



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría CPA.

Tema:

“La gestión financiera y la rentabilidad en los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), en la ciudad de Ambato, año 2015.”

Autora: Guananga Cali, Johanna Abigail

Tutora: Ing. Moscoso Córdova, Jeanette Lorena

Ambato – Ecuador

2016

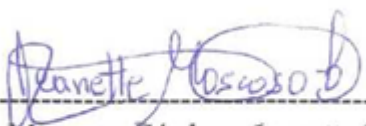
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Moscoso Córdova Jeanette Lorena, con cédula de identidad No. 1803148095, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **“LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EN LOS TALLERES DE ALUMINIO Y VIDRIO ASOCIADOS A LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO (JNDA), EN LA CIUDAD DE AMBATO, AÑO 2015”** desarrollado por Guananga Cali Johanna Abigail, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Noviembre del 2016

TUTORA



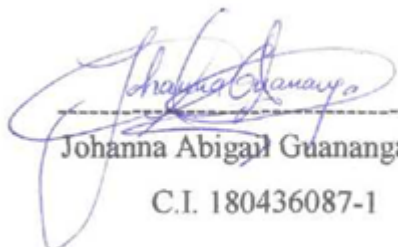
Ing. Moscoso Córdova Jeanette Lorena
C.I. 180314809-5

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Johanna Abigail Guananga Cali, con cédula de identidad No. 180436087-1, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **“LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EN LOS TALLERES DE ALUMINIO Y VIDRIO ASOCIADOS A LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO (JNDA), EN LA CIUDAD DE AMBATO, AÑO 2015”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Noviembre del 2016

AUTORA



Johanna Abigail Guananga Cali
C.I. 180436087-1

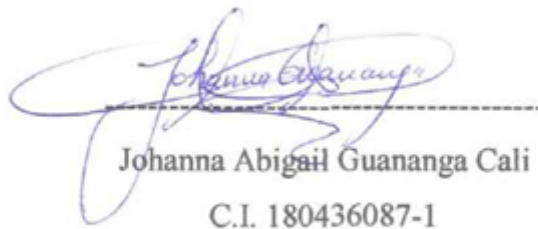
CESIÓN DE DERECHOS

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

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

Ambato, Noviembre del 2016

AUTORA



Johanna Abigail Guananga Cali
C.I. 180436087-1

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: “**LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EN LOS TALLERES DE ALUMINIO Y VIDRIO ASOCIADOS A LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO (JNDA), EN LA CIUDAD DE AMBATO, AÑO 2015**”, elaborado por Johanna Abigail Guananga Cali, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Noviembre del 2016



.....

Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



.....

Dra. Ana Molina

MIEMBRO CALIFICADOR



.....

Eco. Alejandro Álvarez

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Decidí dedicar esta investigación en primer lugar a Dios quien ha sido mi mayor fortaleza y mi soporte en momentos cuando creía que todo estaba perdido. Y además a cinco personas cuya ayuda en mi carrera profesional ha sido invaluable. Mario Guananga quien aparte de ser mi padre es mi mayor ejemplo que con sus consejos y en ocasiones sus regaños me ayudaron a ser una mejor persona fuente de sabiduría, calma y consejo en todo momento. A mi madre Mónica Cali una mujer muy valiosa en mi vida ya que con su amor y paciencia me ayudaron a nunca darme por vencida. Ivette Guananga mi querida hermana a quien la amo mucho y ha sido mi fiel compañera y esa mejor amiga que no tuve que escoger. A mi novio Daniel Villacís que ha sido el impulso durante toda mi carrera, que con su apoyo constante y amor ha sido amigo y compañero inseparable.

Johanna Guananga Cali

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero dar la honra y gloria a Dios ya que sin el nada soy y ningún título tiene valor en mi vida si él no está conmigo, gracias Dios por todo porque yo sé que tu no respaldas fracasos. Además agradezco infinitamente a mis padres Mario Guananga y Mónica Cali que ellos han sido el motor de mi vida, buscando siempre la manera de apoyarme en todo sentido y sé que tengo a los mejores padres del mundo, Ivette Guananga mi hermosa hermana apoyo incondicional en mi vida, que no tengo palabras que expresen la gratitud que tengo hacia ti solo te bendigo siempre y que nuestro Padre Celestial te acompañe siempre.

A mis amigos que tuve el honor de conocer: Mayrita Bayas, amiga te agradezco en verdad por soportarme en clases, porque cuando te necesite siempre recibí las palabras de aliento que me hacían falta, Gissela Velastegui siempre poniendo esa alegría en el grupo que hubiera sido de mi vida universitaria sin ti, y como olvidarme de mi amigo Cesar Manjarrez alias el “abuelo” gracias por la sinceridad y la paciencia gigante que me tuviste que en verdad admiro la persona que eres.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual me abrió las puertas y me dio la oportunidad de prepararme con los mejores profesores para un futuro tan competitivo y haberme hecho una persona de bien.

Johanna Guananga Cali

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

TEMA: “LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EN LOS TALLERES DE ALUMINIO Y VIDRIO ASOCIADOS A LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO (JNDA), EN LA CIUDAD DE AMBATO, AÑO 2015 “

AUTORA: Johanna Abigail Guananga Cali

TUTORA: Ing. Jeanette Lorena Moscoso Córdova

FECHA: Noviembre de 2016

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación tiene el propósito fundamental de estudiar a los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano, en los cuales se pueden identificar un gran número importante de dificultades que presentan en cuanto a la gestión financiera la cual impacta de forma directa cualquier actividad que se genere al interior de los talleres, ya que se entiende como la consecución, el mantenimiento y la utilización de forma correcta del efectivo.

La creciente creación de MIPYMES en el Ecuador y de sistemas tecnológicos es evidente, sin embargo a pesar de contar con varias herramientas que le podrían ser de ayuda a las microempresas, continúan presentando falencias que no les permite alcanzar sostenibilidad y rentabilidad.

La metodología que se aplica en esta investigación, nos permitió identificar los puntos críticos en los cuales se deben mejorar los talleres y así elaborar una guía financiera que ayude a mejorar el desempeño de los talleres. En conclusión se ha encontrado que los talleres deberían implementar una guía financiera que les ayude a alcanzar los objetivos propuestos y tener una mejor administración de los recursos disponibles.

PALABRAS DESCRIPTORAS: GESTIÓN FINANCIERA, RENTABILIDAD, SOSTENIBILIDAD, GUÍA FINANCIERA, MIPYMES.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO

FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT

ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TOPIC: “FINANCIAL MANAGEMENT AND PROFITABILITY IN THE ALUMINUM AND GLASS WORKSHOPS ASSOCIATED WITH THE NATIONAL DEFENSE OF THE ARTISAN BOARD (JNDA), IN THE CITY OF AMBATO, YEAR 2015”

AUTHOR: Johanna Abigail Guananga Cali

TUTOR: Ing. Jeanette Lorena Moscoso Córdova

DATE: November 2016

ABSTRACT

This research has the fundamental purpose of studying the aluminum and glass workshops associated with the National Artisan Defense Board, in which a large number of difficulties can be identified that present in terms of financial management which impacts Directly form any activity that is generated within the workshops, as it is understood as the achievement, maintenance and use of the correct form of cash.

The growing creation of MIPYMES in Ecuador and technological systems is evident, however, despite having several tools that could help microenterprises, they continue to present shortcomings that do not allow them to achieve sustainability and profitability.

The methodology applied in this research allowed us to identify the critical points in which the workshops should be improved and to develop a financial guide to help improve the performance of the workshops. In conclusion, it has been found that the workshops should implement a financial guide that will help them achieve the proposed objectives and have a better management of the available resources of the workshop, besides contributing to the increase of the profitability.

KEYWORDS: FINANCIAL MANAGEMENT, PROFITABILITY, SUSTAINABILITY, FINANCIAL GUIDE, MIPYMES.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
a. Descripción y formulación del problema.....	3
a.1. Descripción y contextualización.....	3
Macrocontextualización.....	3
Mesocontextualización.....	8
Microcontextualización.....	11
a.2. Formulación y análisis crítico.....	15

a.2.1 Prognosis.....	16
a.2.2. Formulación del problema.....	16
a.2.3. Delimitación	16
b. Justificación.....	16
c. Objetivos	17
c.1. General.....	17
c.2. Específicos.....	17
CAPÍTULO II.....	18
MARCO TEÓRICO	18
a. Antecedentes Investigativos	18
a.1 Fundamentación Legal.....	21
b. Fundamentación científico-técnica	24
b.1 Categorías fundamentales.....	24
Conceptualización de la Variable Independiente	27
Decisiones Empresariales	27
Tipos de Decisiones	27
Decisiones de Inversión	28
Decisiones de Financiamiento	28
Gestión	29
Niveles de Gestión	30
Gestión Financiera	30
Gestión Del Conocimiento.....	31
Propósito de la Gestión del Conocimiento	31
Conocimiento que posee una organización	31
Gestión Empresarial.....	32
Empresa	32

Funciones de la Gestión Empresarial.....	33
Gestión de Tesorería	33
Objetivos de la Gestión de tesorería	34
Funciones principales de un Tesorero	34
Diferencia entre Contabilidad y la Gestión de Tesorería.....	35
Funciones de la Gestión de Tesorería	35
Política de cobros.....	36
Políticas de Pago	36
Inversión de fondos excedentes	37
Financiación de necesidades de tesorería	37
Gestión de Cobranza	37
Medidas para la recuperación de crédito	38
Control	38
Función de Control	38
Control de Gestión.....	38
Control Financiero	38
Objetivos de Control Financiero.....	39
Consideraciones para su implantación.....	39
Tipos de Control Financiero	39
Conceptualización de la variable dependiente	40
Estados Financieros	40
Clases de Estados Financieros	40
Estado de Resultados	41
Estado de Resultados Integral.....	41
Objetivos y Finalidad.....	43
Importancia del Análisis Financiero en la Contabilidad.....	43
Contabilidad.....	43

Indicadores Financieros	43
Indicadores de Liquidez.....	44
Indicadores de Actividad	44
Indicadores de Endeudamiento.....	45
Indicadores de Rentabilidad.....	46
Rentabilidad.....	47
Clases de Rentabilidad.....	47
Rentabilidad Financiera (ROE)	47
c. Preguntas directrices y/o hipótesis	48
c.1. Preguntas directrices.....	48
c.2. Hipótesis	48
c.3. Señalamiento de Variables	48
CAPÍTULO III	49
METODOLOGÍA	49
a. Modalidad, enfoque y nivel de investigación.....	49
a.1. Enfoque.....	49
a.2. Modalidad básica de la investigación	50
a.2.1. Investigación de campo.....	50
a.2.2. Investigación Bibliográfica-Documental	51
a.3 Nivel o tipo de investigación	51
a.3.1. Descriptivo	51
a.3.2. Correlacional.....	52
b. Población, muestra y unidad de investigación	52
b.1. Población.....	52
b.2. Muestra.....	53
b.3. Unidad de investigación	54

c. Operacionalización de variables.....	55
c.1. Variable independiente	55
c.2. Variable dependiente	57
d. Descripción detallada del tratamiento de la información.....	60
d.1. Plan de recolección de información.	60
d.2. Plan de procesamiento de la información.....	61
d.3 Plan de análisis e interpretación de resultados	63
CAPÍTULO IV	65
RESULTADOS.....	65
a. Principales Resultados.....	65
a.1 Resultados.....	65
a.2 Verificación de la hipótesis	86
b. Limitaciones del estudio	89
c. Conclusiones	90
d. Recomendaciones.....	92
BIBLIOGRAFÍA.....	100
ANEXOS.....	106

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla N° 1: Participación de la Construcción en el PIB Nacional	4
Tabla N° 2: Empleo generado según tipo de empresas.....	5
Tabla N° 3: Empleo generado por las microempresas en Ecuador.....	6
Tabla N° 4: Estructura Sectorial De La Pea En Tungurahua.....	9
Tabla N° 5: Valor medio y desviación estándar de las empresas por tamaño en Ambato.....	12
Tabla N° 6: Composición de cartera vencida en Ambato.....	14
Tabla N° 7: Pequeñas, medianas y microempresas de construcción en Ambato....	145
Tabla N° 8: Árbol de problemas	15
Tabla N° 9: Factores de Producción	33
Tabla N° 10: Diferencia entre contabilidad y tesorería	338
Tabla N° 11: Proceso operativo contable.....	54
Tabla N° 12: Unidad de Investigación.....	54
Tabla N° 13: Operacionalización de la variable independiente: Gestión Financiera	55
Tabla N° 14: Operacionalización de la variable dependiente: Rentabilidad	57
Tabla N° 15: Tabulación de resultados	62
Tabla N° 16: Depósitos oportunos	65
Tabla N° 17: Flujo de Efectivo	66
Tabla N° 18: Rol de Pagos.....	67
Tabla N° 19: Inventario	68
Tabla N° 20: Procedimientos para pagos, compras, cuentas por pagar	69
Tabla N° 21: Conciliaciones Bancarias	71
Tabla N° 22: Emisión de cheques	72
Tabla N° 23: Políticas de crédito y cobranza	73
Tabla N° 24: Clientes.....	75

Tabla N° 25: Gestión financiera	76
Tabla N° 26: Endeudamiento.....	77
Tabla N° 27: Procesos de Producción.....	78
Tabla N° 28: Activos	80
Tabla N° 26: Endeudamiento	81
Tabla N° 30: Rentabilidad	82
Tabla N° 31: Eficiencia de producción.....	83
Tabla N° 32: Relevancia del Proyecto	84
Tabla N° 33: Frecuencia observada	86
Tabla N° 34: Frecuencia esperada	86
Tabla N° 35: Cálculo del chi cuadrado	87
Tabla N° 36: Grado de Libertad.....	88
Tabla N° 37: Modelo operativo	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico N° 1: Promedio mensual de ventas en microempresas	7
Gráfico N° 2: Monto de Crédito Otorgado a Microempresas por Provincia (2014) 10	
Gráfico N° 3: Supraordinación de variables	24
Gráfico N° 4: Subordinación de la variable independiente.....	25
Gráfico N° 6: Fuentes de Financiación	29
Gráfico N° 7: Objetivos de la Gestión de Tesorería	34
Gráfico N° 8: Cuadro de representación de datos.....	63
Gráfico N° 9: Depósitos oportunos	65
Gráfico N° 10: Flujo de efectivo.....	66
Gráfico N° 11: Rol de pagos	67
Gráfico N° 12: Inventario	68
Gráfico N° 13: Procedimientos para pagos, compras, cuentas por pagar	69
Gráfico N° 14: Conciliaciones bancarias	70
Gráfico N° 15: Emisión de cheques.....	71
Gráfico N° 16: Políticas de crédito y cobranza.....	72
Gráfico N° 17: Clientes.....	74
Gráfico N° 18: Gestión financiera	76
Gráfico N° 19: Endeudamiento.....	77
Gráfico N° 20: Procesos de producción.....	79
Gráfico N° 21: Activos	80
Gráfico N° 22: Competencia.....	81

Gráfico N° 23: Rentabilidad	82
Gráfico N° 24: Eficiencia de producción.....	83
Gráfico N° 25: Relevancia del proyecto	84

INTRODUCCIÓN

La carrera universitaria no puede dejar de lado la combinación de la teoría y la práctica ya que al combinarlos se puede obtener excelentes resultados y eficiencia frente a la realidad.

La gestión financiera es una área totalmente descuida y desconocida por los artesanos afiliados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano, lo que no les permite tener sostenibilidad y por lo tanto la rentabilidad obtenida es baja. En este sentido el presente proyecto de investigación describe los problemas encontrados y describe una solución como medida preventiva para el incremento de la rentabilidad.

Bajo esta perspectiva se desarrolla una investigación sistemática compuesta por los siguientes capítulos:

Capítulo I: denominado el análisis y descripción del problema de investigación, se realiza, la descripción y formulación del problema, justificación de la investigación y por ende se establece objetivos los cuales serán el propósito a cumplir durante el desarrollo de la investigación.

Capítulo II: hace referencia al marco teórico, pues la investigación se fundamenta científico-técnica, procediendo principalmente a citar a varios autores que contribuyen con sus investigaciones a estudiar a cada una de las variables investigadas, también abarca preguntas directrices.

Capítulo III: se define la metodología de investigación a ser utilizada o manejada en el estudio, en este caso se determina que la presente sigue un enfoque cuali-cuantitativo, así como también se encuentra basada en una investigación bibliográfica documental; también se describe el enfoque y nivel de investigación, se describe tanto la población y muestra a hacer tomada como referencia, se puntualiza la unidad de investigación. De igual manera procede a la Operacionalización de las variables para analizarlas y determinar cada una de las técnicas e instrumentos de investigación que se utilizaran para conseguir los principales resultados que se esperan de la misma. Además se presenta la descripción detallada del tratamiento de información que se realizó a través de la encuesta.

Capítulo IV: se demuestra la hipótesis planteada mediante la prueba del CHI cuadrado, incluye también las limitaciones del estudio y posterior se plantea las conclusiones recomendaciones producto de la investigación realizada hacia los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

BIBLIOGRAFÍA: aquí se muestra los libros de donde se obtuvo toda la información del proyecto de investigación.

ANEXOS: información complementaria al proyecto.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

a. Descripción y formulación del problema.

La Gestión financiera y la rentabilidad en los talleres de aluminio y vidrio asociadas a la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), en la ciudad de Ambato, año 2015.

a.1. Descripción y contextualización

Macrocontextualización

En el Ecuador las microempresas o talleres son un factor importante para el crecimiento económico y social del país, debido a que son fuente de empleo para muchas personas.

Dejarse llevar por el tamaño y considerar a las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) como algo menor en la economía del Ecuador es un error, que se rebate con las cifras: constituyen el 99,8% del total de empresas ecuatorianas y son responsables del 75% del empleo nacional, lo que muestra la importancia de este sector en la contribución al aparato productivo nacional y al cambio de la matriz productiva. (El Telégrafo, 2013, parr. 1)

De acuerdo a la revista Ekos (2012) nos expresa qué:

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía debido a su relación e incidencia en la generación de empleo, y crecimiento económico. De esta forma las Mipymes se relacionan directamente con el desarrollo económico en todas las regiones del país. (pág. 35)

Según Revista Líderes (2015) expresarán que :

En Ecuador, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en el 2010 se contabilizaban más de 990000 mipymes. Guayas concentraba el 23% de esas unidades productivas, mientras que Pichincha tenía el 22%. El 55% restante se distribuía en las demás provincias del país. Se añade un dato más que muestra la relevancia de este segmento: las mipymes representan el 99% del tejido empresarial ecuatoriano. (parr. 15-16)

Además que un gran porcentaje microempresas se ven golpeadas por un alto índice de morosidad, problema que afecta de mayor forma a estas pequeñas empresas ya que no cuentan con el capital de trabajo necesario para continuar con el funcionamiento

del negocio. El motivo principal es que al momento de otorgar créditos y con el fin de generar mayores ventas, no se realiza un análisis minucioso a los clientes. Los artesanos en el Ecuador son personas con alma emprendedora, y con ganas de conseguir grandes objetivos empresariales, siendo su eje principal el de transformar la materia prima en un producto elaborado.

La falencia es que carecen de estrategias para fomentar la comercialización de sus productos artesanales con el fin de mejorar sus niveles de productividad y competitividad para llegar a ganarse un sitio en el mercado. Por lo que la Junta Nacional de Defensa del Artesano intenta promocionar su fortalecimiento y desarrollo en todas las provincias a través de seminarios de Desarrollo Humano, Ética Profesional, autoestima, elaboración de proyectos y emprendimientos comerciales. En fin, que conozca todos los beneficios a los cuales puede acceder con su calificación artesanal en la JNDA.

Según el Banco Central del Ecuador el sector de la construcción, cuya participación en el PIB es una de las más altas en los últimos 5 años, en promedio el crecimiento desde el año 2004 al 2009 ha sido del 16,48%; por otro lado su participación en el PIB ha sido del 9,25% en promedio en el mismo período el cual esta detallado en la siguiente tabla.

Tabla N° 1: Participación de la Construcción en el PIB Nacional

Año	PIB nacional	PIB en la Construcción	Participación de la Construcción	Crecimiento del sector de la Construcción.
2005	\$ 37.186,94	3099,723	8,34%	15,66%
2006	\$ 41.401,84	3481,567	8,41%	12,32%
2007	\$ 44.489,92	3783,767	8,50%	8,68%
2008	\$ 52.572,49	5260,751	10,01%	39,03%
2009	\$ 51.106,17	5613,642	10,98%	6,71%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

En cuanto al empleo generado, las grandes empresas generan el 73,24% del total de los empleos, las pequeñas el 6,73%, las medianas el 20,06%, mientras que las actividades de la microempresa la realizan los propios dueños. En conjunto las PYMES representan el 75% de todos los establecimientos, las ventas alcanzan el 38,68% del total y el empleo generado alcanza el 26,76%. (King, Varela, & Trávez, 2012, pág. 5)

En general, el empleo en las microempresas en Ecuador no ha crecido significativamente, pero tampoco hay reducción en el empleo. A nivel nacional en el 70% de estas empresas, trabaja solo el dueño y en un 18% tiene un empleado más. Esta es una diferencia fundamental con respecto a las medianas y grandes empresas. Aunque pueden ser pocas en número generan mucho empleo adicional.

Tabla N° 2: Empleo generado según tipo de empresas

Sector	Número de empleados	% de empleo formal	% de la PEA
Micro	1.020.000	57%	23%
PYMES	420.000	24%	9%
Grandes	340.000	19%	8%
Total empleo formal	1.780.000	100%	40%

Fuente: Estudio de microempresas, USAID

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Tabla N° 3: Empleo generado por las microempresas en Ecuador

Empleos por empresa (incluido propietario)	Número de empresas	Mano de obra estimada
1	445533	4445533
2	113484	226968
3	49004	147012
4	18055	72220
5	9027	45135
6	4513	27078
7	1935	13545
8	1935	15480
9	1290	11610
10	645	6450
11	644	7084
Total	646065	1018135

Fuente: Estudio de microempresas, USAID

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Las microempresas son consideradas un factor muy valioso para la economía ecuatoriana, siendo estas un pilar importante para promover el crecimiento y prosperidad de varias familias. Por lo tanto, las microempresas son el sustento económico de gran parte de la población pobre del Ecuador, su importancia en el contexto nacional es alta, y a nivel de la gente de escasos recursos se trata de una cuestión de subsistencia vital.

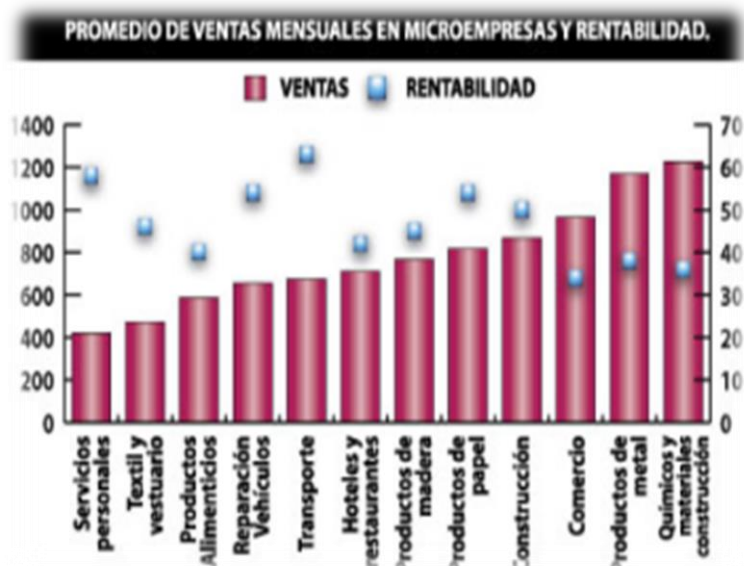
Los problemas principales mencionados por los microempresarios ecuatorianos sugieren que algunos, si no la mayoría, operan en un ambiente muy competitivo y desleal con un potencial de crecimiento relativamente pequeño. La mayoría de microempresarios enfrenta un ambiente con numerosos competidores y crecimiento relativamente lento en la demanda y mira estos factores como los impedimentos primarios al éxito de su negocio. Los problemas financieros generalmente debidos a una falta de flujo del dinero en efectivo y no a la falta de acceso al crédito. (Magil, 2005, pág. 22)

Según Ekos (2012) nos dice que:

Uno de los principales inconvenientes que tuvo la economía el año pasado fue el déficit de balanza comercial de USD 687,19 millones (pequeñas) y de USD 8 545,5 millones (medianas). No obstante, la posibilidad de desarrollar las exportaciones de estas empresas es una alternativa que generaría un equilibrio en este campo. En el caso de las pequeñas, los tres con mayores ingresos fueron pesca y acuicultura, banano y construcción, cada una con USD 631 084; USD 578 858 y USD 560 423. Estos resultados evidencian el peso de los sectores primarios dentro de las Pymes y en los ingresos que generan. (parr. 11-14)

Medir las ventas reales de las microempresas, puede resultar muy complicado pues la mayoría de ellas no lleva registros contables adecuados, y no existen informes oficiales. Podemos decir que un promedio de ventas anuales es de 778 dólares mensuales. Con lo cual las ventas anuales por todas las microempresas del país serían de 600 millones.

Gráfico N° 1: Promedio mensual de ventas en microempresas



Fuente: Estudio de microempresas en Ecuador.

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Justamente la gestión financiera es un área descuidada dentro de las microempresas sin saber que la misma puede llevarla al éxito, e incrementar su rentabilidad ayudando al cumplimiento de objetivos y así promover su crecimiento, si esta fuese aplicada

positivamente impulsaría incluso la economía del país. Por lo cual es esencial elaborar políticas orientadas al desarrollo de las actividades para consolidar su presencia en el mercado nacional.

Mesocontextualización

En la provincia de Tungurahua, los talleres de aluminio y vidrio son de gran importancia ya que estos se caracterizan por realizar trabajos de construcción garantizados. Se crean para satisfacer una necesidad que ha sido identificada por el emprendedor, sin embargo, esto no significa que el análisis haya sido realmente exhaustivo.

Las pequeñas industrias en Aluminio y Vidrio se han incrementado en la provincia de Tungurahua, estas han influenciado en el crecimiento de la economía, pero se han encontrado con varios inconvenientes al momento de competir unas con otras ya que esta práctica se realiza de forma desleal. Es decir dejar a un lado la honestidad y vender a un precio inferior al coste final del producto terminado. Los retos a los que se enfrentan las pequeñas empresas, son realmente altos, pero su desempeño en los últimos cinco años demuestra que si pueden ser exitosas.

Según Diario La Hora (2016) nos dice que: “dentro de las cifras emitidas por el Directorio de Empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), se determinó que Tungurahua está dentro de las cinco provincias que concentran al 62% de las empresas en el país”. (parr. 1)

Al existir gran concentración de empresas en Tungurahua esta conlleva a riesgos, como es el caso de las microempresas o talleres de aluminio y vidrio, dicho riesgo tiene que ver principalmente con el hecho de entregar créditos y el deudor incumple con sus obligaciones y las mismas se ven afectadas directamente en su recuperación de capital y falta de liquidez a corto plazo.

Haciendo referencia a lo que expresaba Kiyosaki (2012) “si quieres ser rico, necesitas saber cuáles son las diferencias entre una deuda buena y una mala deuda, entre malos gastos y buenos gastos, entre buen ingreso y mal ingreso entre buenos pasivos y malos pasivos” (pág. 250). Cuando este autor comentaba de deudas malas, nos explicaba que las pequeñas empresas dependen de flujos constantes de ingresos para poder tener un

negocio en marcha y si no sabe cómo salir del problema con las cuentas por cobrar estas se convierten en la diferencia de la utilidad y pérdidas netas.

Los flujos en una microempresa deben ser constantes para que esta pueda recuperar la inversión, por lo que es necesario que los empresarios concentren sus actividades en la búsqueda de un buen control de gestión financiera.

En el siguiente cuadro desglosamos el porcentaje de los sectores productivos de la provincia de Tungurahua.

Tabla N° 4: Estructura Sectorial De La Pea En Tungurahua

SECTOR	% DE LA PEA
AGRICULTURA	34%
MANUFACTURA	18%
COMERCIO	18%
SERVICIOS	13%
TRANSPORTE	5%
CONSTRUCCIÓN	5%
SERVICIOS FINANCIEROS	2%
OTROS	5%
TOTAL	100%
Fuente: Ministerio de Producción	
Elaboración: GUANANGA, Johanna (2016)	

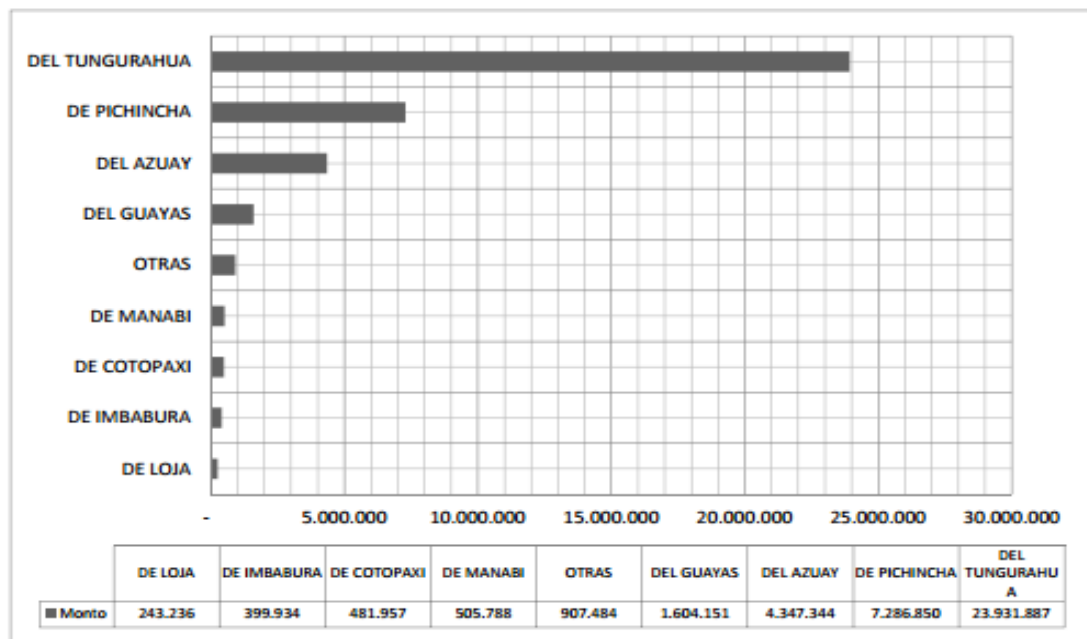
Según el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, (2011) nos dice que:

El 34% de la PEA de Tungurahua se encuentra concentrada también en las zonas rurales, especialmente en la actividad agropecuaria, un 18% del a PEA está en la industria, 18% en el comercio, 13% servicios, 5% transporte, construcción el 5%, servicios financieros el 2% y otras actividades el 5%. (pág. 15)

La Población económicamente activa en Tungurahua ha tenido un notable desarrollo por causas que pese a ser negativas como el desempleo, las personas la ven como una oportunidad de crear su propia empresa y ser fuente de empleo, brindando oportunidades a varias personas en esta provincia; donde hoy se puede observar que existe un alto porcentaje de crecimiento de varias industrias.

Igualmente podemos ver que la construcción se encuentra en cuarto lugar de los ingresos económicos de la provincia, por lo que es importante que se preste suma atención a los empresarios para que en un futuro dejen de tener pequeñas empresas y con el apoyo se conviertan en grandes empresas y de esta manera crear una nueva cadena económica.

Gráfico N° 2: Monto de Crédito Otorgado a Microempresas por Provincia (2014)



Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

El monto de crédito otorgado por las instituciones financieras a microempresas se da de mayor cantidad en la provincia de Tungurahua lo que les permite lograr mayor competitividad, y acceso a recursos monetarios. Sin embargo los propietarios no realizan un análisis de crédito que les permita obtener información suficiente sobre la oferta de crédito, el coste financiero, con plazos, tasas de interés y condiciones adecuadas para el sector productivo. Por lo que es importante que los mismos conozcan sobre cómo llevar una buena gestión financiera, que les permita desarrollarse y tomar

buenas decisiones en un futuro incierto para lo cual es necesario tomar medidas preventivas, y de esta manera las microempresas se establezcan y los propietarios tengan la capacidad de gestionar de mejor manera sus talleres, llevando a sus microempresas a un desarrollo no solo productivo sino administrativo.

Pero evidentemente sabemos que el problema de cartera vencida que existe en las microempresas, ubicadas en Tungurahua, no permiten que exista un gran desarrollo, debido a que carecen de liquidez a corto plazo, generando importantes problemas financieros.

Microcontextualización

Los talleres de aluminio y vidrio que se encuentran calificados por la Junta Nacional del Artesano, tienen beneficios tributarios como el de no llevar contabilidad y emitir comprobantes de venta con tarifa 0% de IVA. Además exonerarse del impuesto a las patentes municipales y adicionales a dicho impuesto. Asimismo el artesano debe aprovechar al máximo los beneficios que le brinda la ley de defensa del artesano, siendo responsables y presentando un trabajo con esmero y calidad.

De todo el Ecuador la ciudad más emprendedora es Ambato. El emprendimiento comienza con una gran visión pero con un pequeño capital y recursos propios. Siendo el objetivo generar beneficios que ayuden a consolidarse en el mercado nacional.

Las mismas que se encuentran sufriendo grandes problemas económicos que afectan a la capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras, y la posibilidad de seguir avanzando, ser competitivos, alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el mercado. El motivo se debe a que no tienen claramente establecidas sus políticas de crédito y cobranza, y carecen de vigilancia de la cartera. Por condiciones que apoyan al incremento de las ventas en el corto, mediano y largo plazo. Sin embargo posterior a eso no encuentran la posibilidad de recuperar el dinero invertido. Al mismo tiempo el tema de la excesiva oferta y el poco tiempo para evaluar opciones, implica una reducción del número de microempresas, ya que estrategias como la diferenciación, ya sea por precio, calidad, diseño, duración, asesoramiento son muy difíciles de aplicar en pequeñas empresas.

Según datos de medios especializados, el 45,7% de las empresas de todo el país se encuentran en Ambato; seguidas de Quito, con el 16,7%; y el 12,7% asentadas en Guayaquil. Además consta que un porcentaje mayoritario (44%) son pymes, mientras que el 32% corresponde a sociedades anónimas y compañías limitadas, el 12% a personas naturales y el 8% a microempresas y a la sociedad civil comercial. (Rodríguez, 2011, parr. 10).

Conociendo que las microempresas representan al país una parte sustancial y ayudan a mantener una economía estable, las mismas deberían contar con una estructura administrativa y productiva que le permita desempeñar y generar sus propios recursos económicos.

Es importante mencionar que las microempresas o talleres para mantenerse en el laborando de forma activa, les resulta complicado, por lo cual los gerentes o dueños que son los encargados de la toma de decisiones importantes y para evitar problemas como falta de liquidez, tienen que recurrir a obligaciones financieras sin importar las altas tasas de interés como un problema sino más bien a la imposibilidad a la misma. Las entidades financieras han comprendido esto, y por tanto en los últimos años se han hecho campañas más agresivas de información sobre el procedimiento para pedir un crédito. Por lo que a continuación en la siguiente tabla estadística detallada se puede observar que las MIPYMES, son las que más recurren a financiamiento financiero externo y de esa manera obtiene liquidez inmediata.

Tabla N° 5: Valor medio y desviación estándar de las empresas por tamaño en Ambato

Tamaño Empresa	Obligaciones Financieras			Activo Fijo		
	Media	Desv. Estándar	Frecuencia	Media	Desv. Estándar	Frecuencia
Microempresa	128.371	1.288.219	2.124	93.124	93.124	14.465
Pequeña Empresa	144.293	1.220.261	3.391	242.709	242.709	9.690
Mediana Empresa	304.557	837.279	1.547	715.505	715.509	3.033
Gran Empresa	3.099.677	6.731.538	693	7.282.859	7.282.859	1.178
Total	436.001	2.447.410	7.755	509.207	6.721.682	28.366

Fuente: Ministerio de Industrias y productividad
Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Los talleres de aluminio y vidrio son lo suficientemente rentables como para generar un flujo de caja que permita hacer nuevas inversiones. Encontrando satisfacción con el nivel de ingresos, tanto es así que los microempresarios ambateños tienen una visión positiva con sus empresas, y están buscando la manera de ampliar sus negocios. Por lo que es importante que los empresarios conozcan los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar el dinero. Lo que permitirá convertir a la visión y misión en operaciones monetarias.

Según Van Horne (1995) nos comenta que:

La gestión empresarial no se puede entender separada de la gestión financiera y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. (pág. 4)

Los estudios demuestran que para que las microempresas sean exitosas, es más importante que exista un manejo adecuado del negocio, antes que conseguir más crédito. El riesgo en todas las Mipymes es inminente, ya que operar un negocio pequeño cada vez es más complicado, y la supervivencia tiene probabilidades escasas. Contar con un modelo de gestión financiera que promueva el desarrollo de las microempresas en Ambato, para no decaer y mantener su posición en el mercado. Fortalecerá la base económica de la sociedad, y se convertirán en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones.

Los talleres de aluminio y vidrio, contribuyen a reducir la pobreza, y ser alternativas de empleo e ingresos. “El objetivo es que las mipymes tengan un tratamiento prioritario en todas las fases, desde las iniciativas para mejorar las condiciones de productividad, de calidad, y de comercialización, hasta las que impulsen una participación estratégica y provechosa en los mercados nacionales e internacionales” (Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, 2011, pág. 9). Como los empresarios cuentan que la difícil estabilidad económica no los ha ayudado, pero no suficiente a eso claramente el reto está por el lado de la administración, más que por el lado económico. En las microempresas, hay personal que hacen un gran trabajo en producción pero no así en el área de cobranza. Además los empresarios no tienen ahorros formales y tan solo una minoría mantiene una cuenta

corriente. Por lo que a continuación detallamos como se compone la cartera vencida en las microempresas en Ambato.

Tabla N° 6: Composición de cartera vencida en Ambato

Tipo de Empresa	2013		2014	
	Monto	%	Monto	%
Comercial	\$ -	0%	\$ -	0%
Consumo	\$ 1.389.957,53	73,59%	\$ 1.795.050,21	73,59%
Vivienda	\$ -	0%	\$ -	0%
Microempresa	\$ 498.760,67	26,41%	\$ 657.785,33	26,82%
Total	\$ 1.888.718,20	100%	\$ 2.452.835,54	100%

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Los activos y pasivos que mantienen las microempresas de construcción en Ambato, influirán en la situación financiera de forma positiva. Los activos como un recurso económico controlado por la microempresa, con la expectativa de obtener beneficios económicos futuros e igual los pasivos la salida de recursos para su cancelación.

Tabla N° 7: Pequeñas, medianas y microempresas de Construcción en Ambato año 2014

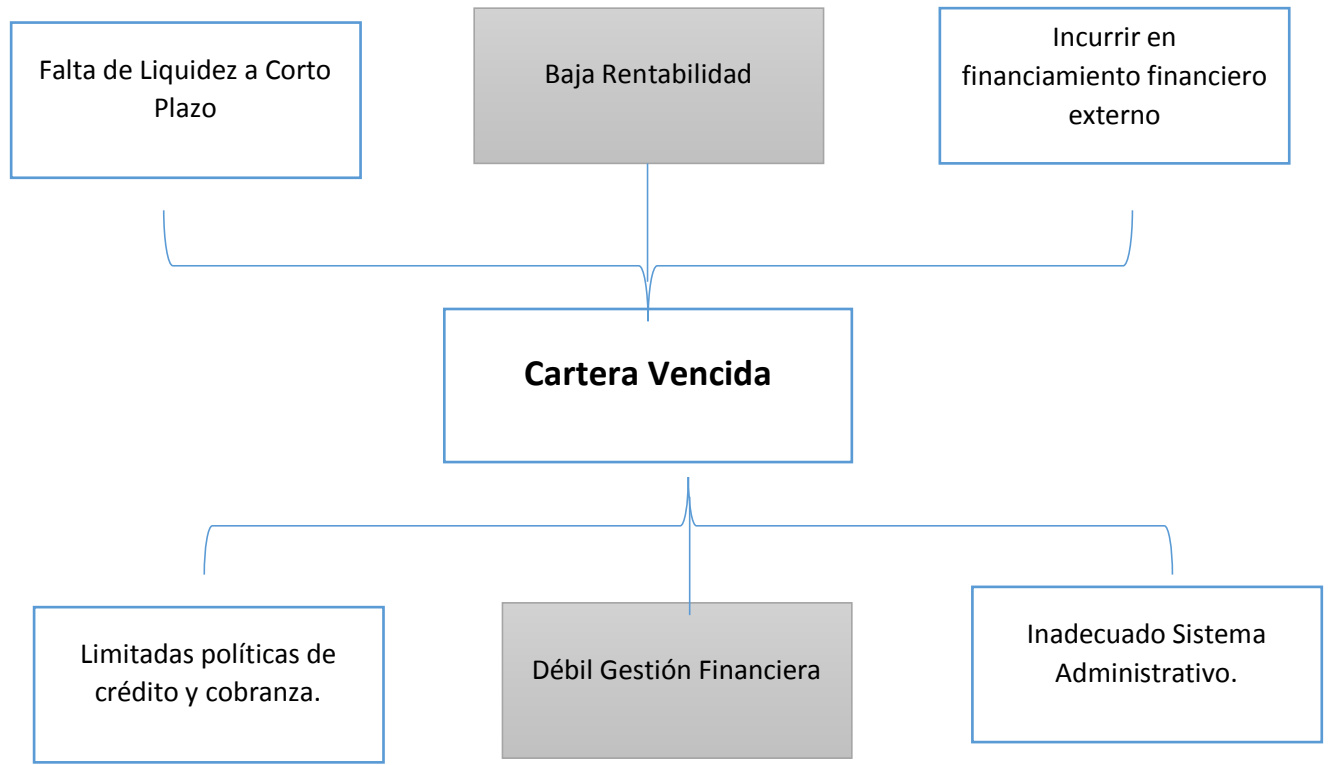
Año 2014	Empresas de Construcción
Activo Total	\$ 294.674,81
Pasivo Total	\$ 180.016,25
Patrimonio	\$ 113.658,56
Ingresos Operacionales	\$ 375.683,19
Utilidad Neta	\$ 10.898,67
Capital	\$ 35.624,05
Importaciones	\$ 69.909,66

Fuente: MIPRO

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

a.2. Formulación y análisis crítico

Tabla N° 8: Árbol de problemas



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Los talleres de Aluminio y Vidrio asociados a la Junta Nacional del Artesano, se encuentran atravesando grandes crisis económicas que resultan ser limitantes al desarrollo de estas microempresas.

Las políticas de crédito y cobranza, para mantener a salvo las finanzas del negocio, se encuentran totalmente limitadas, comprometiendo a la liquidez es decir a la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones. Permitiendo que una parte clave de la empresa no cumpla con las exigencias requeridas por el dueño o gerente, afectando directamente a los ingresos y capital de trabajo reflejando una mala salud financiera.

Los incorrectos análisis, errores en las decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros que realizan los talleres de aluminio y vidrio, debido a la débil gestión financiera que poseen, afecta directamente a la rentabilidad ya que existe una decadencia en su utilidad o ganancia y encontrándonos con una inversión mayor a la utilidad desequilibrando la relación existente entre ellos.

Además el inadecuado sistema administrativo que mantienen los talleres de aluminio y vidrio, no les permite a los dueños dar soluciones a los diferentes problemas empresariales, quedando sin conseguir los objetivos planteados por los talleres ya que carecen de un elemento importante del sistema administrativo como es la estructura financiera o sea el capital disponible necesario para producir eficientemente, y por lo tanto tienen que incurrir a financiamiento financiero externo, lo cual les permite tener una liquidez inmediata a corto a plazo sin percibir las altas tasas de interés.

a.2.1 Prognosis

La cartera vencida en los talleres de aluminio y vidrio, producirá iliquidez, cada vez serán poco disponibles sus fondos y esto ocasionará importantes problemas financieros. Por otro lado la rentabilidad o el beneficio económico será bajo, y la inversión de los dueños para generar ingresos y permitir el retorno de la utilidad se mostrarán negativas. Y no se podrá pagar a tiempo a los empleados y poder adquirir la materia prima, tampoco dar un mantenimiento necesario a las maquinarias. Además que se tendrá que incurrir en gastos por trámites judiciales y extrajudiciales para poder recuperar lo invertido.

a.2.2. Formulación del problema

¿ Es la gestión financiera la causa para la baja rentabilidad de los talleres de aluminio asociadas a la Junta Nacional del Artesano(JNDA) en la ciudad de Ambato?

a.2.3. Delimitación

Campo: Administración de Empresas y Derecho

Área: Educación Comercial y Administración

Aspecto: La Gestión financiera y la rentabilidad.

Temporal: Para el presente estudio se tomaron datos del periodo 2015

Espacial: Talleres de Aluminio y Vidrio asociadas a la JNDA en la ciudad de Ambato

b. Justificación

La presente investigación es valiosa ya que los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional del Artesano están atravesando problemas financieros que no les permite desarrollarse sino más bien esto ha implicado una reducción del número de estas microempresas.

Al conocer el problema se puede resolver que la administración eficiente del capital de trabajo en los talleres de aluminio y vidrio permitirá mejorar la rentabilidad y mantener un desarrollo estable de la misma. Así mismo mejorará la capacidad de los talleres para pagar las deudas a sus proveedores , lo que les posibilitará un mejor desenvolvimiento de su objeto social, y ser no solamente rentables sino solventes. Y por ende conseguir la satisfacción de los clientes así como de los dueños de estas pequeñas industrias, que representan una parte fundamental en la economía ecuatoriana.

La expectativa que se tiene al realizar este proyecto, son los cambios en la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de entradas y salidas de efectivo para acercarla a las metas , y de esa manera maximizar el valor invertido por los propietarios.

c. Objetivos

c.1. General

Analizar la gestión financiera y la rentabilidad de los talleres de aluminio y vidrio asociadas a la Junta Nacional de Defensa del Artesano para la identificación de la situación financiera del sector.

c.2. Específicos

- ❖ Evaluar la gestión financiera de los talleres de aluminio y vidrio en el último período económico anual para la identificación de los factores que impiden el cumplimiento de sus metas y objetivos.
- ❖ Estudiar la rentabilidad que han tenido los talleres de aluminio y vidrio para la identificación de su situación financiera.
- ❖ Proporcionar un plan financiero que permita mejorar la rentabilidad de los talleres de aluminio y vidrio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

a. Antecedentes Investigativos

Como antecedentes investigativos sobre gestión de financiera y su rentabilidad, se ha recurrido a fuentes bibliográficas, como libros, tesis, e internet para mediante ello poder lograr obtener un conocimiento acerca de el problema motivo de investigación.

Aquí presentamos varios proyectos de investigación efectuados en los últimos años, cada uno con aportes valiosos para los talleres de aluminio y vidrio.

Un primer trabajo corresponde a la revista SCIELO Venezolana que publicó el artículo “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” (2009) en la cual nos dice que:

El análisis financiero es una herramienta trascendental para determinar la situación financiera de una organización, de modo que se logre una gestión financiera eficiente; para ello resulta imprescindible llevar un control adecuado del uso de los activos y de los recursos financieros que están destinados para las inversiones, por lo cual se debe realizar un análisis minucioso de cada uso dado a los fondos disponibles, se trate de recursos propios o provenientes de terceros. (pág. 627)

Además nos explica sobre el uso de indicadores financieros en las empresas:

Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas. (pág. 612)

Por ese motivo, debe desarrollarse una buena gestión financiera que sea eficiente para el manejo de los recursos financieros que son fundamentales para llevar a cabo las principales operaciones de los talleres. Y además obtener rentabilidad, mediante el éxito en la gestión de los recursos.

Por lo que Sendino (2011) en su proyecto “Cómo orientar a las PYMES al Beneficio y a la rentabilidad” plantea que:

Una empresa sin control sobre el origen de sus beneficios es una empresa descontrolada, y su evolución dependerá más de factores exógenos que de sus actuaciones. El equipo directivo debe implantar controles que

permitan identificar oportunidades y amenazas, rentabilizando las fortalezas y minimizando el impacto de las debilidades que presenta. (págs. 2-3)

Los beneficios o la rentabilidad es lo que mantiene a una empresa estable y le permite seguir invirtiendo capital y esfuerzo, por lo que implantar controles para conocer las oportunidades y amenazas impactará de forma positiva en una empresa.

Según estudios realizados por García Péres de Lema, Uc Heredia, & Bastida (2008) en su publicación “Los sistemas de control de gestión y la innovación: Su efecto sobre el rendimiento de las PYMES.” Se determinó que “los sistemas de información contable ayudan a los administradores a resolver sus problemas a corto plazo en áreas como el coste del producto, el control de los gastos y el flujo de efectivo.” (pág. 138)

Ellos determinaron que fortalecer los sistemas de control de gestión ayudará a los administradores o propietarios a obtener información básica para el correcto funcionamiento de las empresas como es el coste del producto a ofrecer, y cuanto tienen en ingresos y egresos de efectivo.

Desde el punto de vista de Chacón (2007), en su publicación “La contabilidad de Costos, los sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial.”

En gran parte MicroPyME que aunadas a las limitaciones que les confiere su tamaño carecen de los recursos necesarios para invertir en sistemas de contabilidad de costos y de gestión acordes con las necesidades informativas que requiere la toma de decisiones acertadas en los distintos niveles gerenciales. (pág. 42)

Los bajos niveles educativos y los insuficientes recursos económicos que tienen los emprendedores de las microempresas no les permiten tener una adecuada contabilidad y por ende sus decisiones en muchas ocasiones no benefician a sus empresas.

“Una propuesta para dotar de liquidez a las micro, pequeñas y empresas, y sostener la planta laboral en tiempo de crisis” por Mántey & Feregrino (2009):

La falta de liquidez que experimentan estas empresas se puede resolver sin incurrir en un costo fiscal, ni generar un desequilibrio en la balanza de pagos, mediante la institucionalización de un sistema de crédito mutualista en especie como el aquí propuesto. Los recursos que se podrían liberar en estos negocios, mediante la compensación del crédito de proveedores, de acuerdo a la estimación conservadora que hemos realizado, cuadruplican los recursos que obtienen a través de los

intermediarios financieros, y serían equivalentes a la mitad de su nómina salarial anual. (pág. 120)

Remírez-Urquidy, Mungaray, & Guzmán Gastelum (2009) en su proyecto “Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California”. Concluyeron que la falta de acceso a financiamiento externo las microempresas reducían su grado de eficiencia técnica con respecto, producto de un proceso de análisis crediticio, habían podido obtener créditos de la banca comercial.

Estas investigaciones afirmaron que las microempresas no cuentan con un fácil acceso a créditos bancarios o externos que les permita resolver problemas a corto plazo, pero señalaron que pueden obtener beneficio en sus proveedores pidiendo crédito en el pago, y de esa manera ganar más tiempo para poder cubrir las obligaciones.

Además según un Análisis del riesgo financiero en las PYMES desarrollado por Toro Díaz & Palomo Zurdo (2014) nos dice que:

Presentan gran debilidad estructural por varias razones principales:

- Les falta estrategia y planeación, lo que se convierte en una limitante para la inserción en un contexto internacional y pone en riesgo su continuidad en el mercado nacional.
- Es difícil el acceso a las líneas de crédito y, por tanto, no es posible la inversión en tecnología, capital de trabajo y conocimiento.
- La gestión administrativa, financiera, contable y operativa es muy informal y de manera intuitiva. (pág. 80)

La investigación de la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (2004) en la que diseñaron “La Gestión financiera en las MYPES “ propusieron que existe una gestión financiero tanto a largo como a corto plazo.

La gestión financiera a largo plazo se ocupa, por consiguiente, de la realización de una planificación futura de la empresa buscando el modo de efectuar las inversiones adecuadas en activo fijo, de forma que se evite la infrautilización de éstas, controlando la rentabilidad generada por las mismas e intentando optimizarlas. Además, analiza la capacidad de la empresa para asumir deudas. (pág. 12)

La gestión financiera a corto plazo se preocupa de la problemática relacionada con la financiación del activo circulante. Es decir, busca los fondos suficientes para hacer frente a las inversiones a corto plazo (existencias, deudores, tesorería), con el fin de que nunca se produzca ruptura en el ciclo de explotación, ya que el desfase posible entre cobros y pagos podría ocasionar flujos de caja negativos; de ahí la necesidad de disponer de recursos en tesorería. (pág. 13)

Según Germán Guerrero (2003), en su proyecto “Los retos de la gestión financiera frente a la planeación estratégica de las organizaciones y la globalización”

La gestión financiera en un ambiente cambiante y volátil, donde el criterio de flexibilidad operativa se convierte en uno de los elementos más importantes de creación de valor por parte de las empresas. Ante este escenario, la teoría financiera proporciona el marco conceptual de la transformación de un modelo financiero compatible con la planeación estratégica mediante el uso de las opciones reales. (pág. 37)

Todos estos autores están de acuerdo que la gestión financiera tiene un grado de importancia sumamente alto ya que no solo se encarga del control de recursos monetarios, sino que también ayuda a los empresarios a controlar obligaciones según la capacidad que tengan para pagarlas y a conocer la rentabilidad que han generado por la inversión y esfuerzo dado en la empresa.

a.1 Fundamentación Legal

Esta investigación tiene fundamento en la Ley de Fomento Artesanal emitida el 6 de octubre del 2003 que nos manifiesta lo siguiente:

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley.

CAPITULO I

De los beneficios

Art. 9.- Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

1. Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales

de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales. Para la importación de maquinarias, equipos auxiliares y herramientas, usados y reconstruidos, se requerirá carta de garantía de funcionamiento de la casa o empresa vendedora y se concederá la importación en las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior.

2. Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaren, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca. Sin embargo, tanto en el numeral 1. Como el de este numeral 2., seguirá vigente la reducción del 35% del valor de las exoneraciones a los impuestos a las importaciones, establecida mediante Ley No. 509 de 8 de Junio de 1983, en lo que fuere pertinente.

3. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.

4. Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.

5. Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades.

6. Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.

7. Nota: Numeral derogado por Ley No. 56, publicada en Registro Oficial 341 de 22 de Diciembre de 1989, y Ley No. 56 reformada por Ley No. 72, publicada en Registro Oficial 441 de 21 de Mayo de 1990.

8. Exoneración de impuestos arancelarios adicionales a la importación de envases, materiales de embalaje y, de acuerdo con el Reglamento, similares, cuando las necesidades de los artículos o producción artesanal lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.

9. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven los actos constitutivos, LEY DE FOMENTO ARTESANAL - Página 3 eSilec Profesional - www.lexis.com.ec reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley. 10. Nota: Numeral derogado por Ley No. 56, publicada en Registro Oficial 341 de 22 de Diciembre de 1989 y Ley No. 56 reformada por Ley No. 72, publicada en Registro Oficial 441 de 21 de Mayo de 1990

11. Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como adicional, por razones de difícil acceso a

mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10% de los porcentajes que se establecieren legalmente.

12. Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.

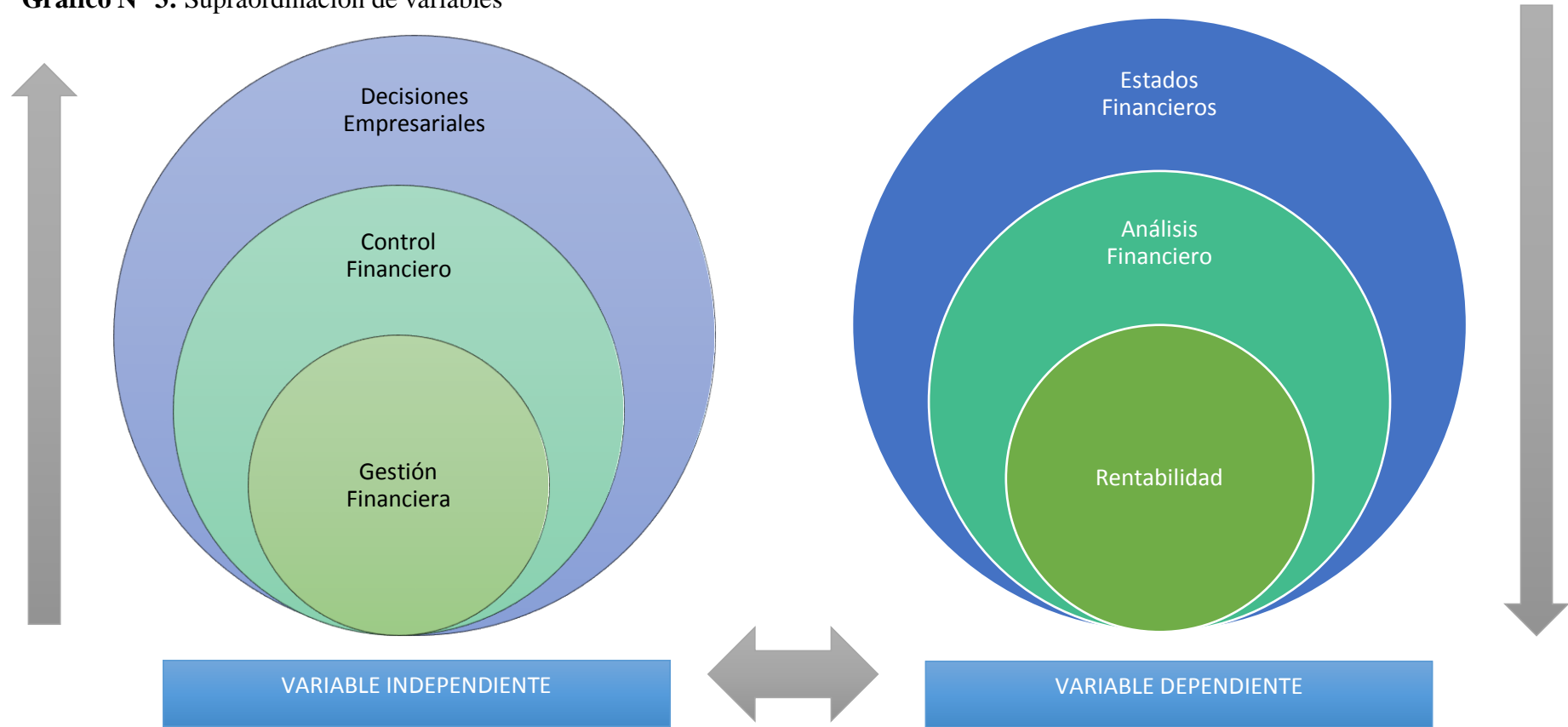
Disposiciones Generales

Art. 25.- Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por el Código del Trabajo. Sin embargo, estarán sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre salarios mínimos determinados para el sector artesanal dentro del régimen salarial dictado para el efecto, así como el pago de las indemnizaciones legales por despido intempestivo

b. Fundamentación científico-técnica

b.1 Categorías fundamentales

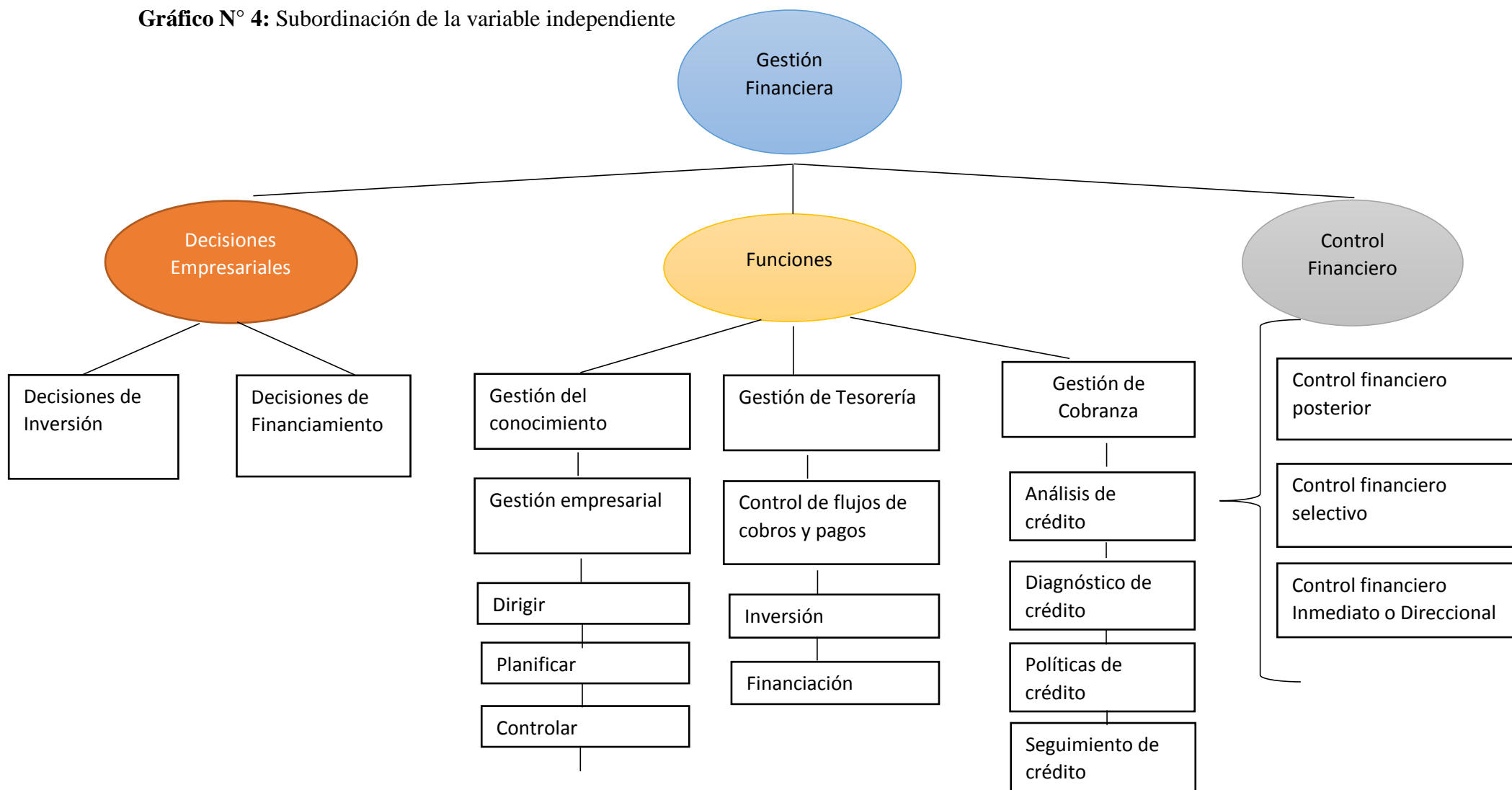
Gráfico N° 3: Supraordinación de variables



Fuente: Investigación Propia

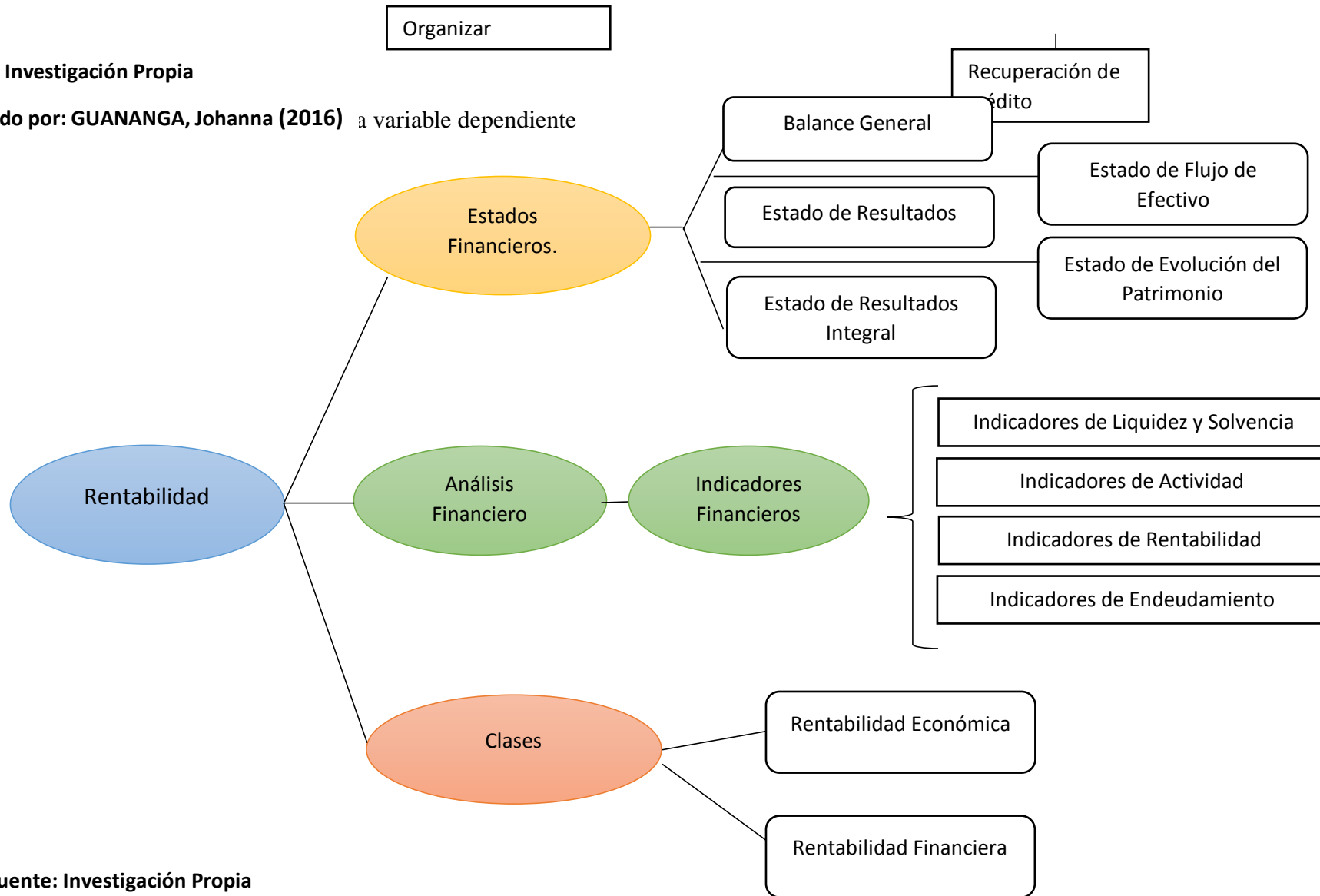
Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Gráfico N° 4: Subordinación de la variable independiente



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016) a variable dependiente



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Conceptualización de la Variable Independiente

Decisiones Empresariales

La toma de decisiones empresariales es indispensable para las empresas, pues una decisión mal tomada puede conllevar a una situación comprometedora. Por tal razón las personas encargadas de la toma de decisiones deben estar capacitadas y conocer ampliamente todas las características y pasos que constituyen este proceso, y que las obliga a escoger entre dos o más alternativas. (Muñoz Santiago, Vivero Santis, & Cabeza de Vergara, 2004, pág. 2)

“La toma de decisiones es el proceso de identificación de un problema u oportunidad y la selección de una alternativa de acción entre varias existentes, es una actividad diligente clave en todo tipo de organización” (Díaz Duarte, 2005, pág. 12).

La toma de decisiones a través del tiempo ha representado la acción directiva en las organizaciones desde la perspectiva de la gerencia estratégica, todo ello con la finalidad de fijar el rumbo hacia los objetivos empresariales y una visión prospectiva que mantenga el posicionamiento en el mercado, así como de las operaciones de los negocios en todos los ámbitos de la organización. (Chacín, 2010, pág. 2)

Las decisiones empresariales es un proceso de prueba y error. Que se define como la selección de un curso de acciones entre varias alternativas y de correcciones en función de la evolución presente.

Tipos de Decisiones

- **Decisiones Estratégicas** (o de planificación): son decisiones de nivel jerárquico o de alto mando ya que se refieren a la organización o empresa, siendo de alta trascendencia ya que afecta a los objetivos de largo plazo. Sus defectos son difícilmente reversibles, estas decisiones pueden comprometer el desarrollo de la empresa y la supervivencia por lo que es importante que se tenga un alto grado de reflexión y juicio.
- **Decisiones Tácticas o de pilotaje:** son decisiones tomadas por directivos intermedios. Siendo el objetivo asignar eficientemente los recursos disponibles para alcanzar los objetivos propuestos a nivel estratégico. Estas decisiones se dan de manera repetitiva y no de largo tiempo, y por lo general son generalmente reversibles ya que un posible error no implica sanciones muy fuertes.
- **Decisiones Operativas:** Son decisiones tomadas por ejecutivos que se encuentran en un nivel inferior. Son las relacionadas con las actividades

corrientes de la empresa. En estas decisiones existe un alto grado de repetitividad, ya que son rutinas y procedimientos automáticos, por lo que la información necesaria es fácilmente disponible y se puede corregir los errores de forma instantánea siendo afectado en un periodo corto, por lo que las sanciones son mínimas. (Chacín, 2010)

En referencia a la clasificación anterior es importante que se analice las diferentes gestiones que deben realizar los empresarios, por lo cual fue importante el estudio de la toma de decisiones.

A continuación revisaremos las decisiones que se toma en el área financiera:

Decisiones de Inversión

Toma de decisión de inversión en acciones es una de las actividades a la que comúnmente se enfrentan inversionistas que desean incrementar su capital financiero mediante la adquisición o compra de partes del capital social de una empresa constituida como sociedad anónima, las cuales otorgan al titular ciertos beneficios económicos que dependen directamente de la generación de utilidades. (Wilmer Escobar, 2015, pág. 347)

“Son aquellas que permiten determinar las formas de utilizar el capital en la adquisición de los activos de la empresa” (Atencio Cárdenas, González, González , & Marín, 2016, pág. 591).

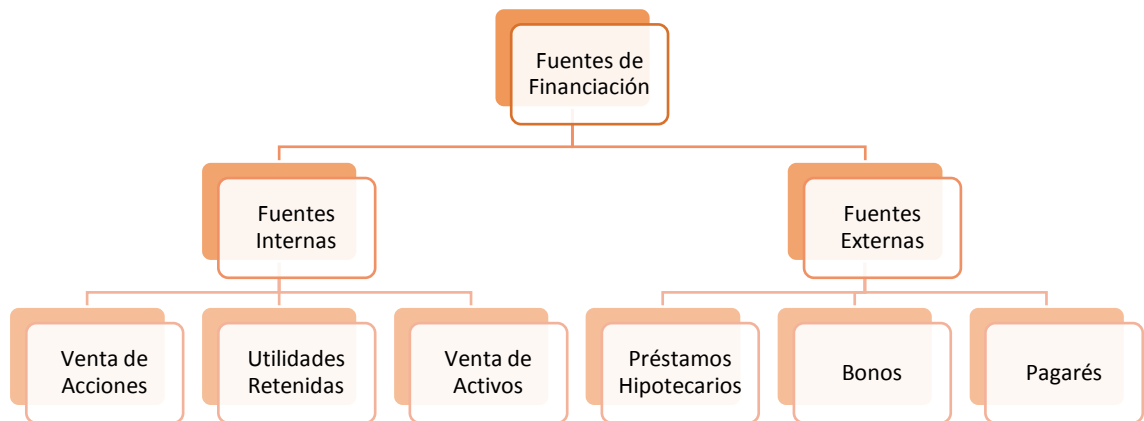
Son decisiones con respecto a la inversión para lo cual es necesario hacer un análisis y evaluación detallada de las operaciones financieras propuestas.

Decisiones de Financiamiento

“Son aquellas que permiten establecer la mejor estructura de capital para la empresa. En otras palabras, significa decidir la cantidad y la calidad del aporte de capital proveniente de cada una de las diferentes fuentes de financiamiento” (Atencio Cárdenas, González, González , & Marín, 2016, pág. 591).

Son decisiones de financiamiento son tomadas cuando existe un proyecto a largo plazo, para lo cual es necesario tener la suficiente información y elegir las que más se adapte a las expectativas.

Gráfico N° 6: Fuentes de Financiación



Fuente: Revista Venezolana de Gerencia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna

Fuentes de financiación se clasifican en capital propio aportado por dueños y capital que es aportado por fuentes externas, ya sean bancarios u otros.

Gestión

Según Ramírez (2002) nos dice que “gestión se relaciona directamente con el de administración, y significa “hacer diligencias conducentes al logro de unos objetivos”(pág. 14).

La gestión es la dimensión de capacitación. La gestión pone a las personas y a los sistemas en movimiento y empuja a los procesos a la acción en pos de los fines y objetivos del negocio (Kiran, Michael, & Bruce, s/f, pág. 3).

La gestión involucra la ejecución de acciones para poder llevar a cabo un objetivo y dar dirección y administración a la organización. Además que planifica, dirige y controla el trabajo del recurso humano, siendo este el recurso más importante que posee una entidad y por lo tanto los sistemas de gestión son necesarios implantar en las empresas para adquirir conocimientos necesarios y poder enfrentarse a los diferentes retos.

La implementación de un sistema de gestión eficaz puede ayudar a:

- Gestionar los riesgos sociales, medioambientales y financieros
- Mejorar la efectividad operativa
- Reducir costos
- Aumentar la satisfacción de clientes y partes interesadas
- Proteger la marca y reputación
- Lograr mejoras continuas
- Potenciar la innovación
- Eliminar las barreras al comercio
- Aportar la claridad al mercado

Niveles de Gestión

- ❖ **Nivel Superior:** Alta dirección (ejecutivos, gerente, director general)
- ❖ **Nivel Medio:** Mandos intermedios (directivos funcionales o departamentales)
- ❖ **Primer Nivel:** Mandos operativos (supervisores)

Gestión Financiera

En este orden de ideas se puede citar según Sánchez Cabrera (2006) que “la gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero y en consecuencia la rentabilidad generada por él mismo” (pág. 1).

Para visualizar una rentabilidad en el largo plazo procedente de la operación financiera en muchos casos se tiene que sacrificar una rentabilidad en el corto plazo.

Hecha la observación anterior Martínez González (s/f) nos dice que: “La gestión financiera, no sólo interesan los importes monetarios absolutos de inversiones, ventas, deudas y beneficios, sino la relación y proporciones que mantienen unas con otras, en términos de rentabilidad, grado de endeudamiento, liquidez” (pág. 9).

Una buena gestión financiera puede prevenir crisis financieros en el futuro ya que se gestionará con mayor eficiencia los procesos administrativos y financieros. Además le ayuda al administrador o propietario a la toma de decisiones utilizando eficazmente los recursos monetarios alcanzando los objetivos propuestos, entregando al propietario

una gran herramienta que le permita mejorar sus decisiones y cubrir los gastos operativos para el correcto funcionamiento del negocio.

A continuación se presenta las funciones de la gestión financiera:

Gestión Del Conocimiento

Es un instrumento básico para la gestión empresarial. Es el proceso constante de identificar, encontrar, clasificar, proyectar, presentar y usar de un modo más eficiente el conocimiento y la experiencia del negocio, acumulada en la organización, de forma que mejore el alcance del empleado para conseguir ventajas competitivas. (Nieves Lahaba & León Santos, 2001, pág. 122)

“Mientras más inteligente es una empresa y más conocimiento acumula, mayor es la posibilidad de lograr ventaja frente a los competidores del mercado” (Nieves Lahaba & León Santos, 2001, pág. 122).

La gestión del conocimiento es aplicado en las organizaciones. Tiene el fin de transferir el conocimiento al lugar en donde se a emplear las competencias necesarias.

Propósito de la Gestión del Conocimiento

Su propósito principal es traducir el conocimiento en acción y este en resultados. Las organizaciones se distinguirán cada vez por su cultura. Aquellas que exploten el conocimiento acumulado a la hora de innovar o resolver algún problema para hacer las cosas bien y de forma rápida, se convertirán en empresas inteligentes. (Nieves Lahaba & León Santos, 2001, pág. 122)

Conocimiento que posee una organización

Capacitación: conocimiento básico que se posee para desempeñar con decisión que cargo que ostenta.

Recursos: conocimiento sobre recursos que se utiliza para el desarrollo de un proceso.

Procesos: Es un conocimiento que se encuentra en las actividades a partir de los recursos.

Historia: Es toda la experiencia que tiene sobre la organización

Información: Es el conocimiento que se encuentra en libros, manuales, al alcance de las personas.

Talento Humano: es el conocimiento propio de cada persona, en base a sus estudios y de acuerdo a ello se le contrata a cada empleado.

Heurística: es el conocimiento como resultado de la iniciativa que cada persona tiene de innovar o mejorar. (Nieves Lahaba & León Santos, 2001)

Gestión Empresarial

La gestión empresarial cada día va evolucionando, ya que de la misma manera sigue avanzando la tecnología y relaciones para comercializar nuevos productos y servicios, por lo cual el empresario debe tener todo el conocimiento necesario para poder tener una empresa competitiva en un mercado y entorno social cada vez más complejo.

Después de las consideraciones anteriores Hernández Palma (2011) nos dice que:

La gestión empresarial ya no es un argumento de carácter local ni tampoco nacional, las distancias de nuestro mundo, en la evolución de nuevas sociedad de información y conocimiento, a estos cambios debe considerarse ahora como un asunto de índole mundial, para desarrollo de nuevas estrategias para el permanencia en el mercado y satisfacciones a cliente en cualquier parte del mundo. (pág. 38)

Empresa

De acuerdo con la real academia de la lengua española a la empresa se le define como la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción, y dedicada a actividades industriales y mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

Empresa se define como una unidad económica administrada por un empresario, donde el único sentido es la obtención de un excedente económico. (Gil Estallo, 2010)

Tabla N° 9: Factores de Producción

Factores de Producción	Factores Elementales	Materias primas y auxiliares	
		Mano de Obra	
		Equipos	
	Factores Dispositivos	Originario	Dirección
		Instrumentales	Planificación técnico-económica y empresarial
			Organización
			Control

Fuente: Libro " Cómo crear y hacer funcionar una empresa"

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

La empresa es una unidad económica que dispone de factores de producción para conseguir los beneficios para los cuales fue creada.

Funciones de la Gestión Empresarial

El pensador, Fayol identificó cinco deberes de un administrador

- **Planeación:** diseñar un plan de acción para el mañana.
- **Organización:** brindar y movilizar recursos para la puesta en marcha del plan.
- **Dirección:** dirigir, seleccionar y evaluar a los empleados con el propósito de lograr el mejor trabajo para alcanzar lo planificado.
- **Coordinación:** Integración de los esfuerzos y aseguramiento de que se comparta la información y se resuelvan los problemas.
- **Control:** garantizar que las cosas ocurran de acuerdo con lo planificado y ejecución de las acciones correctivas necesarias de las desviaciones encontradas. (Hernández Palma, 2011, pág. 44)

Gestión de Tesorería

“El cash management o gestión de la tesorería, comprende aquella área de gestión cuya misión consiste en considerar la función de tesorería como un centro de

movimientos monetarios, con independencia de la actividad propia económica de la empresa” (Eliseu , s/f, pág. 2).

Cabe agregar que según Olsina (2009) la gestión de tesorería también denominada en los ámbitos profesionales Cash Management trata de las necesidades y aplicaciones corrientes monetarias de la empresa dentro del ciclo de maduración anual.

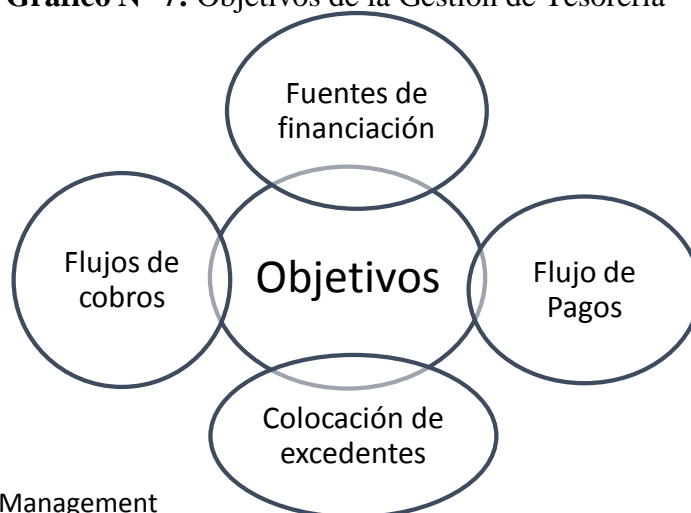
Objetivos de la Gestión de tesorería

Siendo el ánimo de toda empresa conseguir diversos objetivos de tipo económico, incrementar el valor de la empresa y generar riqueza para los empresarios. La gestión de tesorería busca:

- La consecución del máximo beneficio neto, aportando el menor capital posible y soportar al mínimo el endeudamiento externo
- Trabajar con el mínimo riesgo posible a fin de garantizar la supervivencia y la expansión equilibrada de la empresa.
- Disponer de un nivel adecuado de liquidez a fin de poder hacer frente a los distintos compromisos financieros y de pago. (Olsina, 2009)

En definitiva, gestionar de tesorería se basa en la optimización del efectivo.

Gráfico N° 7: Objetivos de la Gestión de Tesorería



Fuente: Cash Management

Elaborado por: GUANANGA, Johanna

Funciones principales de un Tesorero

La persona encargada de la dirección financiera de una empresa será quien:

- Proyectará en el tiempo los flujos monetarios de pagos y cobros, es decir la liquidez en corto plazo. Deberá controlar la posición de los saldos con el objetivo de evitar saldos rojos que posteriormente pagará elevados intereses y comisiones.
- Llevar un exhaustivo control de los costes y gastos bancarios: comprobará y aprobará que las condiciones pactadas en los créditos. Realizar y justificar cualquier tipo de gasto.
- Establecer y mejorar las relaciones con entidades financieras mediante un trabajo honesto, correcto y profesional, buscando negociar mejores condiciones. Ya que esto provee a la empresa fondos monetarios.
- También medirá el riesgo financiero provocado específicamente por variaciones en los tipos de cambio y en los tipos de interés. (Olsina, 2009)

Diferencia entre Contabilidad y la Gestión de Tesorería

La contabilidad se anota de conformidad con normativas y exigencias según movimientos y operaciones que realiza la empresa. En cambio la gestión de tesorería los movimientos contables, se deben considerar como la disponibilidad real de los fondos, con preferencia a la contabilización del cobro o ingreso. (Eliseu , s/f)

Tabla N° 10: Diferencia entre contabilidad y tesorería

CONTABILIDAD	TESORERÍA
Fecha contable	Fecha valor
Hechos	Hechos + provisiones
Saldo fin de mes	Saldo diario
Exactitud	Estimaciones
Estático	Dinámico

Fuente: Eliseu Santandreu “Gestión de Tesorería”

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Funciones de la Gestión de Tesorería

Control de flujos de cobros y pagos

En todas las empresas existen dos corrientes monetarias que circulan constantemente: Los flujos de cobros y los de pago, que le permiten el

correcto funcionamiento y le facilitan las relaciones empresariales con clientes y proveedores y con el personal de la empresa, la administración y las entidades financieras. (Olsina, 2009, pág. 31)

Los flujos de cobros tiene un valor añadido sobre la de pagos: es la “sabia” que alimenta la empresa puesto si este flujo se llega a disminuir la empresa puede sufrir tensiones financieras o incluso perecer. (Olsina, 2009)

Por lo que es muy importante señalar políticas tanto de cobros como de pagos que permita a la empresa optimizar el circulante.

Política de cobros

Es importante señalar que se trata de una política de cobro no de ventas, cuya responsabilidad corresponde a la dirección comercial. Consiste en acelerar el circuito en base a la reducción de los días de concesión de pago a los clientes para minimizar gastos financieros. (Eliseu , s/f)

Según Eliseu (s/f) la política de cobros debe contemplar:

- Plazo de pago concedido
- Medios o instrumentos de cobro
- Descuentos por pronto pago
- Medios de recobro en caso de impago
- Intereses y gastos por demora. (pág. 18)

Políticas de Pago

Siendo el objetivo de las políticas de pago el maximizar el periodo de tiempo de pago de recepción de mercadería o materia prima hasta el pago efectivo de la misma.

Proceso administrativo de pagos:

- ✓ Recepción de la mercadería
- ✓ Fecha de la factura
- ✓ Contabilización
- ✓ Pago en la fecha de vencimiento. (Eliseu , s/f)

Inversión de fondos excedentes

“En ocasiones, se pueden producir en las empresas excedentes de tesorería por: diferencias entre cobros y pagos por razón de estacionalidad, venta de activos que de momento se mantiene como disponibilidad, cobros anticipados, etc” (Eliseu , s/f, pág. 26).

La aplicación de fondos excedentes debe producir un beneficio a la empresa. Este beneficio constituye una fuente de ingresos financieros.

A continuación se trata los medios más habituales de inversión de excedentes de dinero:

- ✓ Depósito bancario de dinero: puede ser a la vista, a plazo.
- ✓ Liquidar deudas a los proveedores para obtener algún descuento por pronto pago.

Financiación de necesidades de tesorería

Los ingresos y los gastos no son lo mismo que los pagos y cobros ya que estos se refieren a la entrada o salida de efectivo, mientras que los ingresos y gastos involucran una variación en el patrimonio de la empresa.

Las empresas, aun generando beneficios, pueden tener momentos puntuales en los que la falta de liquidez les dificulte los pagos a corto plazo (salarios, proveedores, IVA...). Es necesario gestionar correctamente todos estos flujos de cobros y de pagos teniendo como referente el objetivo de alargar o retrasar al máximo el período de pago y reducir al mínimo el de cobro. (Promove Consultoría e Formación Sline, 2012, pág. 49)

Gestión de Cobranza

La gestión de cobranza se refiere a la toma de medidas las cuales permiten la recuperación de la cartera y de esa manera conseguir una buena relación con los clientes.

La Cobranza es un importante servicio que permite el mantenimiento de los clientes al igual que abre la posibilidad de “volver a prestar”; es un proceso estratégico y clave para generar el hábito y una cultura de pago en los clientes. (Acción International Headquarters, 2008, pág. 1)

Medidas para la recuperación de crédito

- **Análisis de crédito:** se debe conocer ¿Quién es el cliente?, ¿Cuál es su realidad actual?, ¿Cuál era su realidad al momento que se le hizo el crédito? toda esta información es necesaria debe estar necesariamente archivada.
- **Diagnóstico de crédito:** aquí se debe conocer ¿Cuál es el problema a raíz de la morosidad actual?
- **Contacto con el cliente:** ¿Qué información registra el cliente? ¿Dónde se encuentra ubicado el cliente?
- **Seguimiento de crédito:** seguir de cerca el caso para obtener un registro detallado de la situación real.
- **Recuperación de cobranza:** en esta etapa se debe analizar la relación costo-beneficio al aplicar un cobro jurídico, igualmente se realizan acciones como pasar el reporte a las centrales de riesgo.

Control

El control es el proceso de verificar el desempeño de distintas áreas o funciones de una organización. (Anzil, 2016)

El control es muy importante en las organizaciones ya que sirve de instrumento esencial para lograr que se aplique correctamente los mecanismos adecuados.

Función de Control

La función de control se relaciona con la función de planificación, porque el control busca que el desempeño se ajuste a los planes. El proceso administrativo, desde el punto de vista tradicional, es un proceso circular que se retroalimenta. Es por esto que en la gestión, el control permite tomar medidas correctivas. (Anzil, 2016)

Control de Gestión

El control de gestión tiene un papel decisivo como perspectiva de dirección en las empresas ya que se optimiza el conocimiento de los trabajadores en función de los resultados de la organización. Se han introducido distintos enfoques en este sentido, pero en pocas empresas se han logrado conectar los objetivos estratégicos con las metas a alcanzar. (Espino Valdés, Sánchez Sánchez, & Aguilera Martínez, 2013, pág. 198)

Control Financiero

“Tiene en cuenta información financiera y contable, como ciertos ratios financieros, para evaluar la capacidad de la organización de pagar sus deudas y disponer de fondos suficientes para financiar su actividad operativa” (Anzil, 2016).

El control financiero tiene por objetivo comprobar la adecuada y correcta obtención utilización y disfrute de las mismas.

Objetivos de Control Financiero

- Administrar y coordinar la actividad del recurso humano para llegar a conseguir un objetivo.
- Obtener máxima eficiencia, es decir lograr mejorar la capacidad de una función.
- Lograr mejor utilización de los recursos que dispone la empresa
- Integrar el recurso humano en el proceso productivo ya sea de bienes y servicios

Consideraciones para su implantación

- Reflexionar el tamaño de la organización.
- Objetivos y planes a alcanzar.
- Desarrollo de productos y servicios, ya que es importante para controlar el crecimiento otorgar productos y servicios de calidad que asegure el cumplimiento de las metas.
- Autocontrol cada responsabilidad encomendada a las personas debe estar acorde a las capacidades y de esa manera pueda contribuir a controlar en base a medidas de verificación.
- Nivel administrativo
- Toma de decisiones
- Medio ambiente de operación de la organización

Tipos de Control Financiero

Según Teruel (2014) define a los tipos de control de la siguiente manera:

Control Financiero inmediato

Se trata de conocer con la máxima certeza o detalle la situación de la empresa en un momento determinado. Por lo general, se trata de controles de carácter global basados en estados financieros generales.

Control Financiero selectivo

Es un tipo de control más concreto que el anterior, puesto que está enfocado a áreas determinadas de la empresa, con el objeto de determinar si se están cumpliendo los procesos y buscar alternativas sobre la marcha.

Control Financiero posterior

La principal característica del control financiero posterior es que se realiza una vez han tenido lugar las operaciones. Es decir, la comparación de los objetivos planeados se realiza sobre los resultados ya obtenidos.

Conceptualización de la variable dependiente

Estados Financieros

Los estados financieros son usados generalmente tanto para la administración como para usuarios en general los mismos que evalúan la capacidad de la empresa en la generación de activo, nos permite conocer la liquidez y solvencia y conocer el desempeño de la contabilidad misma.

Según Marcotrigiano Z (2013) “Los estados financieros representan, el medio fundamental que utilizan las empresas, para comunicar a los usuarios su situación financiera, a una fecha determinada, su rendimiento financiero y sus flujos de efectivo, a lo largo de un período” (pág. 45).

Clases de Estados Financieros

Balance General o de Situación Financiera

Es un estado que muestra la situación financiera de la empresa a una fecha determinada el cuál es realizado con saldos finales de cada una de las cuentas que integran este balance.

Según NIIF Para PYMES El Estado de Situación Financiera comúnmente denominado Balance General, es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada. Su estructura la conforman cuentas de activo, pasivo y patrimonio o capital contable.

Elementos que lo integran:

Activo: son todos los bienes y derechos que tiene la empresa a su favor.

Pasivo: son todas las obligaciones contraídas por todos los bienes que mantiene la empresa a su favor.

Patrimonio: Es la diferencia entre el activo y pasivo.

Estado de Resultados

El Estado de Resultados nos brinda una información a una fecha determinada, en este se detalla los ingresos es decir los logros obtenidos por la gestión realizada, y los costos y gastos incurridos para obtener dichas ganancias.

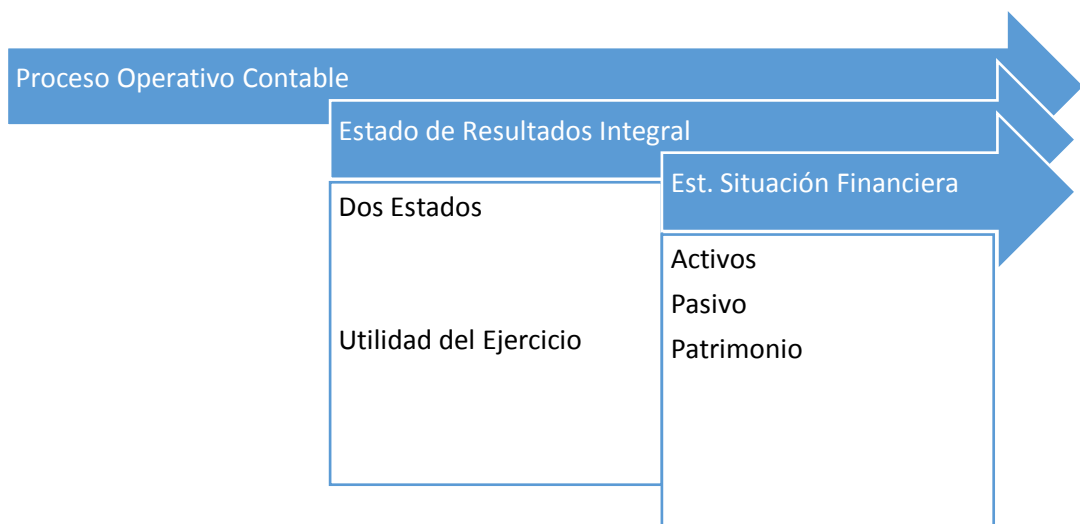
“El Estado de Ganancias y Pérdidas es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la forma en que se ha obtenido la utilidad o pérdida del periodo” (Arroyo Leon, 2010).

Con referencia a lo anterior la NIIF para Pymes en la Sección 5 nos dice que resultados (a veces denominado resultado neto) es a menudo usado como una medida del rendimiento en la actividad de la entidad, o bien es la base de otras evaluaciones, tales como el rendimiento de las inversiones o las ganancias por acción.

Estado de Resultados Integral

El estado de resultados integral es una presentación del resultado integral en un determinado periodo, es decir el rendimiento financiero y se puede presentar en uno o dos estados financieros.

Tabla N° 11: Proceso Operativo Contable



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

Según Vargas Soto (2007) El “Estado de Flujos de Efectivo se fundamenta en el balance general y se complementa de las variaciones dentro de su estructura, por lo que debe mostrar un equilibrio entre sus diferentes actividades” (pág. 127).

El flujo de efectivo es un estado financiero completo y requiere de un profundo conocimiento de contabilidad, sirve para conocer el efectivo utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación.

Estado de Evolución del Patrimonio

Según Normas Internacionales (NIC 1) nos dice que Los cambios en el patrimonio neto de la entidad, entre dos balances consecutivos, reflejarán el incremento o disminución sufridos por sus activos netos.

El estado de evolución del patrimonio nos suministra información acerca de las transacciones de los propietarios y el resultado de un período determinado, cambios en el patrimonio neto y como esta ha ido variando.

Notas Aclaratorias a los Estados Financieros

Las notas aclaratorias será necesario para presentar una información adicional a los estados financieros y por ende lograr una presentación razonable de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo.

Análisis financiero

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando “el análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas” (Nava Rosillón, 2009, pág. 606).

Según Rubio Dominguez (2006) nos dice que “el analisis financiero consiste en un detallado del Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias” (pág. 6).

El análisis financiero radica su importancia en que es la única forma de saber cómo se encuentra una organización o empresa, en aras de tomar decisiones para lograr los objetivos de generar utilidades y ganancias. (Morelos Gómez, Fontalvo Herrera, & de la Hoz Granadillo, 2012, pág. 19)

El análisis financiero consiste en el análisis e interpretación, mediante técnicas y métodos de información económica y financiera, lo que permite evaluar correctamente la estructura y el uso de los recursos financieros y mediante ello conocer los diferentes problemas y circunstancias que en ellos influyen.

Objetivos y Finalidad

- Evaluación histórica de funcionamiento económico y financiero.
- Analizar el comportamiento de la empresa.
- Evaluación de los Estados Financieros.
- El análisis por medio del estado de flujo de efectivo se puede conocer el impacto que tiene sus fuentes y usos de fondos sobre su posición financiera.

Importancia del Análisis Financiero en la Contabilidad

Permite conocer la situación actual de los hechos, por lo tanto, los resultados presentados por contabilidad deben ser evaluados.

Contabilidad

Con referencia a lo anterior Martínez (2008) nos dice que: “la contabilidad no interesa únicamente a la empresa que la realiza. Numerosos agentes externos necesitan entender de qué manera se han realizado las operaciones en la empresa y cuál es su situación económica” (pág. 35).

La contabilidad tiene que ser llevado en un registro ordenado, completo y permanentemente, ya que las transacciones son sucesos que suceden a diario en una organización, y nos permite conocer en cualquier momento la verdadera situación económica y financiera.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas. (Nava Rosillón, 2009, pág. 612)

Los indicadores financieros permite relacionar al estado financiero con el estado de pérdidas y ganancias y los resultados obtenidos permite conocer a fondo la situación real de la empresa.

Indicadores de Liquidez

Estos indicadores miden la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

“Liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar compromisos contraídos con anterioridad” (Nava Rosillón, 2009, pág. 613).

- **Capital de Trabajo:** es la diferencia entre activo a corto plazo y pasivo corriente, mide la capacidad de la empresa para pagar las deudas.

Activo Corriente – Pasivo Corriente

- **Liquidez Corriente:** este ratio es la principal medida de liquidez, ya que muestra que proporción de obligaciones a corto plazo son cubiertas con activo.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

- **Liquidez Inmediata:** este indicador nos permite observar la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Indicadores de Actividad

“Los indicadores de actividad miden el nivel de ejecución del proceso productivo, centrándose en el cómo se realizan las actividades y en el rendimiento generado por los recursos utilizados” (Nava Rosillón, 2009, pág. 615).

Miden el grado de eficiencia con el que maneja la administración los recursos y recuperación de los mismos. Nos ayudan a complementar la liquidez de la empresa.

- **Rotación de Inventarios:** su objetivo es identificar el número de veces que el inventario se convierte en efectivo.

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO INVENTARIO}}$$

- **Rotación de Cuentas por Cobrar:** se utiliza para conocer el número de veces que las cuentas por cobrar rotan durante un año comercial.

$$\frac{VENTAS A CREDITO}{PROMEDIO DE CUENTAS X COBRAR}$$

- **Rotación de Proveedores:** es el número de veces en un año comercial que se debe adquirir materia prima para cubrir necesidades de producción.

$$\frac{COMPRAS A CREDITO}{PROMEDIO DE CUENTAS X PAGAR}$$

Indicadores de Endeudamiento

“La situación de endeudamiento de una empresa indica el monto de dinero que terceros aportan para generar beneficios en una actividad productiva” (Nava Rosillón, 2009, pág. 617).

Estos indicadores nos permiten conocer cuánto la empresa se encuentra apalancado con terceros.

- **Endeudamiento Total:** refleja el grado de endeudamiento por la adquisición de los activos que mantiene la empresa. Si su índice es alto muestra que tanto están comprometidos los activos de la entidad para poder cubrir sus obligaciones.

$$\frac{PASIVO TOTAL}{ACTIVO TOTAL} * 100$$

- **Endeudamiento a Corto Plazo:** refleja la generación de recursos a corto plazo que le permitan cumplir con las obligaciones adquiridas.

$$\frac{PASIVO CORRIENTE}{ACTIVO TOTAL} * 100$$

- **Endeudamiento a Largo Plazo:** refleja la capacidad por la generación de recursos financieros para cubrir obligaciones financieras a largo plazo.

$$\frac{PASIVO LARGO PLAZO}{ACTIVO TOTAL} * 100$$

- **Apalancamiento Financiero:** mide el grado de compromiso del patrimonio de los propietarios para con los acreedores de la empresa.

$$\frac{PASIVO\ TOTAL}{PATRIMONIO\ NETO}$$

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad permiten observar tanto la recuperación esperada de la inversión como el tipo de estrategia administrativa.

“Los indicadores de Rentabilidad señalan la capacidad de los activos para generar utilidades independientemente de si se financió con deuda o patrimonio” (Agroindustria y competitividad, 2006, pág. 426).

- **Gastos Operacionales sobre Ventas:** nos permite observar la participación de los gastos administrativos y de ventas sobre las ventas.

$$\frac{GASTOS\ OPERACIONALES}{VENTAS} * 100$$

- **Margen de Rentabilidad Bruta:** nos permite establecer una relación existente entre la utilidad bruta y las ventas netas.

$$\frac{VENTAS - COSTO\ DE\ VENTAS}{VENTAS} * 100$$

- **Margen de Rentabilidad Neta:** nos indica la rentabilidad obtenida durante un periodo contable en relación con las ventas netas.

$$\frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS} * 100$$

- **Rentabilidad sobre el Patrimonio:** nos permite conocer cuanta rentabilidad obtuvo el patrimonio de la empresa.

$$\frac{UTILIDAD\ NETA}{PATRIMONIO\ PROMEDIO} * 100$$

Rentabilidad

La rentabilidad es una relación existente entre la utilidad y la inversión necesaria para lograr dicho utilidad, ya que mide la efectividad de la gerencia para obtener beneficios de las ventas realizadas y la utilización de inversiones.

Rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo válido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no sólo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo. (Faga & Ramos Mejía, 2006, pág. 12)

Según Palacios (Plaza 2008) la rentabilidad nos permite demostrar los resultados que la inversión ha generado, tanto a nivel cualitativo como a nivel económico.

“Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados” (Sánchez Ballesta, 2002, pág. 2).

Clases de Rentabilidad

Rentabilidad Económica (ROI)

“La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos”. (Sánchez Ballesta, 2002, pág. 5)

“La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, ya que al fin al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto al pasivo como a los propios accionistas de la empresa” (Eslava, 2010, pág. 338).

La rentabilidad económica mide el grado de beneficio de los activos, y la eficiencia en el desarrollo de las funciones de producción y comercialización.

Cálculo de Rentabilidad Económica (ROI):

$$\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo Total}}$$

Rentabilidad Financiera (ROE)

En efecto según García Parra & Jordá Llaret (2004)

La rentabilidad Financiera es el más importante para los propietarios de una empresa ya que mide el beneficio neto generado por la empresa en relación a la inversión realizada por los propietarios de la misma a través de sus aportaciones recogidas en la cuenta de capitales propios. (pág. 155)

“La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado” (Morillo, 2011, pág. 36).

La rentabilidad financiera relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro.

Cálculo de Rentabilidad Financiera (ROE):

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}}$$

c. Preguntas directrices y/o hipótesis

c.1. Preguntas directrices

1. ¿Cómo evaluar la gestión financiera de los talleres de aluminio y vidrio?
2. ¿Cómo ha sido la rentabilidad financiera en los talleres de aluminio y vidrio?
3. ¿Cómo diseñar una correcta planificación financiera en los talleres de aluminio y vidrio?

c.2. Hipótesis

La gestión financiera impacta de forma significativa en la rentabilidad de los talleres de Aluminio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

c.3. Señalamiento de Variables

Variable Independiente: Gestión Financiera

Variable Dependiente: Rentabilidad

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

a. Modalidad, enfoque y nivel de investigación

a.1. Enfoque

La presente investigación tiene un enfoque mixto siendo este cuali-cuantitativo, debido a que durante el proceso de investigación se llevará a cabo la recolección y análisis y se vinculará datos cuantitativos y cualitativos. Logrando obtener una perspectiva más precisa del fenómeno y ganando mayor confianza en los resultados obtenidos.

Después de las consideraciones anteriores Cortés Cortés & Iglesias León (2004) nos dice que:

En un enfoque mixto el investigador utiliza las técnicas de cada uno por separado, se hacen entrevistas, se realizan encuestas para saber las opiniones de cada cual sobre el tema en cuestión, se trazan lineamientos sobre las políticas a seguir según las personas que intervengan , etc., además esas encuestas pueden ser valoradas en escalas medibles y se hacen valoraciones numéricas de las mismas, se obtienen rangos de valores de las respuestas, se observan las tendencias obtenidas, las frecuencias, se hacen histogramas, se formulan hipótesis que se corroboran posteriormente. En este enfoque mixto se integran ambas concepciones y se combinan los procesos para llegar a resultados de una forma superior. (pág. 11)

Dada las condiciones que anteceden Gómez (2006) nos expresa que “el modelo mixto representa el más alto grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativo y cuantitativo. Ambos se entremezclan o combinan en todo el proceso de investigación, o al menos en la mayoría de sus etapas.”

Este enfoque mixto nos permitirá responder a preguntas de investigación planteadas y usar técnicas de recolección de datos como son: la entrevista, la observación la encuesta, cabe recalcar que en este proyecto se utilizará la encuesta y se analizarán los datos obtenidos mediante la estadística lo que permitirá obtener datos más ricos y variados y probar la hipótesis planteada.

Un estudio cuantitativo regularmente elige una idea, que transforma en una o varias preguntas de investigación relevantes; luego de éstas deriva hipótesis y define variables; desarrolla un plan para probar la hipótesis y establece una serie de conclusiones. Sus resultados son informes estadísticos que por lo general gráficos para su mejor interpretación. (Gómez, 2006, pág. 60)

“Los estudios cualitativos no pretenden generalizar de manera intrínseca los resultados a poblaciones más amplias; incluso, no buscan que sus estudios puedan replicarse. Se fundamentan más en un proceso inductivo (exploran y describen, y luego generan perspectivas teóricas)” (Gómez, 2006, pág. 62).

a.2. Modalidad básica de la investigación

Las modalidades de investigación a aplicarse servirá de apoyo para el análisis y obtención de resultados en el presente estudio son:

a.2.1. Investigación de campo

Este tipo de investigación se realiza apoyándose en informaciones provenientes ya sea mediante encuestas, entrevistas, cuestionarios, observaciones, la información obtenida es directamente de la realidad, por lo que la observación debe estar inmersa en la persona que está realizando la investigación.

Según Behar Rivero (2008) en su publicación “Metodología de la Investigación” expresa que :

La investigación de campo se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. Como es compatible desarrollar este tipo de investigación junto a la investigación de carácter documental, se recomienda que primero se consulten las fuentes de la de carácter documental, a fin de evitar una duplicidad de trabajos. (pág. 17)

En la presente investigación se utilizará esta modalidad debido a que se recabarán los datos directamente con las personas que laboran en los talleres de aluminio y vidrio asociados a la (JNDA), para de esa manera obtener mayor conocimiento y tratar de buscar explicación al problema de estudio, ya que el contacto directo permite al investigador acercarse con la realidad, además de describir, analizar e interpretar de forma ordenada en base a la fundamentación teórica.

“En la investigación de campo reúne la información necesaria recurriendo fundamentalmente al contacto directo con los hechos o fenómenos que se encuentran en estudio, ya sea que estos hechos y fenómenos estén ocurriendo de una manera ajena al investigador” (Moreno Bayardo, 2001, pág. 42).

a.2.2. Investigación Bibliográfica-Documental

El propósito de aplicar la investigación bibliográfica es contrastar, aumentar, excavar y deducir diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en libros, revistas, tesis, internet; en los cuales se revisará fuentes escritas de diferentes autores para elaborar el marco teórico que definirá la metodología de la investigación con la finalidad de mejorar y ampliar los conocimientos en la realización y desarrollo de la presente investigación y también se incluirá la información propia de los talleres de aluminio y vidrio que nos servirá de soporte en la investigación.

“La investigación documental, reúne la información necesaria recurriendo fundamentalmente a fuentes de datos en los que la información ya se encuentra registrada, tales como libros, revistas especializadas, películas, archivos, estadísticas, informes de investigación ya realizadas” (Moreno Bayardo, 2001, pág. 41).

Además según Bernal Torres (2006) conceptualiza que “La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto del tema objeto de estudio” (pág. 110).

a.3 Nivel o tipo de investigación

a.3.1. Descriptivo

La investigación descriptiva permite obtener una información detallada con respecto al problema que está siendo estudiado y describir con precisión las variables. Son la base para investigaciones correlacionales, por lo que es importante que el investigador debe ser observador para poder describir situaciones y/o eventos.

Además Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2010) nos expresaron en su libro “Metodología de la investigación “que:

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (pág. 80)

Puesto que esta investigación es compleja, se realiza un estudio con el fin de recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables, descubriendo sus

causas y efectos, con el objetivo de comprobar la hipótesis. Permite describir la información obtenida mediante la aplicación de los instrumentos necesarios. Y emitir descripciones que ayuden a aclarar la situación actual del problema de investigación.

a.3.2. Correlacional

El objetivo de aplicar la investigación correlacional es medir el grado de relación entre la variable independiente (gestión financiera) y la variable dependiente (rentabilidad), debido a que las dos variables están influenciadas directamente.

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2010) afirman que “la investigación correlacional evalúan el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas) y, después, cuantifican y analizan la vinculación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba” (pág. 81).

b. Población, muestra y unidad de investigación

b.1. Población

La población es un conjunto de entidades o cosas respecto de los cuales se formula la pregunta de investigación, es decir son entidades a quienes se refieren las conclusiones de investigación.

Por lo que Tamayo (2004) en su libro “El proceso de la Investigación” conceptualiza que:

Población es totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidad de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrado un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica. (pág. 176)

La población es la totalidad de elementos o habitantes a investigar de un área específica respecto a ciertas características. En numerosos casos, es imposible investigar a toda la población, sea por razones económicas, o porque no se dispone del tiempo necesario, por lo que obtenemos o seleccionamos una muestra.

En el presente trabajo investigativo se ha determinado como población todos los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano de la ciudad de Ambato que son en su totalidad veinte talleres. Como en el caso de esta

investigación la población es pequeña, se estudiará toda la información necesaria del total de la población.

b.2. Muestra

“La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág.174).

Es evidente entonces que se puede definir a la muestra como el “conjunto o cantidad pequeña que se toman para estudiar o determinar las características de un grupo”.

Se debe conocer que es importante que la muestra sea calculada de forma cuidadosa para que el estudio pueda tener el éxito buscado.

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando “precisar adecuadamente el tamaño de la muestra puede tornarse complejo, esto depende del problema de investigación y la población a estudiar” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, pág. 175). Por lo tanto en esta investigación se trabajará con el total de la población.

Y se aplicará la siguiente fórmula para una población finita:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Nivel de confianza (1,96)

E = Error muestra (0,04)

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

$$n = \frac{(40) * (0,25) * (3,84)}{(40-1)(0,04)^2 + (0,25)(3,84)}$$

$$n = \frac{38,40}{1,022}$$

$$n = 37,56$$

$$n = 38$$

b.3. Unidad de investigación

Son los elementos del universo en que se medirán o estudiarán las variables.

“Lo primero que hay que hacer es definir la unidad de análisis (individuos, organizaciones, periódicos, comunidades, situaciones, eventos, etc.). Una vez definida la unidad de análisis se delimita la población” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 173).

La unidad de investigación está dada por:

Tabla N° 12: Unidad de Investigación

Talleres de Aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano	
Contadores	20 personas
Gerentes	20 personas
Total	40 personas

Fuente: Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Elaborado por: Guananga, Johanna (2016)

c. Operacionalización de variables

c.1. Variable independiente

Tabla N° 13: Operacionalización de la variable independiente: Gestión Financiera

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BASICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
<p><u>Gestión Financiera</u></p> <p>La Gestión Financiera debe ser hallada en cualquier organización ya que es la encargada de tesorería en donde se custodian los fondos, cobranza donde se producen los ingresos y cuentas por pagar. Además se encarga del control presupuestario en donde se</p>	<p>Tesorería</p>	<p>Planificación Financiera</p>	<p>¿Considera que es importante el control de los flujos de entradas y salidas diarias de dinero?</p>	<p>Encuestas al área administrativa</p>
		<p>Relaciones Bancarias</p>	<p>En su opinión ¿Es importante efectuar conciliaciones bancarias de forma mensual?</p> <p>¿Mantiene un control adecuado y de forma consecutiva para la emisión de cheques?</p>	

decide si es necesario requerir fondos o realizar inversión de los mismos.	Cobranza y Cuentas por Pagar	Morosidad	¿Considera que se debe establecer políticas de crédito y cobranza para reducir la morosidad?	Encuestas al área administrativa
		Fidelidad del cliente	¿Dispone de una base de clientes actualizada?	
	Toma de Decisiones Financieras	Eficiencia de recursos financieros	¿Considera que un eficiente manejo de los gastos operativos le permitirá un flujo de caja adecuado para el funcionamiento de su taller?	
		Financiación	¿Analiza los criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento para su empresa?	
		Decisiones de Inversión	¿Su taller cuenta con un plan de inversión?	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

c.2. Variable dependiente

Tabla N° 14: Operacionalización de la variable dependiente: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p><u>La rentabilidad</u></p> <p>Es la capacidad que una entidad tiene para generar suficiente beneficio o renta la cual mantiene una relación directa con la inversión o los recursos utilizados para generar dicho beneficio. Cabe recalcar que para que una empresa obtenga mayor rentabilidad debe crear estrategias que le permitan incrementar tanto su rentabilidad financiera como económica.</p>	<p>Indicadores de Rentabilidad</p>	<p>Gastos Operacionales sobre Ventas</p> $\frac{GASTOS\ OPERACIONALES}{VENTAS} * 100$	<p>¿Las ventas logradas son satisfactorias en el presente periodo?</p>	<p>Encuestas al área administrativa</p>
		<p>Margen de Rentabilidad Bruta</p> $\frac{VENTAS - COSTO\ DE\ VENTAS}{VENTAS} * 100$	<p>¿Tiene establecido objetivos y estrategias de venta para el taller?</p>	
		<p>Margen de Rentabilidad Neta</p> $\frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS} * 100$	<p>¿Determina cuál es la rentabilidad que deja su taller?</p>	
		<p>Margen de Rentabilidad sobre el patrimonio</p>	<p>¿Su actividad económica, le ha permitido recuperar la inversión?</p>	

	Estrategias de Rentabilidad	$\frac{UTILIDAD\ NETA}{PATRIMONIO\ PROMEDIO} * 100$		Encuestas al área administrativa
		Estrategias de eficiencia	¿Ha participado en programas, cursos, talleres para mejorar la eficiencia de su producción?	
		Estrategias de Innovación	¿Ha realizado algún cambio o mejora en los procesos de producción en el último año?	
	Rentabilidad económica	¿Los activos que tienen producen los beneficios requeridos por el taller?		

	Rentabilidad Económica y Financiera	Rentabilidad Financiera	¿Sabe usted donde fueron invertidos los fondos disponibles?	Encuestas al área administrativa
--	--	--------------------------------	---	---

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

d. Descripción detallada del tratamiento de la información

d.1. Plan de recolección de información.

La recolección de información consiste en usar una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas y permite desarrollar los sistemas de información.

Hecha la observación anterior Hernández, Fernández y Baptista (2010) nos dicen que: “Consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis o casos” (pág. 198).

Las fuentes de información de donde se obtendrán los datos serán los siguientes:

a) ¿Para qué?

El presente trabajo se realizará con la finalidad de alcanzar los objetivos planteados en el mismo, a fin de analizar la gestión financiera como factor determinante que provoca la baja rentabilidad de los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

b) ¿De qué personas u objetos?

La información necesaria para la elaboración del presente trabajo sobre los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano será proporcionada por los gerentes propietarios.

c) ¿Sobre qué aspectos?

La recolección de los datos estuvo relacionada con las variables: Gestión financiera y rentabilidad.

d) ¿Quién o quiénes?

La persona responsable del presente trabajo será la investigadora, la cual se encargará de la recolección, análisis e interpretación de la información recolectada.

e) ¿A quiénes?

La investigación estará dirigida hacia a los gerente propietarios.

f) ¿Cuándo?

El trabajo será realizado el primer semestre del año 2016.

g) ¿Dónde?

La presente investigación se realizará en los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano ubicadas en el cantón Ambato, provincia Tungurahua país Ecuador.

h) ¿Cuántas veces?

El trabajo investigativo se realizará en horarios normales del sector.

D) ¿Cómo?

Para el análisis de estas variables de estudio se manejó la información contable y financiera de los talleres de aluminio y vidrio; y como principal técnica se utilizó la encuesta.

d.2. Plan de procesamiento de la información

El Diccionario de la Lengua Española define procesamiento como la aplicación sistemática de una serie de operaciones sobre un conjunto de datos, generalmente por medio de máquinas, para explotar la información que estos datos representan.

El procesamiento de la información tiene como objetivo generar datos agrupados y ordenados que le permitan al investigador facilitar el análisis de los datos, según los objetivos, hipótesis y preguntas de investigación.

Las etapas que constituyen el procesamiento de información según Herrera, Medina y Naranjo (2004) son:

Revisión y organización de la información recogida.- Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.

Repetición de la recolección.- Sirve para corregir fallas de contestación.

Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis.- cuadro de una sola variable, cuadro con cruce de variables, etc.

El proceso de tabulación consiste en el recuento de los datos contenidos en los cuestionarios y puede ser tratada de forma manual o con la ayuda de la informática.

- Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis
- Estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

Cabe agregar que en lo correspondiente a la representación de la información, según los mismos autores, será de la siguiente forma:

- ❖ **Representación escrita:** es utilizado cuando la investigación no tiene datos muy numerosos.
- ❖ **Representación semitabular:** Se utiliza cuando se considera significativo resaltar cifras incorporadas en un texto para facilitar su comprensión.
- ❖ **Representación tabular:** Se utiliza cuando los datos numéricos son ordenados en filas y columnas, con las especificaciones correspondientes determinando el tipo y características de dichos datos.

Tabla N°15: Tabulación de resultados

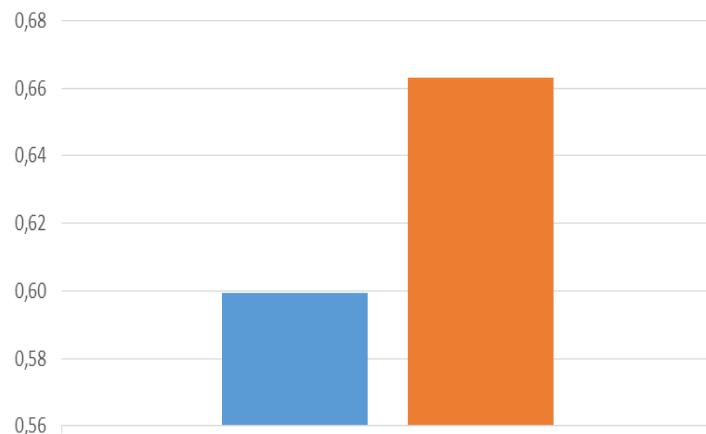
N°	PREGUNTA N° 1		PREGUNTA N° 2		PREGUNTA N° 3		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	

Fuente : Investigación Propia

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

- ❖ **Representación gráfica o figuras:** las representaciones visuales en donde se resume los datos de estudio, permite obtener mayor comprensión de los resultados de forma rápida y directa.

Gráfico N°8: Cuadro de representación de datos



Fuente: Investigación Propia

Elaborado Por: GUANANGA, Johanna (2016)

d.3 Plan de análisis e interpretación de resultados

El análisis de resultados se destaca tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos propuestos.

Significa entonces que para el análisis de los datos confía en los “procedimientos estandarizados cuantitativos (estadística descriptiva e inferencial) y cualitativos (codificación y evaluación temática), además de análisis combinados” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 586).

Analizar significa establecer categorías, ordenar, manipular y resumir los datos. La interpretación es un aspecto especial del análisis siendo su objetivo encontrar un significa amplio a las respuestas obtenidas en una encuesta, y que le permita fundamentar el diseño de investigación propuesto.

En lo referente al análisis e interpretación de datos según Herrera, Medina y Naranjo (2004, pág. 142), Se considera tomar en cuenta los siguientes pasos.

- ❖ Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- ❖ Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- ❖ Comprobación de hipótesis.
- ❖ Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.
- ❖ Análisis de los resultados estadísticos.

- ❖ Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- ❖ Interpretación de los resultados
- ❖ Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

a. Principales Resultados

A continuación se presenta los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a las personas que laboran en el área administrativa de los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Para llevar a cabo un análisis de forma más concisa y clara se creó un archivo en Microsoft Excel, en donde se realizó todo el tratamiento de los datos obtenidos para posteriormente ser analizados mediante tablas y gráficos.

a.1 Resultados

PREGUNTA N°1

¿Cree usted que los fondos de caja deben ser depositados oportunamente?

Tabla N° 16: Depósitos oportunos

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	22	55%
NO	2	18	45%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

El 55% de los administradores encuestados creen que los fondos de caja deben ser depositados oportunamente y el 45 % manifestaron que no es de importancia que los fondos de caja deban ser depositados oportunamente.

Interpretación

Los fondos de caja deben ser depositados de forma oportuna ya que de esa manera se puede evitar malversaciones de fondos y posteriormente no poseer el efectivo necesario para poder concluir una obra de trabajo.

PREGUNTA N°2

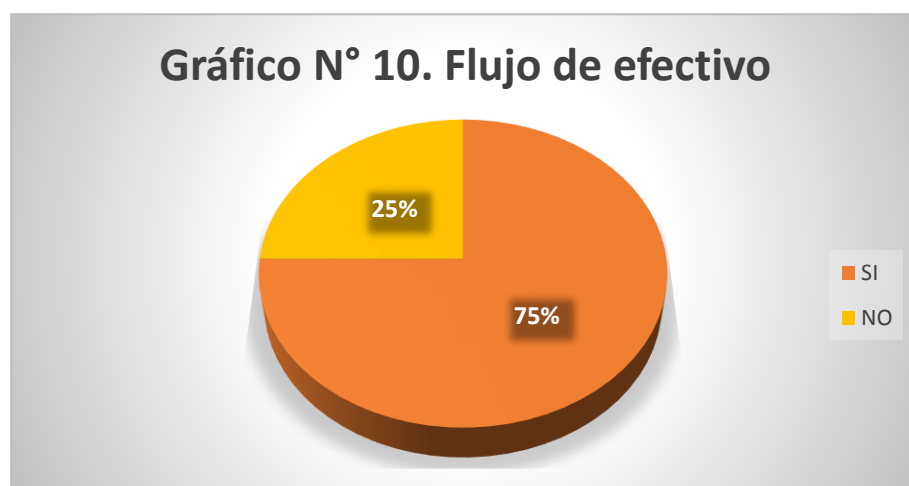
¿Considera que es importante el control de los flujos de entradas y salidas diarias de dinero?

Tabla N° 17: Flujo de Efectivo

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	30	75%
NO	2	10	25%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Se encontró que el 75% de las personas encuestadas consideran que es de suma importancia tener un control de los flujos de entradas y salidas diarias de dinero, mientras que solamente el 25% no consideran importante realizar este control en sus talleres.

Interpretación

Gran parte de los encuestados consideran que es importante el control de flujo de efectivo ya que es crucial para la buena marcha de cualquier empresa sin importar su tamaño, ya que mediante ello se puede conocer y proyectar las necesidades de efectivo del taller ya sea en la actualidad, o en el corto, medio y largo plazo. Y de esa manera poder medir la liquidez del mismo.

PREGUNTA N° 3

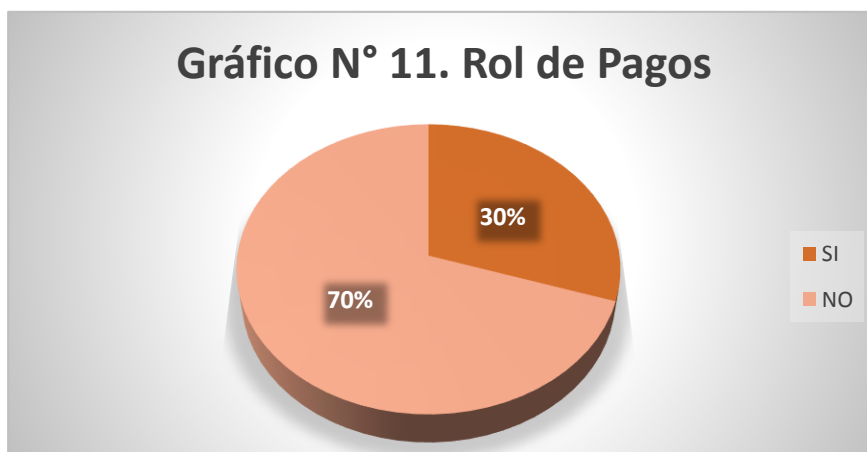
¿Elabora adecuadamente roles de pago según disposiciones laborales vigentes?

Tabla N° 18: Rol de Pagos

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	12	30%
NO	2	28	70%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Se evidencio que el 70% de los encuestados dice no elaborar adecuadamente roles de pago y el 30% confirman que si elaboran de forma adecuada roles de pago según disposiciones legales vigentes.

Interpretación

La falta de información que tienen los talleres de aluminio y vidrio no les permite realizar roles de pago de forma adecuada y por lo tanto no llevar un registro de forma detallada de los pagos y descuentos que se tiene que hacer cada mes a sus empleados u obreros.

PREGUNTA N°4

¿Cree que es importante la toma de inventario físico por lo menos una vez al año?

Tabla N° 19: Inventario

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	24	60%
NO	2	16	40%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

En cuanto a esta pregunta el resultado arrojado es que el 60% de los encuestados creen que es importante la toma de inventario físico por lo menos una vez al año y el 40% respectivamente no consideran importante la toma de inventario físico por lo menos una vez al año.

Interpretación

El control del inventario físico es un aspecto que en estos talleres que son considerados microempresas es muy poco atendido, ya que no poseen políticas que le ayuden a esta tarea y por lo tanto su descontrol se presta no sólo al robo, sino también a desperdicios impactando a las utilidades de forma negativa. Razón por la que las personas encuestadas creen que es de suma importancia la toma de inventario físico por lo menos una vez al año.

PREGUNTA N° 5

¿Tiene procedimientos para pagos, compras, cuentas por pagar y cuentas por cobrar?

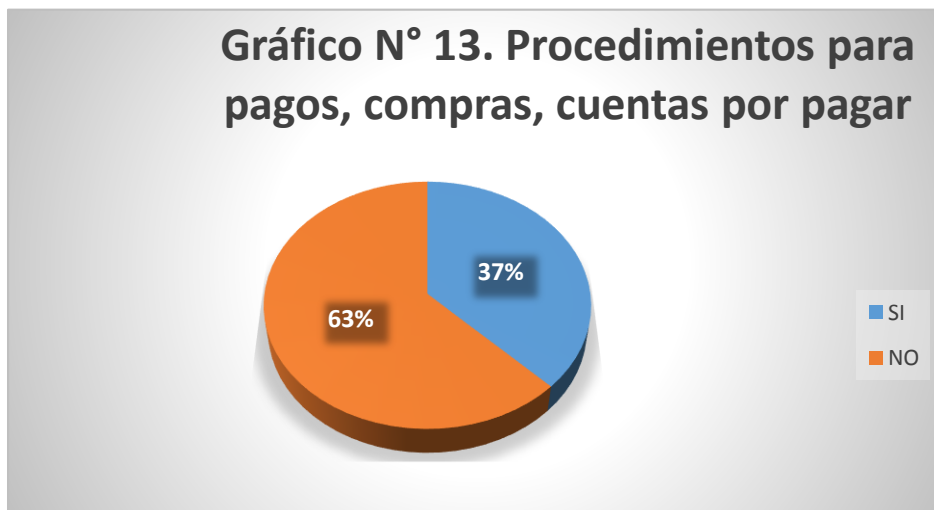
Tabla N° 20: Procedimientos para pagos, compras, cuentas por pagar

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	15	38%
NO	2	25	63%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 13. Procedimientos para pagos, compras, cuentas por pagar



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Se encontró que el 38% de los encuestados si tienen procedimientos para pagos, compras, cuentas por pagar y cuentas por cobrar, mientras que un alto porcentaje como es el 63% no tienen procedimientos para pagos y compras.

Interpretación

La importancia de implantar procedimientos para los diferentes pagos, compras, cuentas por pagar, cuentas por cobrar radica en construir una dinámica de procesos y actividades, desplegar estrategias bien planeadas y organizadas y lograr un valor competitivo que posteriormente se refleje en las utilidades, calidad e imagen del taller.

PREGUNTA N° 6

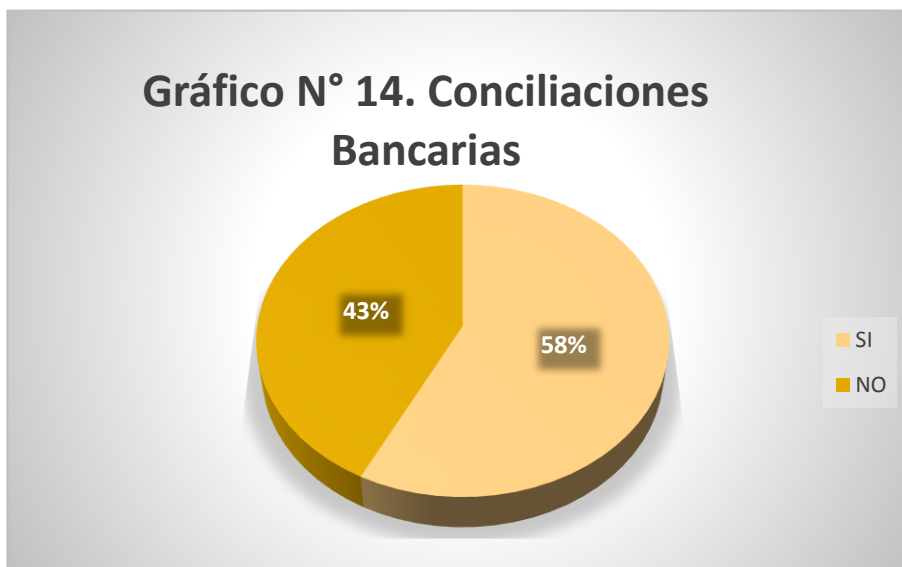
En su opinión ¿Es importante efectuar conciliaciones bancarias de forma mensual?

Tabla N° 21: Conciliaciones Bancarias

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	23	58%
NO	2	17	42%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Un 58% de la población encuestada opinaron que es importante efectuar conciliaciones mientras que el 43% de las personas encuestadas no opinaron al respecto.

Interpretación

La conciliación bancaria es fundamental y debe realizarse de forma mensual ya que permite capturar errores, realizar un seguimiento minucioso a las transacciones, mantener una vigilancia sobre el rendimiento y ayudar a la prevención de pérdidas y encontrar explicaciones razonables a las transacciones bancarias realizadas, lo que provoca que el mayor porcentaje de los encuestados consideren que es importante realizar conciliaciones bancarias.

PREGUNTA N° 7

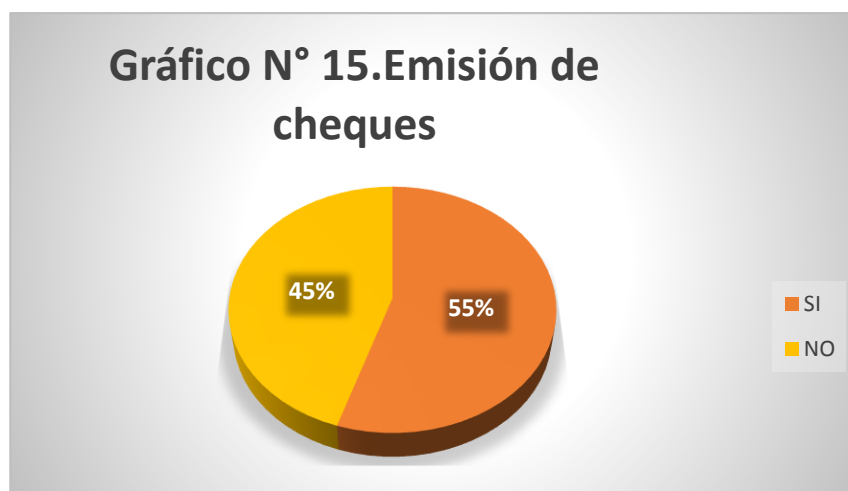
¿Mantienen un control adecuado y de forma consecutiva para la emisión de cheques?

Tabla N° 22: Emisión de cheques

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	22	55%
NO	2	18	45%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Con el fin de conocer el control de relaciones bancarias de los talleres se preguntó si mantienen un control adecuado y de forma consecutiva para la emisión de cheques, estos fueron los resultados obtenidos: un 55% de la población encuestada dicen si mantener un control adecuado y de forma consecutiva para la emisión de cheques y por ultimo un 45% de los encuestados considera que no es importante mantener un control adecuado y de forma consecutiva para la emisión de cheques.

Interpretación

La mayoría de los administradores mantienen un control adecuado y forma consecutiva para la emisión de cheques, ya que de esta manera evitan algún problema financiero y controlan los cheques que se entregan para los diferentes pagos.

PREGUNTA N° 8

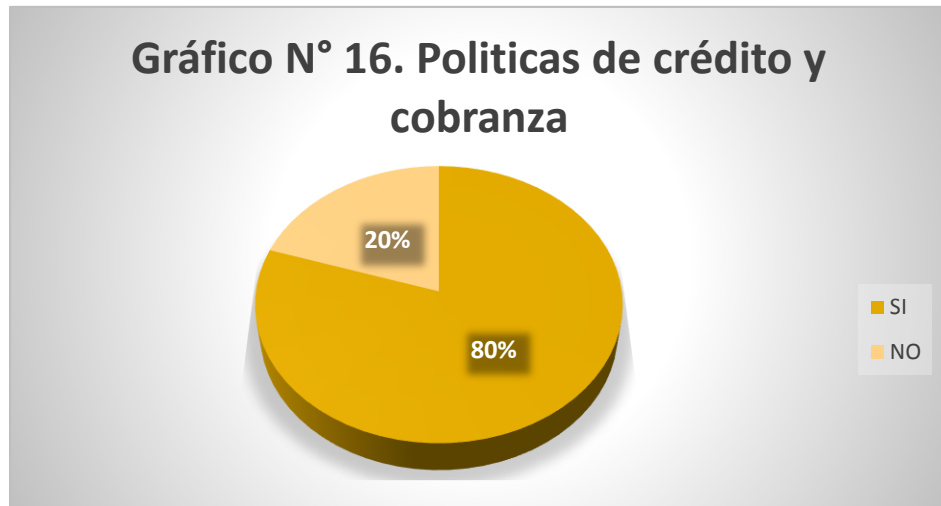
¿Considera que tener establecidas políticas de crédito y cobranza le ayudará a reducir la morosidad?

Tabla N° 23: Políticas de crédito y cobranza

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	32	80%
NO	2	8	20%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Se evidencio que el 80% de los encuestados consideran que tener establecidas políticas de crédito y cobranza le ayudará a reducir la morosidad y un 20% de los encuestados no consideran que tener establecidas políticas de crédito y cobranza le ayudará a reducir la morosidad

Interpretación

La morosidad afecta de forma significativa a estos talleres ya que ellos no cuentan con la suficiente liquidez necesaria para poder continuar en el funcionamiento normal del taller, por lo tanto los administradores consideran que establecer políticas de crédito y cobranza le ayudará a reducir la morosidad y de esa manera tener disponible capital de trabajo.

PREGUNTA N° 9

¿Dispone de una base de clientes actualizada?

Tabla N° 24: Clientes

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	17	42%
NO	2	23	58%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

La gran mayoría de los talleres no tienen una base de clientes actualizada es decir un 58% y un 43% de la población encuestada si tiene una base de clientes actualizada.

Interpretación

La base de clientes tiene gran relevancia ya que permite gestionar adecuadamente al taller y mantener comunicación constante con los clientes.

PREGUNTA N° 10

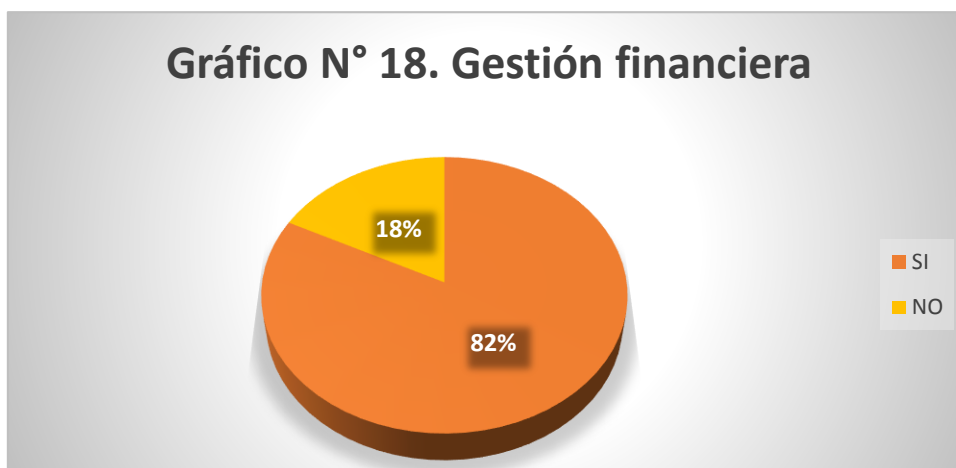
¿Cree usted que una guía de gestión financiera puede ayudarle a mejorar sus finanzas para lograr una mejor rentabilidad?

Tabla N° 25: Gestión financiera

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	33	82%
NO	2	7	18%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Se encontró que el 82% de los encuestados creen que una guía de gestión financiera puede ayudarle a mejorar sus finanzas para lograr una mejor rentabilidad mientras que el 18% de los encuestados no creen que una guía de gestión financiera puede ayudarle a mejorar sus finanzas, es decir carecen de información al respecto de gestión financiera.

Interpretación

Siendo una de las principales dificultades de los talleres de aluminio y vidrio la falta de gestión financiera y sin duda entregar una guía de gestión financiera puede ayudar a la optimización de los recursos del taller y permitir un flujo de caja adecuado para su funcionamiento, así como al proceso de seguimiento de la utilización del dinero.

PREGUNTA N° 11

Usualmente usted se endeuda para:

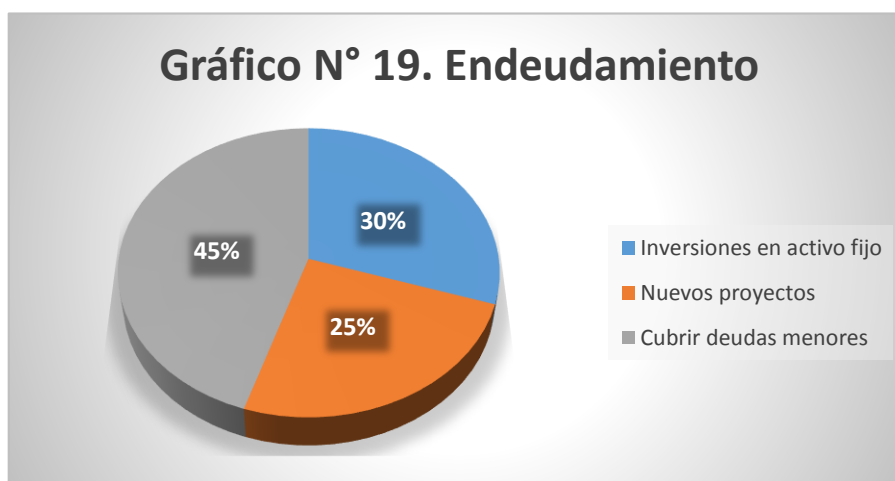
- a) Inversiones en activo fijo
- b) Nuevos proyectos
- c) Cubrir deudas menores

Tabla N° 26: Endeudamiento

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
Inversiones en activo fijo	1	12	30%
Nuevos proyectos		10	25%
Cubrir deudas menores	2	18	45%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

El resultado arrojó que el 45% de los encuestados usualmente se endeuda para cubrir otras deudas, el 30% se endeuda para invertir en activo fijo, el 25% se endeuda para realizar nuevos proyectos.

Interpretación

La mayoría se endeuda para cubrir deudas menores lo que causa que la cantidad de dinero que se pide prestado se acumule aún más y comprometer parte de los ingresos futuros, mientras la deuda para adquirir nueva maquinaria o realizar nuevos proyectos en un futuro va a permitir pagar de forma oportuna y rápida el crédito y obtener beneficios.

PREGUNTA N° 12

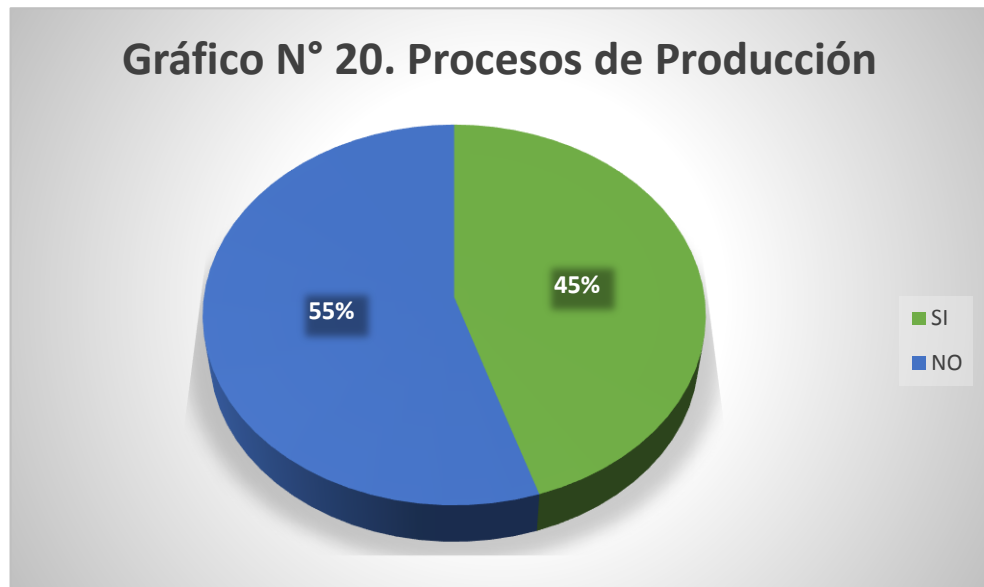
¿Ha realizado algún cambio o mejora en los procesos de producción en el último año?

Tabla N° 27: Procesos de Producción

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	18	45%
NO	2	22	55%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

En cuanto a esta pregunta el 55% de los encuestados no han realizado algún cambio o mejora en los procesos de producción en el último año mientras que el 45% de los encuestados dijeron que si han hecho algún cambio o mejora en los procesos de producción.

Interpretación

Realizar algún tipo de cambio o mejora en los procesos de producción aunque implica el aumento de costos ayuda a ser más competitivos e implantar novedad en el sector de trabajo, las personas encuestadas que no han realizado ningún tipo de cambio es debido a la falta del recurso monetario y de información.

PREGUNTA N° 13

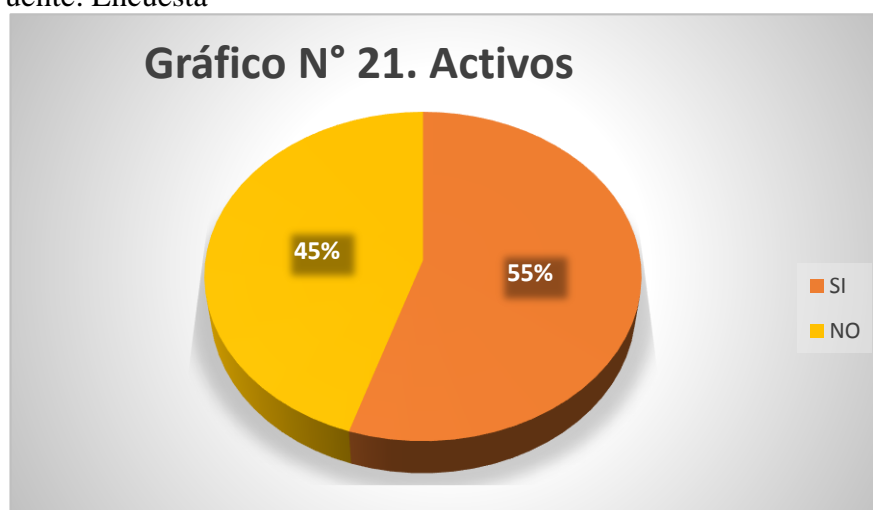
¿Los activos que posee su taller producen los beneficios requeridos?

Tabla N° 28: Activos

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	18	55%
NO	2	40	45%
	TOTAL		100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Con el fin de conocer sobre la rentabilidad económica que han tenido los talleres de aluminio y vidrio encontramos mediante esta pregunta que el 55% de los encuestados dicen que los activos que poseen producen los beneficios requeridos mientras que el 45% de los encuestados dicen que sus activos no producen los beneficios requeridos.

Interpretación

Si los activos que tiene el taller producen los beneficios requeridos esto permite tener una eficiente producción y por lo tanto los talleres de aluminio y vidrio podrán tener un buen rendimiento por las inversiones realizadas.

PREGUNTA N° 14

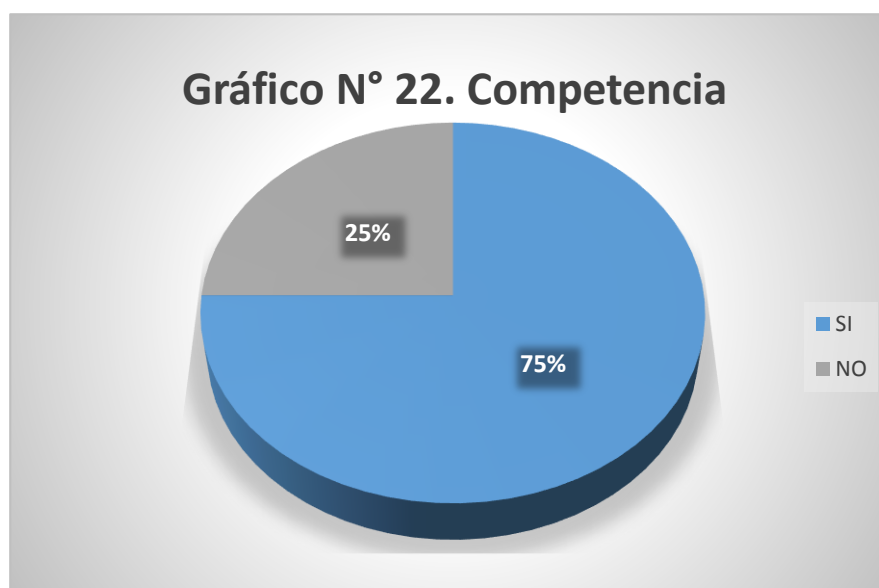
¿Cree usted que existe una elevada competencia entre los talleres del sector en el que opera?

Tabla N° 26: Endeudamiento

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	30	75%
NO	2	10	25%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Se encontró gran parte de las personas encuestadas siendo este el 75% creen que existe una elevada competencia entre los talleres del sector en el que laboran, mientras que tan solo un 25% creen que no existe tan elevada competencia.

Interpretación

La elevada competencia que existe en este sector no les permite alcanzar las metas propuestas, ya que existe diversidad de precios y laboran en un mercado tan desleal que no les permite mostrarse competentes, y aumentar su espacio en el mercado.

PREGUNTA N° 15

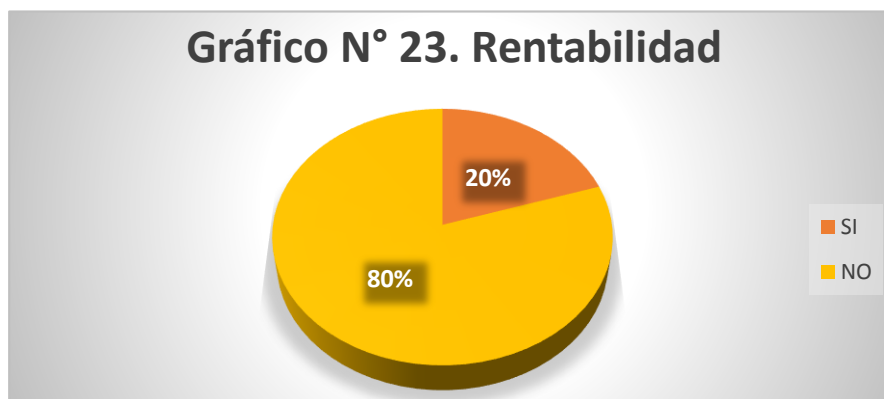
¿Usa el taller indicadores de rentabilidad tales como: gastos operacionales sobre ventas, margen de rentabilidad bruta, margen de rentabilidad neta, margen de rentabilidad sobre el patrimonio?

Tabla N° 30: Rentabilidad

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	8	20%
NO	2	32	80%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

Encontramos mediante esta pregunta que el 80% de los encuestados no utilizan indicadores de rentabilidad, mientras tanto el 20% de los encuestados siendo estos minoría dice que si utilizan indicadores de rentabilidad.

Interpretación

El motivo principal para que los administradores no utilicen indicadores de rentabilidad es el desconocimiento total del uso de los mismos, lo cual no les permite medir la efectividad de la administración y obtener beneficios o utilidades por las ventas.

PREGUNTA N° 16

¿Ha participado en programas, cursos, talleres para mejorar la eficiencia de su producción?

Tabla N° 31: Eficiencia de producción

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	23	58%
NO	2	17	42%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

El 58% de los encuestados han participado en programas, cursos, talleres para mejorar la eficiencia de la producción, mientras que un 42% de la población encuestada no han participado en programas, cursos, talleres.

Interpretación

La mayoría de los administradores consideran que es de gran importancia participar en los diferentes programas, cursos, talleres que les proporcionan información desconocida para mejorar el proceso de producción y de esa manera ganar una mejor imagen en el mercado, además de conocer las diferentes formas de realizar un trabajo de excelencia.

PREGUNTA N° 17

¿Cree que si le explicarían en qué consisten todos los términos que desconoce de esta encuesta a su taller le podría ir mejor?

Tabla N° 32: Relevancia del Proyecto

Alternativa	Código	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	32	80%
NO	2	8	20%
	TOTAL	40	100%

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta



Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Encuesta

Análisis

El 80% de los encuestados consideran que si le explicarán en qué consisten los términos que desconoce le podría ir mejor y el 20% no creen que les podría ir mejor.

Interpretación

De acuerdo con las opiniones vertidas, es de urgente necesidad buscar la manera de explicarles todos los términos financieros desconocidos y de esa manera disminuir la vulnerabilidad y asegurar un buen funcionamiento de la administración de los talleres de aluminio y vidrio.

a.2 Verificación de la hipótesis

Tablas de contingencia

Tabla N° 33: Frecuencia observada

Preguntas	Si	No	Total
¿Cree usted que una guía de gestión financiera puede ayudarle a mejorar sus finanzas para lograr una mejor rentabilidad?	33	7	40
¿Usa el taller indicadores de rentabilidad tales como: gastos operacionales sobre ventas, margen de rentabilidad bruta, margen de rentabilidad neta, margen de rentabilidad sobre el patrimonio?	8	32	40
TOTAL	41	39	80

Tabla N° 34: Frecuencia esperada

Preguntas	Si	No	Total
¿Cree usted que una guía de gestión financiera puede ayudarle a mejorar sus finanzas para lograr una mejor rentabilidad?	20,50	19,50	40
¿Usa el taller indicadores de rentabilidad tales como: gastos operacionales sobre ventas, margen de rentabilidad bruta, margen de rentabilidad neta, margen de rentabilidad sobre el patrimonio?	20,50	19,50	40
TOTAL	41	39	80

Calculo del chi cuadrado

1. Formulación de la hipótesis

Hipótesis nula (H₀): La gestión financiera **NO** impacta de forma significativa en la rentabilidad en los Talleres de Aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Hipótesis alternativa (H₁): La gestión financiera **SI** impacta de forma significativa en la rentabilidad en los talleres de Aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Para obtener el valor de Chi-Cuadrado calculado se tiene la fórmula:

$$x^2 = \sum \frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$$

Donde:

f₀= Frecuencia del valor observado

f_e= Frecuencia del valor esperado

2. A continuación se realiza el cálculo matemático:

Tabla N° 35: Cálculo del chi cuadrado

Frecuencia Observada	Frecuencia Esperada	f ₀ -f _e	(f ₀ - f _e) ²	$\frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$
33	20,5	-12,5	156,25	7,62
7	19,5	12,5	156,25	8,01
8	20,50	12,5	156,25	7,62
32	19,50	-12,5	156,25	8,01
80,00	80,00	0,00	625,00	31,27

Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)

3. Calculo del grado de libertad (g.d.l)

Para realizar el cálculo del grado de libertad se utiliza la siguiente formula:

$$V = (\text{cantidad de filas} - 1) * (\text{cantidad de columnas} - 1)$$

Tabla N° 36: Grado de Libertad

Grado de Libertad	
Cantidad de filas	3
Cantidad de columnas	3
Grado de libertad	4
Elaborado por: GUANANGA, Johanna (2016)	

4. Nivel de significación

$$\alpha = 0,05$$

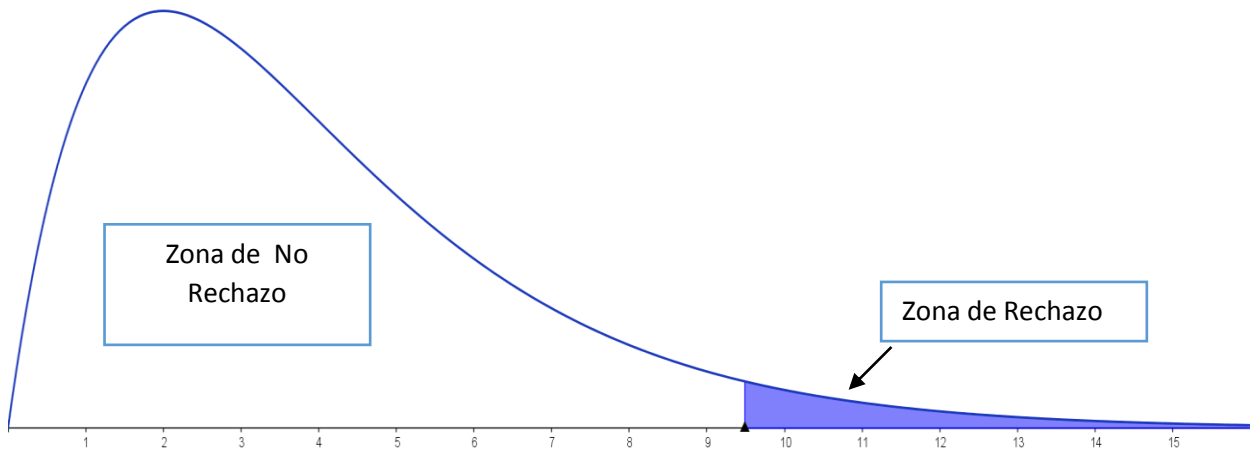
5. Valor del parámetro p

Para calcular el valor de p se realiza:

$P = 1 - \text{Nivel de significancia}$

$$P = 0,95$$

6. Valor crítico de la distribución chi cuadrada = 9,488



Decisión

A un nivel de significancia de 0,05 rechazamos la hipótesis nula, y se concluye que la gestión financiera si impacta de forma significativa en la rentabilidad en los talleres de Aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano. Porque no hay duda que un eficiente manejo de los recursos monetarios le permitirá un tener adecuado funcionamiento y convertirse en talleres con liquidez y solvencia ganando una excelente imagen en el mercado y con la capacidad de afrontar una serie de situaciones que en ocasiones ponen en jaque las finanzas de los talleres de aluminio y vidrio quienes son siempre más vulnerables.

b. Limitaciones del estudio

El estudio del presente proyecto no tuvo ninguna limitación por parte del sector administrativo.

c. Conclusiones

Una vez concluido el proyecto de investigación el cual estuvo enfocado directamente en la gestión financiera y la rentabilidad de los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional del Artesano; tomando en cuenta los objetivos del proyecto se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano presentan varias falencias entre ellas la desinformación que no les permite tener una eficiente gestión financiera, y por ende no obtienen sostenibilidad y rentabilidad de sus talleres; por la misma razón no manejan de forma eficiente los ingresos y gastos operativos lo que no les permite tener un flujo de caja adecuado para el buen funcionamiento del taller.
- Además se conoce que los talleres no realizan la toma de inventario físico por lo menos una vez al año, ya que no cuentan con la suficiente información necesaria que les ayude a realizar este trabajo, lo que no les permite conocer si ha existido desperdicios, deterioros, o conocer si hubo robos, o algún tipo de error por parte de la administración es necesario recalcar que este control es necesario en cualquier empresa u organización sin importar su tamaño, ya que les permite crear una base de un plan de negocios y obtener rentabilidad del mismo. Generando confianza en la producción y desarrollando conocimiento de manera detallada de la materia prima a utilizar para producir los diferentes bienes.
- Por otro lado se concluye que los talleres no cuentan con políticas de crédito y cobranza que les ayude a emitir créditos y también a recuperarlos de una manera eficaz. Siendo este un importante problema en los talleres ya que no cuentan con la suficiente disponibilidad de liquidez para el capital de trabajo y ello implica que tengan grandes problemas financieros que no les permita ser competentes en la recuperación de capital invertido. Por lo tanto desde el punto de vista financiero la forma de cobrar debe ser efectiva y para conceder un crédito se debe evaluar a los clientes de manera periódica para obtener una buena salud financiera.
- Los talleres de aluminio y vidrio que participaron en esta investigación no aplican los indicadores de rentabilidad ya que no tienen claro sus conceptos y

en muchos de los casos no saben interpretarlos y desconocen sus aplicaciones para mejorar la efectividad de la administración y controlar de mejor manera los costos y los gastos y de esta forma poder convertir las ventas en utilidades o beneficios que le permitirán mantenerse activos en un mercado tan competitivo donde es necesario aplicar diferentes estrategias para poder ser rentables.

- Por lo tanto se concluye que gran parte de los talleres de aluminio y vidrio carecen de conocimientos que las guíen en la toma de decisiones sobre todo en las financieras, a realizar procesos financieros diarios con eficiencia. Por lo que una guía de gestión financiera o plan financiero puede ayudarle a mejorar sus finanzas, y darle un manejo adecuado a los recursos financieros del taller, así como al proceso de seguimiento de la utilización del dinero, y conseguir el aumento de su rentabilidad.

d. Recomendaciones

Una vez realizado un análisis sobre la situación financiera de los talleres de aluminio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano, se determinaron las siguientes recomendaciones:

- Los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano deberían realizar un eficiente manejo de los gastos operativos que les permita tener un flujo de caja adecuado efectuando un estado de flujo de efectivo que les permita conocer el origen y la aplicación de sus recursos monetarios, y de esa manera prever si en un futuro el taller contará con el efectivo necesario para poder cubrir los gastos operacionales y obtener ganancias o beneficios.
- Por otro lado es necesario que los talleres realicen la toma del inventario físico de toda la materia prima que disponen por lo menos una vez al año, esto ayudara de forma significativa ya que les permitirá a todos sus obreros tener un conocimiento más sólido de la materia prima y poder ejecutar los procesos de producción de forma eficaz y entregar un producto de calidad ganando una excelente imagen en el mercado y aumentando su nivel de clientes.
- Además es importante que los talleres establezcan políticas de crédito y cobranza para que de esa manera establezcan una alta rotación de cartera, es decir que existan poco efectivo por cobrar y evitar oportunamente un agujero en el flujo de caja, y convertirse en talleres no solo rentables sino solventes y de esa manera cubrir las diferentes obligaciones tanto a corto y a largo plazo.
- Por último se recomienda que se dé seguimiento a los indicadores de rentabilidad ya que ellos están relacionados directamente con el manejo eficiente de los recursos financieros y de la eficiencia con que se maneje a estos indicadores dependerá el maximizar la rentabilidad y convertir de su taller en una gran empresa que siga brindando la ayuda a las diferentes familias que de ella dependen.
- Es importante realizar un plan financiero o guía financiera de fácil entendimiento y completo abarcando temas principales referentes a sus labores diarias adecuado para los talleres de aluminio y vidrio, que les permita mejorar el control del dinero y por ende mejorar las utilidades, instrumento con el cual

el administrador podrá mejorar sus decisiones ya que dispondrá de una base financiera para poder definir el rumbo al que quiere llevar a su taller. Y construir un valor competitivo que les permita diferenciarse de los demás sectores, y convertirse en tendencia con la implementación de herramientas actualizadas para un mejor funcionamiento interno.

- Se sugiere que la administración se enfoque en establecer una nueva estructura financiera, buscando la manera de realizar algún cambio o mejora en los procesos de producción, identificando el área o situaciones en las que se puede aplicar una mejora productiva, además establecer objetivos que sean alcanzables con la finalidad de involucrar a todo el personal que se encuentra laborando, ya que ellos representan parte vital para alcanzar el éxito y la eficiencia productiva.

Tabla N° 37: Modelo operativo

Etapas	Recomendaciones	Actividades	Responsable
1	<p>Los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano deberían realizar un eficiente manejo de los gastos operativos que les permita tener un flujo de caja adecuado efectuando un estado de flujo de efectivo que les permita conocer el origen y la aplicación de sus recursos monetarios, y de esa manera prever si en un futuro el taller contará con el efectivo necesario para poder cubrir los gastos operacionales y obtener ganancias o beneficios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Determinar el saldo inicial de efectivo del taller: empezar con el saldo de efectivo al inicio del periodo. <ul style="list-style-type: none"> • Para el cálculo respectivo del saldo inicial, sumar todo el efectivo y los equivalentes al efectivo. Los equivalentes de efectivo serán listado bajo el título de activos y pueden incluir cuentas de ahorro. ❖ Determinar la cantidad de dinero en efectivo que el taller generó a través de sus operaciones. ❖ Determinar la cantidad de efectivo que el taller gastó en sus actividades de inversión. ❖ Determinar la cantidad de efectivo que el taller recaudó a través de actividades de financiamiento. 	<p>administración</p>

2	<p>Por otro lado es necesario que los talleres realicen la toma del inventario físico de toda la materia prima que disponen por lo menos una vez al año, esto ayudara de forma significativa ya que les permitirá a todos sus obreros tener un conocimiento más sólido de la materia prima y poder ejecutar los procesos de producción de forma eficaz y entregar un producto de calidad ganando una excelente imagen en el mercado y aumentando su nivel de clientes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Programación del inventario. <ul style="list-style-type: none"> • La gerencia y la administración dispondrá la oportunidad en que debe realizarse el Inventario General. ❖ Preparación de Inventario. ❖ Preparar el taller para la toma de inventario físico. ❖ Verificar el proceso de información. ❖ El contador y el personal se reunirá con el personal que efectuará la toma de inventario y explicará los mecanismos y procedimientos para efectuar la labor. 	Contador
3	<p>Además es importante que los talleres establezcan políticas de crédito y cobranza para que de esa manera establezcan una alta rotación de cartera, es decir que existan poco efectivo por cobrar y evitar oportunamente un agujero en el flujo de caja, y convertirse en talleres no solo rentables sino solventes y de esa manera cubrir</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Valor crediticio del solicitante: el crédito comercial involucra las cuatro CES del crédito. <ul style="list-style-type: none"> • Capital • Capacidad • Carácter • Condiciones. ❖ Aplicar indicadores financieros. 	Administración

<p>las diferentes obligaciones tanto a corto y a largo plazo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Razón del circulante. • Prueba acida • Rotación de cuentas por cobrar • Rotación de inventarios • Margen de utilidad neta. <p>❖ Aplicar procedimientos de cobranza: conceder un plazo razonable para su pago.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Políticas restrictivas: conceder créditos en periodos sumamente cortos y reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso. • Políticas liberales: créditos considerando la competencia. • Políticas racionales: deben aplicarse con el fin de cumplir con el objeto de la gerencia financiera; maximizar el rendimiento sobre la inversión. 	
---	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Procedimientos de cobranza: la recuperación de cartera viene a constituir la fase culminante del proceso de ventas a crédito. Los procedimientos de cobranza deben tomar en cuenta una serie de aspectos para que sean acordes con los propósitos 	
	<p>Por último se recomienda que se dé seguimiento a los indicadores de rentabilidad ya que ellos están relacionados directamente con el manejo eficiente de los recursos financieros y de la eficiencia con que se maneje a estos indicadores dependerá el maximizar la rentabilidad y convertir de su taller en una gran empresa que siga brindando la ayuda a las diferentes familias que de ella dependen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Análisis de los Estados Financieros: análisis horizontal, análisis vertical. ❖ Aplicar indicadores de rentabilidad : <ul style="list-style-type: none"> • Gastos operacionales sobre ventas: nos permite conocer la participación de los gastos administrativos y de ventas sobre las ventas. • Margen de rentabilidad bruta: nos permite establecer una relación existente entre la utilidad bruta y las ventas netas. • Margen de rentabilidad neta: nos indica la rentabilidad obtenida durante un periodo contable. 	<p>Contador</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad sobre el patrimonio: nos permite conocer cuanta rentabilidad obtuvo el patrimonio de la empresa. 	
	<p>Es importante realizar un plan financiero o guía financiera de fácil entendimiento y completo abarcando temas principales referentes a sus labores diarias adecuado para los talleres de aluminio y vidrio, que les permita mejorar el control del dinero y por ende mejorar las utilidades, instrumento con el cual el administrador podrá mejorar sus decisiones ya que dispondrá de una base financiera para poder definir el rumbo al que quiere llevar a su taller. Y construir un valor competitivo que les permita diferenciarse de los demás sectores, y convertirse en tendencia con la implementación de herramientas actualizadas para un mejor funcionamiento interno.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Conocer las necesidades de financiación en el corto plazo operación diaria del taller. ❖ Conocer las necesidades de financiación en el largo plazo financiación de inversiones. ❖ Conocer el volumen mínimo de ventas necesario para empezar a ganar dinero. ❖ Estudiar el crecimiento de las ventas y los costos de producción. ❖ Establecer estrategias de marketing, comercialización, compras, producción, distribución, organización, y financiera. ❖ Realizar plan de inversiones. ❖ Realizar flujo de caja. 	<p>Administración- Contador</p>

	<p>Se sugiere que la administración se enfoque en establecer una nueva estructura financiera, buscando la manera de realizar algún cambio o mejora en los procesos de producción, identificando el área o situaciones en las que se puede aplicar una mejora productiva, además establecer objetivos que sean alcanzables con la finalidad de involucrar a todo el personal que se encuentra laborando, ya que ellos representan parte vital para alcanzar el éxito y la eficiencia productiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Conocer las condiciones actuales de la producción del taller. Buscar causas que generan desfases en el cumplimiento de los procesos. ❖ Revisar el mapa general de procesos de la empresa. Ver todas las áreas, desde la parte administrativa, financiera, comercial, la de producción. ❖ Elaborar un diagrama en el que se pueda ver todo el proceso en orden. ❖ Conocer el tiempo de operación o de procedimientos que requieren los productos, considerar los recursos que emplea. ❖ Desarrollar un sistema de información capaz de apoyar los procesos y de asignar con la mayor eficiencia los recursos necesarios, suministrar la información 	<p style="text-align: center;">Gerente</p>
--	---	--	--

Elaborado por: GUANANGA, Johanna 2016

Fuente: Investigación propia

Bibliografía

- Acción International Headquarters. (2008). Mejores Prácticas en Estrategias de Cobranza. *Acción Insight*, 1-23.
- Agroindustria y competitividad. (2006). Estructura y dinámica en Colombia . En E. O. Competitividad, *Estructura y dinámica en Colombia* (págs. 13-518). Bogotá: Diseño y coordinación Editorial.
- Anzil, F. (16 de Junio de 2016). *Zona Economica*. Obtenido de Zona Economica: <http://www.zonaeconomica.com/control>
- Arroyo Leon, V. (2 de febrero de 2010). *Contabilidad Financiera Básica*. Obtenido de Contabilidad Financiera Básica: <http://www.mailxmail.com/curso-contabilidad-financiera-basica/estado-resultados>
- Atencio Cárdenas, E., González, A., González , B., & Marín, K. (2016). Herramientas financieras del mercado venezolano como alternativas de inversión. *Revista Venezolana de Gerencia*, 573-594.
- Behar Rivero, D. (2008). Introducción a la Metodología de la Investigación . En D. Behar, *Introducción a la Metodología de la Investigación* (págs. 7-92). Editorial Shalom.
- Bernal Torres , C. A. (2006). Metodología de la investigación . En C. Bernal, *Metodología de la investigación* (pág. 304). México : Pearson Educación.
- Chacín, L. (2010). Tecnología de la información como apoyo al proceso para la toma de decisiones gerenciales en organizaciones del sector eléctrico de Venezuela. *Revista Espacios*, 13-15.
- Chacón , G. (2007). La contabilidad de Costos, los sistemas de control de gestión y la Rentabilidad Empresarial. *Actualidad Contable Faces*, 29-45.
- Cortés Cortés, M., & Iglesias León, M. (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. En M. Cortés Cortés, & M. Iglesias León, *Generalidades sobre Metodología de la Investigación* (pág. 105). México: Universidad Autónoma del Carmen.

- Díaz Duarte, D. (2005). Toma de decisiones: el imperativo diario de la vida en la organización moderna. *ACIMED*.
- El Telégrafo. (02 de Diciembre de 2013). Pequeños negocios, gran potencial. Las calves de las Mipymes. *El Telégrafo*.
- Eliseu , S. (s/f). Gestión de la Tesorería. *Upmball*, 1-32.
- Eslava, J. (2010). Las claves del análisis económico-financiero de la empresa. En J. d. Eslava, *Análisis Económico-Financiero de las decisiones de Gestión Empresarial* (págs. 15-409). Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Espino Valdés, A., Sánchez Sánchez , R., & Aguilera Martínez, A. (2013). Procedimiento para el control de gestión en la Empresa Popular de Villa Clara. *Ingeniería Industrial*, 198-211.
- Faga, H., & Ramos Mejía, M. E. (2006). Cómo Profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales. En F. H. Alberto, *Cómo Profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales* (págs. 9-101). Buenos Aires: Administración de Empresas-Gerenciamiento.
- Federación Andaluza de Municipios y Provincias. (2004). Gestión Financiera. En *Cuaderno para Emprendedores y Empresarios* (págs. 1-169). Sevilla: Biblioteca de Socioeconomía Sevillana.
- García Parra, M., & Jordá Llaret, J. M. (2004). Dirección financiera. En M. García Parra, & J. M. Jordá Llaret, *Dirección financiera* (págs. 11-191). Barcelona: Edicions UPC.
- García Péres de Lema, D., Uc Heredia, L., & Bastida, A. F. (2008). Los sistemas de control de gestión y la innovación: Su efecto sobre el rendimiento de las PYMES. *Actualidad Contable Faces*, 135-152.
- Germán Guerrero, C. (2003). Los retos de la gestión financiera frente a la planeación estratégica de las organizaciones y la globalización. *Revista Innovar*, 37-47.
- Gil Estallo, M. (2010). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. En M. Á. Gil Estallo, *Cómo crear y hacer funcionar una empresa* (págs. 1-682). ESIC.

- Gómez, M. (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. En M. Gómez, *Introducción a la metodología de la investigación científica* (págs. 9-189). Argentina: Editorial Brujas.
- Hernández Palma, H. G. (2011). La gestión empresarial, un enfoque del siglo . *Escenarios*, 38-51.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). Metodología de la investigación. En *Metodología de la investigación* (págs. 2-607). México D.F: McGraw-HILL Companies. Inc.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). Tutoría de la Investigación Científica. En D. L. Naranjo, *Tutoría de la Investigación Científica*. Quito: Gráficas Corona.
- King, K., Varela, M., & Trávez, C. (2012). Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES. *Flacso Ecuador*, 3-27.
- Kiran, G., Michael, L., & Bruce, W. (s/f). BPM(Gerencia de Procesos de Negocio). 1-39.
- Kiyosaki, R. (2012). Retírate joven y Rico. En R. T. Kiyosaki, *Retírate joven y Rico* (pág. 335). New York: Wall Street Journal.
- La Hora. (22 de Febrero de 2016). Tungurahua entre las provincias que más empresas concentran. *La Hora Nacional*.
- Magil, J. H. (2005). Microempresas y Microfinanzas en Ecuador. *USAID ECUADOR*, 192.
- Mántey , G., & Feregrino, F. J. (2009). Una propuesta para dotar de liquidez a las micro, pequeñas y medianas empresas, y sostener la planta laboral en tiempo de crisis. *Economía UNAM*, 106-122.
- Marcotrigiano Z, L. (2013). Reflexiones acerca de la elaboración y presentación de estados financieros bajo ambiente VEN-NIF PYME. *Actualidad contable Faces*, 45-81.
- Martínez González, J. (s/f). Gestión Financiera de la empresa para el siglo XXI. *Escuela Universitaria de Turismo Iriarte de la ULL*, 1-14.

- Martínez, R. (2008). Manual de contabilidad para PYMES. En R. Martínez, *Manual de contabilidad para PYMES* (págs. 9-345). San Vicente: Editorial Club Universitario.
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (2011). Provincia de Tungurahua. *Agendas para la Transformación productiva territorial*, 1-81.
- Morelos Gómez, J., Fontalvo Herrera, T. J., & de la Hoz Granadillo, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 14-26.
- Moreno Bayardo, M. (2001). Introducción a la metodología de la investigación educativa. En M. Moreno, *Introducción a la metodología de la investigación educativa* (pág. 127). Editorial Progreso.
- Morillo, M. (2011). Rentabilidad Finciera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces*, 35-48.
- Muñoz Santiago, A. E., Vivero Santis, S. M., & Cabeza de Vergara, L. (2004). Aproximación al proceso de toma de decisiones en la empresa barrquillera . *Pensamiento & Gestión* , 1-38.
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis Financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *SCIELO Venezuela*, 14-48.
- Nieves Lahaba, Y., & León Santos, M. (2001). La gestión del conocimiento: una nueva perspectiva en la gerencia de organizaciones. *ACIMED*, 121-126.
- Oliveros D, J. A. (2013). Pequeña y Mediana Industria, Un Análisis financiero Comparativo. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 74-87.
- Olsina, X. (2009). Gestión de Tesorería. Optimizando los flujos monetarios. En X. Olsina, *Gestión de Tesorería. Optimizando los flujos monetarios* (pág. 159). Barcelona: Profit editorial.
- Palacios Plaza, J. (2008). Medición del Impacto y la Rentabilidad de la Formación. En J. Palacios, *Medición del Impacto y la Rentabilidad de la Formación* (págs. 1-117). España: Ediciones Díaz de Santos.

- Promove Consultoría e Formación Sline. (2012). Conceptos básicos de tesorería. *Cuadernos prácticos. Gestión Empresarial*, 5-69.
- Ramírez , C. (2002). Fundamentos de Administración. En C. R. Cardona, *Fundamentos de Administración* (págs. 1- 250). Bogota: Ecoe ediciones, .
- Remírez-Urquidy, M., Mungaray, A., & Guzmán Gastelum, N. (2009). Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Región y Sociedad*, 71-90.
- Revista Ekos. (2012). PYMES: Contribución clave en la economía. *EKOS*, 34-119.
- Revista Líderes. (2015). El sector de las Mipymes está en pleno crecimiento. *Revista Líderes*.
- Rodríguez, J. (15 de Marzo de 2011). En Ambato se instaló el centro del calzado. *PP el verdadero*.
- Rubio Dominguez, P. (2006). Manual de Análisis Financiero. En P. Rubio Dominguez, *Manual de Análisis Financiero* (págs. 1-62). Juan Carlos Martínez.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Análisis contable*, 1-24.
- Sánchez Cabrera, Á. (2006). La Gestión Financiera. *Tesis doctorales de Economía*, 1.
- Sendino, L. (2011). Cómo orientar a las PYMES al beneficio y a la rentabilidad . *Gestión*, 1-3.
- Siegel, E. S., Schultz, L. A., Ford, B. R., & Carney, D. C. (1987). El plan empresarial: La guía de Ernst & Young. En E. S. Siegel, L. A. Schultz, B. R. Ford, & D. C. Carney, *El plan empresarial: La guía de Ernst & Young* (págs. 1-167). Madrid: Ediciones Días de Santos.
- Tamayo , M. (2004). EL proceso de la investigación científica. En M. Tamayo, *EL proceso de la investigación científica* (pág. 440). México: Editorial Limusa.

- Teruel, S. (10 de Octubre de 2014). *Captio*. Obtenido de Captio:
<http://www.captio.net/blog/analisis-de-los-principales-tipos-de-control-financiero>
- Toro Díaz, J., & Palomo Zurdo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES. *Lasallista Investig.*, 78-88.
- Van Horne, J. (1995). Administración Financiera. En V. James, *Administración Financiera*. México: Litógrafica Ingramex S.A.
- Vargas Soto, R. (2007). Estado de Flujo de Efectivo. *InterSedes: Revista de las sedes Regionales*, 111-136.
- Wilmer Escobar, J. (2015). Metodología para la toma de decisiones de inversión en portafolio de acciones utilizando la técnica multicriterio. *Contaduría y administración*, 346-366.
- Zamora Torres, A. (2009). Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán. En A. Zamora, *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*.

Anexo 1.



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

Encuesta dirigida al personal administrativo de los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

OBJETIVO: Analizar cómo afecta la gestión financiera en la rentabilidad de los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

INSTRUCTIVO:

- Lea detenidamente la pregunta
- Marque en la respuesta que usted crea correcta.

1) ¿Cree usted que los fondos de caja deben ser depositados oportunamente?

SI	
NO	

2) ¿Considera que es importante el control de los flujos de entradas y salidas diarias de dinero?

SI	
NO	

3) ¿Elabora adecuadamente roles de pago según disposiciones laborales vigentes?

SI	
NO	

4) ¿Cree que es importante la toma de inventario físico por lo menos una vez al año?

SI	
NO	

5) ¿Tiene procedimientos para pagos, compras, cuentas por pagar y cuentas por cobrar?

SI	
NO	

6) En su opinión ¿Es importante efectuar conciliaciones bancarias de forma mensual?

SI	
NO	

7) ¿Mantienen un control adecuado y de forma consecutiva para la emisión de cheques?

SI	
NO	

8) ¿Considera que tener establecidas políticas de crédito y cobranza le ayudará a reducir la morosidad?

SI	
NO	

9) ¿Dispone de una base de clientes actualizada?

SI	
NO	

10) ¿Cree usted que una guía de gestión financiera puede ayudarle a mejorar sus finanzas para lograr una mejor rentabilidad?

SI	
NO	

11) Usualmente usted se endeuda para:

- d) Inversiones en activo fijo
- e) Nuevos proyectos
- f) Cubrir deudas menores

12) ¿Ha realizado algún cambio o mejora en los procesos de producción en el último año?

SI	
NO	

13) ¿Los activos que posee su taller producen los beneficios requeridos?

SI	
NO	

14) ¿Cree usted que existe una elevada competencia entre los talleres del sector en el que opera?

SI	
NO	

15) ¿Usa el taller indicadores de rentabilidad tales como: gastos operacionales sobre ventas, margen de rentabilidad bruta, margen de rentabilidad neta, margen de rentabilidad sobre el patrimonio?

SI	
NO	

16) ¿Ha participado en programas, cursos, talleres para mejorar la eficiencia de su producción?

SI	
NO	

17) ¿Cree que si le explicarán en qué consisten todos los términos que desconoce de esta encuesta a su taller le podría ir mejor?

SI	
NO	

Anexo 2.

LA REPUBLICA DEL ECUADOR
EN SU NOMBRE Y POR AUTORIDAD DE LA LEY
EL MINISTERIO DEL TRABAJO; Y,
LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO

Y, ART. 6 y 13 R. T. A. JNDA-JPDA-TUNGURAHUA

Declaran que GUANANGA CAZAR MARIO GUSTAVO
de nacionalidad ECUATORIANA ha cumplido con los requisitos exigidos por la Ley y el Reglamento de Titulación Artesanal en las Modalidades de Práctica Profesional, Propios Derechos y Convalidación Profesional y luego de cumplir con el proceso formativo, rindió los exámenes teóricos - prácticos de grado y fue aprobado (a) con la Calificación de 10 equivalente a SUPERA LOS APRENDIZAJES REQUERIDOS en consecuencia se le confiere el Título de :

Maestro/a de Taller

ALUMINIO Y VIDRIO

en ALUMINIO Y VIDRIO
que le faculta ejercer su profesión en cualquier lugar de la República, al amparo de la **Ley de Defensa del Artesano** y sus Reglamentos y, como tal, le sean reconocidos los derechos que le corresponden.

Dado y firmado en: AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, 24 DE ABRIL DEL 2015

EL TRIBUNAL EXAMINADOR

[Firma]
MINISTERIO DEL TRABAJO / DELEGADO/A

[Firma]
JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO / DELEGADO/A

[Firma]
MAESTRO/A DE ESPECIALIZACIÓN

[Firma]
MAESTRO/A DE ESPECIALIZACIÓN

[Firma]
SECRETARÍA DEL TRIBUNAL

[Firma]
JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO
Ref. No. 188929 Quito, a 23 de Febr del 2015
DIRECTOR/A TÉCNICO/A JNDA

[Firma]
JEFE COORDINADOR SECCIÓN ARTESANAL