054	SÁNCHEZ BENÍTEZ NELLY TRANSITO	AUXIL. CONTABLE
4	1803599164	CARDENAS SÁNCHEZ ROBINSON STALIN	VENDEDOR
5	1805518413	NUÑEZ ALDAS DARWIN FERNANDO	COBRADOR/MENSAJERO

Fuente: Almacén Impoarsa

Elaborado por: Sebastián Alejandro

ANEXO 3

LISTADO DE PROVEEDORES



IMPOARSA

ARIAS SÁNCHEZ EDISON EFRAÍN
RUC 1802197200001

LISTADO DE PROVEEDORES

CÓDIGO	NOMBRE / RAZÓN SOCIAL	DOMICILIO
AGRI0001	AGUILAR BLACIO RICHARD NIXON	QUITO
ALER0001	ALERMIK S.A.	GUAYAQUIL
AUTE0001	AUTEC S.A.	QUITO
AUTO0001	AUTOPECAS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL
DANA0001	DANAPARTES	GUAYAQUIL
DIGO0001	DIGORAUTO S.A.	QUITO
DIGA0001	DISTRIBUIDORA GARZÓN S.A.	GUAYAQUIL
DINA0001	DISTRIBUIDORA NACIONAL DE AUTOPIEZAS	QUITO
ECUA0001	ECUAPECAS S.A.	GUAYAQUIL
GORO0001	GODOY OCAMPO ROSA ANTONIA	LOJA
GOVE0001	GONZÁLEZ VEGA EL MOTOR CIA. LTDA.	AMBATO
GUED0001	GUERRA MANOTOA EDWIN RAFAEL	AMBATO
IMPE0001	IMPEDI S.A.	QUITO
IMPO0001	IMPORMAVIZ CIA. LTDA.	CUENCA
IMPO0002	IMPORTADORA VINICIO PORRAS CIA. LTDA.	QUITO
INFR0001	INFRISA S.A.	QUITO
INVE0001	INVERNEG S.A.	AMBATO
IRE0001	IRE IMPORTADORA DE REPUESTOS	GUAYAQUIL
LHEN0001	L. HENRIQUES & CIA. LTDA.	QUITO
NORM0001	NORMATEC S.A.	GUAYAQUIL
PECE0001	PETROLEOS DEL CENTRO C.A.	AMBATO
POGU0001	PORRAS GARZON GUADALUPE DE LOURDES	AMBATO
PRAD0001	PRADI S.A.	QUITO
RAER0001	RACINES ALAVA ERWIN ALEJANDRO	QUITO
RAJO0001	RAMOS RIASCOS JOSÉ GERARDO	QUITO
ROJO0001	IMPORTADORA JOSÉ RODAS S.A.	GUAYAQUIL
SECO0001	SECOHI CIA. LTDA.	AMBATO
STAR0001	STARMOTORS S.A.	QUITO
TECO0001	TEOJAMA COMERCIAL S.A.	AMBATO
TUEC0001	TURBOMOTORES ECUATORIANOS S.A	QUITO
VEPA0001	VEGAS PARTS COMERIO EXTERIOR LTDA.	QUITO
ZAAN0001	ZAPATA MOLINA ANTONIO RIGOBERTO	QUITO

Fuente: Almacén Impoarsa (2013)

Elaborado por: Sebastián Alejandro

ANEXO 4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA 1: DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA Y PROVEEDORES (NIVEL ADMINISTRATIVO)

OBJETIVO: Obtener información confiable que ayude a establecer si la aplicación de indicadores financieros permitirá la correcta toma de decisiones en la Empresa IMPOARSA.

DATOS INFORMATIVOS:

Lugar:

Fecha:

INSTRUCCIONES:

- Lea detenidamente cada pregunta
- Contestar sin tachones ni borrones.
- Marque con una "X" en la respuesta que crea conveniente
- La información obtenida será de absoluta reserva.

CUESTIONARIO

1. ¿Considera usted que la aplicación de indicadores financieros son procesos elementales para la empresa?

SI ____

NO ____

2. ¿Cree que la planificación financiera es fundamental para alcanzar los objetivos empresariales?

SI ____

NO ____

3. ¿El análisis financiero ayuda a evaluar el riesgo empresarial?

a) Siempre ____

b) Casi siempre ____

c) Nunca ____

4. ¿Las actividades empresariales deben efectuarse previo una planificación?

a) Siempre ____

b) Casi siempre ____

c) Nunca ____

5. ¿Considera que el cálculo de indicadores financieros sobre los estados financieros ayuda a la toma de decisiones?

SI ____

NO ____

6. ¿Cree usted que las herramientas financieras inciden en la toma de decisiones empresariales?

SI ____

NO ____

Gracias por su colaboración



ANEXO 5

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA 2: DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA IMPOARSA

OBJETIVO: Obtener información confiable que ayude a establecer si la aplicación de indicadores financieros permitirá la correcta toma de decisiones en la Empresa IMPOARSA.

DATOS INFORMATIVOS:

Lugar:

Fecha:

INSTRUCCIONES:

- Lea detenidamente cada pregunta
- Contestar sin tachones ni borrones.
- Marque con una "X" en la respuesta que crea conveniente
- La información obtenida será de absoluta reserva.

CUESTIONARIO

1. ¿Con qué frecuencia se realiza un análisis financiero en su empresa?

- a) Mensual _____
- b) Trimestral _____
- c) Semestral _____
- d) Anual _____
- e) Nunca _____

2. ¿La empresa posee objetivos a corto, mediano y largo plazo?

SI ____

NO ____

3. ¿Realiza la empresa pronósticos o metas financieras para alcanzar los objetivos institucionales?

a) Siempre ____

b) Casi siempre ____

c) Nunca ____

4. ¿Las funciones que le asignan a usted se encuentran especificadas de manera formal?

SI ____

NO ____

5. ¿Cada que tiempo se evalúa la gestión del personal administrativo y financiero?

a) Mensualmente ____

b) Trimestralmente ____

c) Semestralmente ____

d) Anualmente ____

e) Nunca ____

6. ¿Su conocimiento sobre las metas y objetivos de la empresa es?:

a) Bajo ____

b) Medio bajo ____

c) Medio ____

d) Alto ____

7. ¿Cómo califica usted la organización empresarial?

- a) Excelente _____
- b) Bueno _____
- c) Regular _____
- d) Mala _____

8. ¿Se diseñan presupuestos anuales para formular tácticas financieras?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Nunca _____

9. ¿Se preparan proyectos o planes para fortalecer y adquirir nuevas fuentes de financiamiento?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Nunca _____

10. ¿La Rentabilidad obtenida es la deseada por los propietarios y administradores?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Nunca _____

Gracias por su colaboración

ANEXO 6

BALANCE GENERAL

Se muestran los balances consolidados comprendidos en el período 2010 – 2012 a continuación:

EMPRESA IMPOARSA			
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO			
PERÍODO: 2010 - 2012			
ACTIVOS	2010	2011	2012
ACTIVO CORRIENTE			
DISPONIBLE			
Caja - Bancos	11,359.79	9,405.38	2,398.40
TOTAL DISPONIBLE	11,439.79	9,405.38	2,398.40
EXIGIBLE			
Ctas. y Docts. por cobrar	24,215.62	20,025.12	38,022.45
TOTAL EXIGIBLE	24,215.62	20,025.12	38,022.45
REALIZABLE			
Inventarios	50,583.36	52,315.44	41,870.71
TOTAL REALIZABLE	50,583.36	52,315.44	41,870.71
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	86,238.77	81,745.94	82,291.56
ACTIVO NO CORRIENTE			
FIJO DEPRECIABLE			
Muebles y enseres	882.00	882.00	882.00
Equipo de computo	2,956.04	1,502.04	4,629.69
Vehículo	17,552.68	17,349.11	17,349.11
(-) Depreciación acumulada activo fijo	3,414.39	1,136.21	1,136.21
TOTAL FIJO DEPRECIABLE	17,976.33	18,596.94	21,724.59
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	17,976.33	18,596.94	21,724.59
TOTAL ACTIVOS	104,215.10	100,342.88	104,016.15
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			
Proveedores	44,991.96	52,640.50	52,655.12
Cuentas por pagar	8,585.60	4,562.55	6,634.55
Obligaciones bancarias	3,089.58	2,121.48	1,075.00
Otras obligaciones	884.58	223.05	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	57,551.72	59,547.58	60,364.67
PASIVOS NO CORRIENTES			
Prestamos	36,094.63	22,286.53	18,448.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	36,094.63	22,286.53	18,448.00
TOTAL PASIVOS	93,646.35	81,834.11	78,812.67
PATRIMONIO			
CAPITAL			
TOTAL CAPITAL	4,971.74	10,455.16	15,406.64
Pérdidas de ejercicios anteriores	-	-	-
Resultado del período	5,597.01	8,053.61	9,796.84
TOTAL PATRIMONIO	10,568.75	18,508.77	25,203.48
TOTAL PASIVO + TOTAL PATRIMONIO	104,215.10	100,342.88	104,016.15

Fuente: Departamento contable de Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.

ANEXO 7

ESTADOS DE RESULTADOS

A continuación se presenta los estados de resultados consolidados del período 2010 - 2012:

EMPRESA IMPOARSA			
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO			
PERÍODO: 2010 - 2012			
	2010	2011	2012
INGRESOS			
INGRESOS OPERATIVOS			
VENTAS	180,832.00	174,770.43	199,301.11
Ventas a crédito	17,460.77	9,556.00	11,098.00
(-) Devolución en ventas	254.69	125.02	201.50
(A) Total ventas netas	198,038.08	184,201.41	210,197.61
COSTO DE VENTAS			
Compras	171,550.35	165,006.80	177,050.02
(-) Devolución en compras	500.50	405.65	301.20
(B) TOTAL COSTO DEVENTAS	171,049.85	164,601.15	176,748.82
(A-B =C) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	26,988.23	19,600.26	33,448.79
(D) GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	9,770.08	10,325.93	11,030.25
Administrativos	8,019.93	8,420.93	9,025.15
Ventas	1,750.15	1,905.00	2,005.10
(C-D) UTILIDAD OPERACIONAL	17,218.15	17,695.26	22,418.54
(+)Otros ingresos no operacionales	85.00	-	-
(-)Gastos bancarios	8,523.52	5,062.15	7,050.95
UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES	8,779.63	12,633.11	15,367.59
(-) 15% utilidad trabajadores	1,316.94	1,894.97	2,305.14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7,462.69	10,738.14	13,062.45
(-) Impuesto a la renta	1,865.67	2,684.54	3,265.61
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	5,597.01	8,053.61	9,796.84

Fuente: Departamento contable de Impoarsa
Elaborado Por: Sebastián Alejandro S.