



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Tesis de Grado previo a la obtención del
Título de Ingeniera en Administración
Financiera.

TEMA

**“Análisis situacional y su incidencia en la gestión financiera para la
ferretería “la casa del constructor” en el cantón Buena Fe”**

AUTORA

Celia María Arellano Fuentes

DIRECTOR

Ing. Dennis Aguirre Valverde, M.Sc.

QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR

2013



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Tesis de Grado previo a la obtención del
Título de Ingeniera en Administración
Financiera.

TEMA

**“ANÁLISIS SITUACIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN
FINANCIERA PARA LA FERRETERÍA LA CASA DEL CONSTRUCTOR EN
EL CANTÓN BUENA FE”**

AUTORA

CELIA MARÍA ARELLANO FUENTES

DIRECTOR

Ing. DENNIS AGUIRRE VALVERDE, M.Sc.

QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR

2013



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título
de: Ingeniera en Administración Financiera

APROBADO:

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE TESIS

MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR

2013

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **Celia María Arellano Fuentes**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Celia María Arellano Fuentes

1204280273

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

El Suscrito, Ing. Dennis Aguirre Valverde, MSc., Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la Egresada: **CELIA MARÍA ARELLANO FUENTES**, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de **Ingeniera en Administración Financiera**, titulada: **“ANÁLISIS SITUACIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LA FERRETERÍA LA CASA DEL CONSTRUCTOR EN EL CANTÓN BUENA FE”**, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Quevedo, 16 de Septiembre del 2013.

Ing. Dennis Aguirre Valverde, M.Sc.
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

A Dios, por ser la verdadera fuente de amor y sabiduría.

A mi madre, cuyo vivir me ha mostrado que en el camino hacia la meta se necesita de la dulce fortaleza para aceptar las derrotas y del sutil coraje para derribar miedos.

A mi padre, a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como para mí.

A mi hermano Jorge Arellano, el incondicional abrazo que me motiva y recuerda que detrás de cada detalle existe el suficiente alivio para empezar nuevas búsquedas.

A mi prima Silvia Fernández, mil palabras no me bastan para agradecerle su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

A mis familiares, viejos amigos y a quienes recién se sumaron a mi vida para hacerme compañía con sus sonrisas de ánimo, en especial para Uds. Cesar, José. Porque a lo largo de este trabajo aprendimos que nuestras diferencias se convierten en riqueza cuando existe respeto y verdadera amistad.

Patia Arellano Fuentes

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

Agradezco también la confianza y el apoyo brindado por parte de mi madre, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me ha demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

Agradezco a mi Padre que siempre lo he sentido presente en mi vida. Sé que está orgulloso de la persona en la cual me he convertido, que aun estando lejos lo llevo siempre en mi mente y corazón.

A mi hermano, que con sus consejos me ha ayudado a afrontar los retos que se me han presentado a lo largo de mi vida.

A todas las personas que de una u otra forma estuvieron conmigo, porque cada una aportó con un granito de arena ya que con esfuerzo, sacrificio y tiempo que entregué a esta tesis pude lograr mi objetivo.

A la UTEQ, y a mis estimados maestros, que a lo largo de mi carrera, me han transmitido sus amplios conocimientos y sus sabios consejos, especialmente al Master. Dennis Aguirre Valverde, quien muy acertadamente dirigió mi tesis.

Petia Arellano Fuentes

(DUBLIN CORE) ESQUEMA DE CODIFICACIÓN			
1	Título / Title	M	Análisis situacional y su incidencia en la gestión financiera para la ferretería “La casa del constructor” en el cantón Buena Fe
2	Creador / Creator	M	Arellano C; Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	Materia/ Subject	M	Administración Financiera, Análisis Situacional, Gestión Financiera.
4	Descripción / Description	M	<p>La presente investigación se realizó en base a la información financiera de la ferretería “La casa del constructor”; La gestión financiera fue determinada por medio de la aplicación de indicadores aplicados a los estados financieros que posee la empresa, balance general, estado de resultados y flujo de caja, correspondientes a los años 2011 y 2012, entre los principales índices están los de: liquidez, administración de activos, rentabilidad y capital de trabajo; además se aplicó un análisis mediante índices de gestión para determinar la eficiencia de la empresa, entre los principales aspectos de gestión que se abarcó están: activos, liquidez, financiamiento, patrimonio, ventas y costos.</p> <p>Para el desarrollo del presente trabajo se utilizaron procedimientos metodológicos de investigación que facilitaron la obtención y posterior comprensión de la información financiera.</p>
5	Editor / Publisher	M	FACEMP; Carrera Ingeniería en Administración Financiera.
6	Colaborador / Contributor	O	Ninguno
7	Fecha / Date	M	16-09-13
8	Tipo / Type	M	Tesis de Grado; Artículo
9	Formato / Format	R	.doc MS Word 97; .pdf.
10	Identificador / Identifier	M	http://biblioteca.uteg.edu.ec
11	Fuente / Source	O	Información Financiera de la ferretería “La casa del constructor” en el cantón Buena Fe.
12	Lenguaje / Language	M	Español
13	Relación/ Relation	O	Ninguno
14	Cobertura / Coverage	O	Estados Financieros de la ferretería “La casa del constructor”.
15	Derechos / Rights	M	Ninguno
16	Audiencia / Audience	O	Tesis de Grado/ Ingeniería en Administración Financiera

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Declaración de autoría y cesión de derechos	v
Certificación del Director de Tesis	vi
Dedicatoria	vii
Agradecimiento	viii
Esquema de codificación	ix
Índice de Contenido	x
Índice de cuadros	xvi
Índice de gráficos	xviii
Índice de anexos	xx
Resumen ejecutivo	xxi
Abstract	xxii
CAPÍTULO I	
1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Introducción	3
1.2 Ubicación y contextualización de la investigación.....	4
1.2.1 Situación actual de la problemática	5
1.2.2 Problema de investigación.....	6
1.2.3 Sistematización	6
1.2.4 Delimitación del problema	7
1.3 Justificación	7

1.4	Objetivos.....	8
1.4.1	Objetivo General	8
1.4.2	Objetivos Específicos	8
1.5	Hipótesis.....	9
1.5.1	Hipótesis General.....	9
1.5.2	Hipótesis Específicas.....	9
1.6	Variables.....	9
1.6.1	Variable dependiente	9
1.6.2	Variable independiente	9

CAPÍTULO II

2.	MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	11
2.1	Fundamentación Conceptual	11
2.1.1	Gestión Financiera	11
2.1.1.1	Objetivo de la gestión financiera	12
2.1.1.2	Funciones de la gestión financiera	12
2.1.2	Finanzas	13
2.1.2.1	Objetivo financiero	14
2.1.2.2	Administración financiera	15
2.1.3	Análisis financiero.....	16
2.1.3.1	Estados financieros.....	16
2.1.3.2	Clasificación de los estados financieros.....	17
2.1.3.3	Estados financieros básicos.....	17

2.1.3.4	Indicadores financieros	19
2.1.4	Análisis Situacional.....	24
2.1.4.1	Análisis del entorno.....	25
2.1.4.2	Análisis FODA.....	25
2.1.4.3	La situación interna.....	26
2.1.4.4	La situación externa.....	26
2.2	Fundamentación teórica.....	27
2.2.1	Análisis situacional	27
2.2.2	Análisis de gestión financiera	29
2.3	Fundamentación Legal	35
2.3.1	Código de comercio	35
2.3.2	Código de trabajo	36
2.3.3	Ley Orgánica del IESS	36
2.3.4	Ley de régimen tributario interno	38
2.3.5	Código tributario	41

CAPÍTULO III

3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	43
3.1	Métodos y técnicas utilizados en la investigación	43
3.1.1	Métodos de investigación	43
3.1.1.1	Método descriptivo.....	43
3.1.1.2	Método inductivo - deductivo	43
3.1.1.3	Método analítico.....	44

3.1.2	Técnicas de investigación.....	44
3.1.2.1	Encuesta	44
3.1.2.2	Entrevista	44
3.2	Tipos de investigación	45
3.2.1	Investigación cuantitativa.....	45
3.2.2	Investigación descriptiva	45
3.3	Diseño de la investigación	45
3.3.1	Bibliográfica	45
3.3.2	De campo	45
3.4	Población y muestra	46
3.4.1	Población	46
3.4.2	Muestra	46

CAPÍTULO IV

4.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	51
4.1	Análisis e interpretación de los resultados	51
4.1.1	Resultados de la encuesta aplicada a clientes	51
4.1.2	Resultados de la encuesta aplicada a proveedores	61
4.1.3	Resultados de la encuesta aplicada a trabajadores	68
4.1.4	Resultados de la entrevista al gerente.....	78
4.2	Discusión de los resultados	82
4.3	Análisis Porter de “La casa del constructor”	84
4.3.1	Nuevos competidores	84

4.3.2	Rivalidad entre competidores	85
4.3.3	Poder de negociación de los proveedores.....	85
4.3.4	Poder de negociación de los compradores.....	86
4.3.5	Productos sustitutos	86
4.4	Análisis FODA de la empresa “La casa del constructor”	87
4.4.1	Fortalezas.....	87
4.4.2	Oportunidades	88
4.4.3	Debilidades.....	89
4.4.4	Amenazas.....	90
4.5	Análisis financiero de la empresa “La casa del constructor”	92
4.5.1	Análisis horizontal de los estados financieros	92
4.5.1.1	Análisis horizontal del Balance General.....	92
4.5.1.2	Análisis horizontal del Estado de Resultados	93
4.5.1.3	Análisis horizontal del Flujo de caja	94
4.5.2	Análisis de los índices financieros	95
4.5.2.1	Índices de liquidez.....	95
4.5.2.2	Administración de activos	96
4.5.2.3	Administración de deuda.....	98
4.5.2.4	Índices de rentabilidad	99
4.5.2.5	Capital de trabajo	101
4.5.3	Análisis de los indicadores de gestión	102
4.5.3.1	Gestión de activos.....	102

4.5.3.2	Gestión de liquidez.....	103
4.5.3.3	Gestión de financiamiento.....	104
4.5.3.4	Gestión de patrimonio.....	105
4.5.3.5	Gestión de ventas.....	105
4.5.3.6	Gestión de costos.....	106
4.5.3.7	Gestión de productividad.....	107
CAPÍTULO V		
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		108
5.1	Conclusiones.....	109
5.2	Recomendaciones.....	110
CAPÍTULO VI		
BIBLIOGRAFÍA.....		111
CAPÍTULO VII		
ANEXOS.....		114

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO	PÁG.
1. Tiempo por el cual ha sido cliente	51
2. Medio por el cual conoció a la empresa	52
3. Frecuencia de compra de los cliente	53
4. Preferencia en la compra	54
5. Créditos otorgados en las compras	55
6. Tiempo del crédito	56
7. Cumplimiento en los pagos de las obligaciones de los cliente	57
8. Grado de satisfacción de productos y servicios	58
9. Inconvenientes con el estado de los productos	59
10. Disponibilidad de productos en stock	60
11. Tiempo por el cual ha sido proveedor	61
12. Créditos que posee la empresa	62
13. Cumplimiento en los pagos de la empresa	63
14. Frecuencia con que adquiere los productos la empresa	64
15. Inconvenientes con el deterioro de la mercadería	65
16. Calificación de la variedad de los productos	66
17. Existencia de mercado para ampliar las ventas	67
18. Tiempo que está laborando en la empresa	68
19. Manejo de registro contable en la empresa	69

20.	Consideraciones sobre las decisiones administrativas	70
21.	Crecimiento de la empresa durante el tiempo que ha laborado allí	71
22.	Afiliación al less	72
23.	Cumplimiento puntual con las obligaciones patronales	73
24.	Proporciona créditos o anticipos a los empleados	74
25.	Distribución de utilidades a los trabajadores	75
26.	Reestructuración en las áreas de trabajo	76
27.	Remodelación en la empresa	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO	PÁG.
1. Tiempo por el cual ha sido cliente	51
2. Medio por el cual conoció a la empresa	52
3. Frecuencia de compra de los cliente	53
4. Preferencia en la compra	54
5. Créditos otorgados en las compras	55
6. Tiempo del crédito	56
7. Cumplimiento en los pagos de las obligaciones de los cliente	57
8. Grado de satisfacción de productos y servicios	58
9. Inconvenientes con el estado de los productos	59
10. Disponibilidad de productos en stock	60
11. Tiempo por el cual ha sido proveedor	61
12. Créditos que posee la empresa	62
13. Cumplimiento en los pagos de la empresa	63
14. Frecuencia con que adquiere los productos la empresa	64
15. Inconvenientes con el deterioro de la mercadería	65
16. Calificación de la variedad de los productos	66
17. Existencia de mercado para ampliar las ventas	67
18. Tiempo que está laborando en la empresa	68
19. Manejo de registro contable en la empresa	69

20.	Consideraciones sobre las decisiones administrativas	70
21.	Crecimiento de la empresa durante el tiempo que ha laborado allí	71
22.	Afiliación al less	72
23.	Cumplimiento puntual con las obligaciones patronales	73
24.	Proporciona créditos o anticipos a los empleados	74
25.	Distribución de utilidades a los trabajadores	75
26.	Reestructuración en las áreas de trabajo	76
27.	Remodelación en la empresa	77

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO	PÁG.
1. Balance General 2011	115
2. Balance General 2012	117
3. Estado de resultados 2011	119
4. Estado de resultados 2012	121
5. Flujo de caja 2011	123
6. Flujo de caja 2012	124
7. Encuesta dirigida a los clientes	125
8. Encuesta dirigida a los proveedores	127
9. Encuesta dirigida a los trabajadores.....	128
10. Entrevista dirigida al propietario.....	129
11. Carta de autorización del propietario de la empresa.....	131

RESUMEN EJECUTIVO

El análisis situacional permite conocer la situación real de una empresa ya que involucra a todas las áreas de la misma, mediante el desarrollo de la presente investigación se abarcó el criterio de clientes, proveedores y trabajadores de la empresa quienes conocen las problemáticas internas y además visualizan las oportunidades que posee.

La gestión financiera fue determinada por medio de la aplicación de indicadores aplicados a los estados financieros que posee la empresa, balance general, estado de resultados y flujo de caja, correspondientes a los años 2011 y 2012, entre los principales índices están los de: liquidez, administración de activos, rentabilidad y capital de trabajo; además se aplicó un análisis mediante índices de gestión para determinar la eficiencia de la empresa, entre los principales aspectos de gestión que se abarcó están: activos, liquidez, financiamiento, patrimonio, ventas y costos.

Al obtener los índices financieros se evidenció una reducción en las ventas durante el 2012, motivo por el cual la mayoría de los resultados comparativos se ven reducidos, a excepción de los gastos, ya que se debió acoger los aumentos salariales dispuestos por el gobierno.

La hipótesis general de la investigación fue comprobada, ya que mediante la aplicación del análisis situacional y de los resultados obtenidos se determinó que la empresa no es eficiente en su gestión financiera, a pesar de poseer una sólida estructura patrimonial y de activos, no se la puede considerar como un negocio atractivo para la inversión, la empresa no considera a los estados financieros como herramienta para las decisiones administrativas y financieras.

ABSTRACT

The situational analysis provides information about the real situation of a company as it involves all areas of the same, through the development of this research covered the criteria of customers, suppliers and company employees who know the internal problems and also viewing the opportunities it holds.

Financial management was determined by the application of indicators applied to the financial statements that owns the company, balance sheet, income statement and cash flow for the years 2011 and 2012, the major indices are those of: liquidity , asset management, profitability and working capital, further analysis was applied by management indices to determine the efficiency of the company, the main management aspects which are covered are: assets, liquidity, financing, property, sales and costs .

By obtaining financial indices showed a reduction in sales during 2012, which is because the most of the comparative results are reduced, except for the cost, as it must accommodate wage increases determined by the government.

The general hypothesis of the research was tested, applying the situational analysis and the results obtained determined that the company is not efficient in its financial management, despite having a solid capital structure and assets, not to be considered as an attractive investment business, the company does not consider the financial statements as a tool for administrative and financial decisions.

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

**“ANÁLISIS SITUACIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA
GESTIÓN FINANCIERA PARA LA FERRETERÍA LA
CASA DEL CONSTRUCTOR EN EL CANTÓN BUENA
FE”**

1. MARCO CONTEXUAL DE LA INVESTIGACION

1.1 INTRODUCCIÓN

El análisis situacional permite determinar la situación real de una empresa, considerando cada uno de los aspectos que influyen directa e indirectamente sobre la misma, además de los análisis cualitativos una herramienta de gran importancia para este análisis corresponde a la gestión financiera la cual consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa y representar sus resultados mediante índices financieros, y mediante su análisis implementar las estrategias correspondientes para dinamizar la economía de la empresa.

La Empresa La Casa del Constructor está ubicada en el Cantón Buena Fe, su propietario el señor Silvio Renato Malesani Scacco de nacionalidad Italiana decidió emprender este negocio cuya actividad comercial es la venta de materiales para la construcción, iniciando sus actividades el 1 de Octubre del 2008.

La Casa del Constructor ha incrementado su portafolio de productos y su cartera de clientes debido a la demanda existente de la zona, los productos que más se comercializan son: materiales de construcción, herramientas eléctricas, equipos para los sectores metalmecánico, agrícola e industrial, además se ha implementado la línea de cerámicos, madera y productos de ferretería.

Actualmente la empresa La Casa del Constructor no cuenta con información Financiera necesaria que le permita reportar su situación económica.

Una vez realizado el análisis financiero y obtenido los resultados del mismo se determinarán las condiciones reales de la empresa La Casa del Constructor, así como; su deficiencia y limitaciones en la gestión financiera, detectando la

realidad que mantiene la empresa y los limitantes que no le permiten alcanzar los objetivos planteados.

En este proyecto investigativo se seguirá los siguientes lineamientos:

Capítulo I: En este capítulo se describirá el Marco Conceptual de la investigación donde se detalla la problematización, justificación, objetivos e hipótesis del proyecto, los cuales son componentes fundamentales para el desarrollo del mismo.

Capítulo II: En este capítulo el Marco Teórico se sustentará de varias fuentes de información especialmente en temas de Gestión Financiera y análisis situacional.

Capítulo III: Aquí se trata sobre el Marco Metodológico, donde se define el tipo de técnicas de investigación que se desarrollaron, siendo estas descriptiva y explicativa.

Capítulo IV: En este capítulo encontraremos el análisis, interpretación y discusión de resultados de manera representativa.

Capítulo V: Contiene las conclusiones y recomendaciones que se han generado desde los resultados para dar cumplimiento a los objetivos planteados en la presente investigación.

1.2 UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Considerando que el Ecuador presenta grandes perspectivas de desarrollo en todos sus sectores económicos principalmente en la provincia de los Ríos en las áreas de la agricultura, comercio e industria se han creado nuevas empresas para participar en el mercado local, regional y nacional, estas organizaciones para ser competitivas deben disponer de una estructura

definida y una gestión financiera adecuada lo cual facilitará desarrollarse positivamente en dicho mercado.

Del desarrollo y la rentabilidad de la actividad comercial nace la necesidad de mejorar los procesos administrativos, controlando la gestión económica y financiera que realiza cada empresa. Entre las empresas comerciales que existen en el Cantón Buena Fe se encuentra la Ferretería La Casa del Constructor, la misma que inició sus actividades en Octubre del 2008.

A sus inicios, la Casa del Constructor no contaba con una infraestructura adecuada para el buen funcionamiento de la empresa, con el paso del tiempo fue incrementando su portafolio de productos para satisfacer la demanda de la zona, los productos que más se comercializan son: herramientas eléctricas, materiales de la construcción, equipos para los sectores metalmecánico, agrícola, e industrial, además se ha implementado la línea de cerámicos, madera y productos de ferretería.

Actualmente las empresas no pueden mantener un manejo empírico de la información financiera o estructurada sólo para dar cumplimiento a la normativa legal, debe ser utilizada para la toma de decisiones administrativas e implementación de estrategias que permitan alcanzar los objetivos y metas propuestas.

1.2.1 Situación actual de la problemática

La Casa del Constructor desde sus inicios no disponía de un control en el manejo de la información administrativa y financiera generada de sus actividades diarias, ocasionando deficiencia en sus costos, gastos, exceso de inventarios, variación en su capital de trabajo, contracción de sus ventas e incumplimiento con los proveedores e impuestos.

No ha existido una toma de decisiones oportuna, disminuyendo el fortalecimiento en su actividad económica y administrativa, reduciendo sus proyecciones de crecimiento y expansión a otras zonas.

Otro de los inconvenientes que atraviesa la empresa es la situación tributaria, no existe una adecuada planificación y control en los compromisos tributarios con las instituciones del Estado Ecuatoriano, ocasionando multas y sanciones innecesarias y que pueden evitarse oportunamente.

Todas estas deficiencias muestran claramente la situación económica y administrativa de la empresa La Casa del Constructor, afectada por la disminución de sus activos y el aumento del pasivo.

1.2.2 Problema de Investigación

¿De qué manera incide en la empresa La Casa del Constructor la deficiencia en la gestión administrativa y financiera?

1.2.3 Sistematización

¿Cuál es la información administrativa y financiera que dispone la empresa La Casa del Constructor para una correcta toma de decisiones y mejora de sus áreas?

¿Cómo se ve afectada la empresa La Casa del Constructor por la falta de control en sus costos y gastos?

¿Cómo incide en la empresa La Casa del Constructor al no disponer de información de sus compras y ventas?

¿Cómo afecta a la empresa La Casa del Constructor la falta de información financiera para cumplir con sus obligaciones con el estado?

1.2.4 Delimitación del Problema

Delimitación Espacial: El trabajo se desarrolló en la empresa “La Casa del Constructor” en el cantón Buena Fe provincia de los Ríos, con la respectiva aprobación de su propietario.

Delimitación Temporal: La investigación se realizó basada en la información financiera de los años 2011- 2012.

Delimitación Teórica: El propósito principal de esta investigación es conocer la situación actual de la empresa La Casa del Constructor tanto administrativa como económica, para ello se basa en información histórica y actual.

1.3 Justificación

El constante impulso que el Gobierno Central lleva a cabo en la obra pública, el crecimiento de la industria en el sector privado especialmente en la construcción y metalúrgica está generando nuevas oportunidades en el mercado comercial.

Actualmente el Gobierno central impulsa una obra muy importante en la ciudad de Quevedo, como es, el paso lateral (by pass), esto genera mayores plazas de empleo en la zona y de igual forma mayor consumo de los productos que ofrece la Casa del Constructor al mercado local y zonal.

Para poder participar en dicho mercado la empresa La Casa del Constructor necesita reestructurar sus políticas y realizar cambios estratégicos en las áreas administrativa y financiera.

Una de las fortalezas que cuenta La Casa del Constructor es su infraestructura, dispone de un local amplio y cómodo con ubicación estratégica, permitiendo responder al mercado local de manera oportuna.

Por tanto la aplicación de control en las áreas administrativa y financiera será un pilar indispensable para el desarrollo ordenado de la empresa el cual se verá reflejado en su rentabilidad y participación en el mercado.

El correcto manejo de la información financiera dentro de la empresa permitirá conocer la situación actual de la misma y disponer de información relevante que permita planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de la organización para poder tomar decisiones oportunas logrando optimizar sus recursos y ser más competitivos.

La presente investigación beneficia directamente al propietario de la empresa, ya que le permitirá llevar un mejor control financiero y le permitirá conocer la realidad de su empresa y partir de allí tomar decisiones administrativas, además a los empleados y proveedores de la empresa ya que su estabilidad y crecimiento económico también tiene un impacto directo sobre ellos, e indirectamente beneficia a la comunidad de Buena Fe, ya que le permitirá tener una empresa que satisfaga sus necesidades y sea considerada como una empresa que dinamice la economía del cantón.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Analizar la situación actual y la incidencia de la gestión administrativa y financiera en la empresa la Casa del Constructor.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente el análisis situacional y la gestión financiera de una empresa.
- Describir la situación actual de la empresa “La Casa del Constructor”

- Evaluar la gestión administrativa y financiera que dispone la empresa La Casa del Constructor.
- Examinar los costos y gastos que se generan en la empresa La Casa del Constructor.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis General

El análisis de la situación actual de la empresa La Casa del Constructor determinaría la eficiencia de la gestión financiera.

1.5.2 Hipótesis Específicas

- El conocimiento de la situación actual de la empresa ayudaría a mejorar la gestión financiera.
- El análisis de los estados financieros permitirían conocer la rentabilidad de la empresa la Casa del Constructor.
- El análisis de los costos y gastos que se generan en la empresa nos ayudaría a determinar su solvencia económica.

1.6 VARIABLES

1.6.1 Variable independiente

- Análisis situacional

1.6.2 Variable dependiente

- Eficiencia en la gestión financiera

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.1.1. Gestión Financiera

"La gestión financiera, sin duda tiene una activa participación en las decisiones que apoyan la minimización de costos, a saber: controles escritos de calidad, programación de pedidos o despachos, eficiencia administrativa, alta utilización de los recursos, productividad elevada y coordinación adecuada de las actividades administrativas. Asimismo, la conducción financiera estará presente en las decisiones relacionadas con la diferenciación o búsqueda de mecanismos previsto para propiciar la conquista y la fidelización de la clientela, al juzgarse que la diferenciación puede estarse mediante la atención oportuna, la imagen de marca, la rapidez del servicio proporcionado, el criterio de exclusividad asignado a los productos comercializados o a la tendencia de materia primas o procesos industriales"¹

"La gestión de una organización y sobre todo la efectividad y eficiencia que se pretende alcanzar, depende en alto grado de la calidad de su administración por lo que una gestión gerencial exitosa es un factor determinante en el progreso de la empresa; de allí que el trabajo de los administradores contribuye a obtener el máximo desempeño de su personal, y guían a la empresa a los destinos más exitosos; por el contrario una gestión administrativa deficiente conllevan al desperdicio de talentos y recursos, lo que conduciría al cierre de la empresa.

El término administrativo implica planificar, organizar, dirigir, controlar, evaluar, tomar decisiones y aplicar un buen estilo de liderazgo para que la empresa alcance la misión para la cual fue creada. Cada una de estas funciones es la

¹ Ortiz Gómez Alberto -2005. *Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico. Segunda edición.* Editorial McGraw-Hill.2005 Pág 3

base para que los miembros de una organización lleven a feliz término el trabajo de una empresa"²

2.1.1.1 Objetivo de la gestión financiera

"La gestión financiera debe cimentarse en decisiones que contribuyan a la sincronización perfecta de los flujos monetarios, en forma tal que la integración de los recursos y las disponibilidades iniciales de efectivo permita el cumplimiento oportunos de los compromisos de deuda, como requisito que favorece el mantenimiento de buenas relaciones laborales, comerciales, y financieras. Además la gestión debe propender por el uso eficiente de los recursos, para evitar las situaciones de la saturación o la ausencia de los mismos, toda vez que por ambos caminos se coartan las metas de responsabilidad"³

La gestión financiera en cualquier organización, comprende los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de una entidad. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

2.1.1.2 Funciones de la Gestión Financiera

"La determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa.

² Chiavenato Idalberto; "Introducción a la Teoría General de la Administración", Séptima Edición, de, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 10.

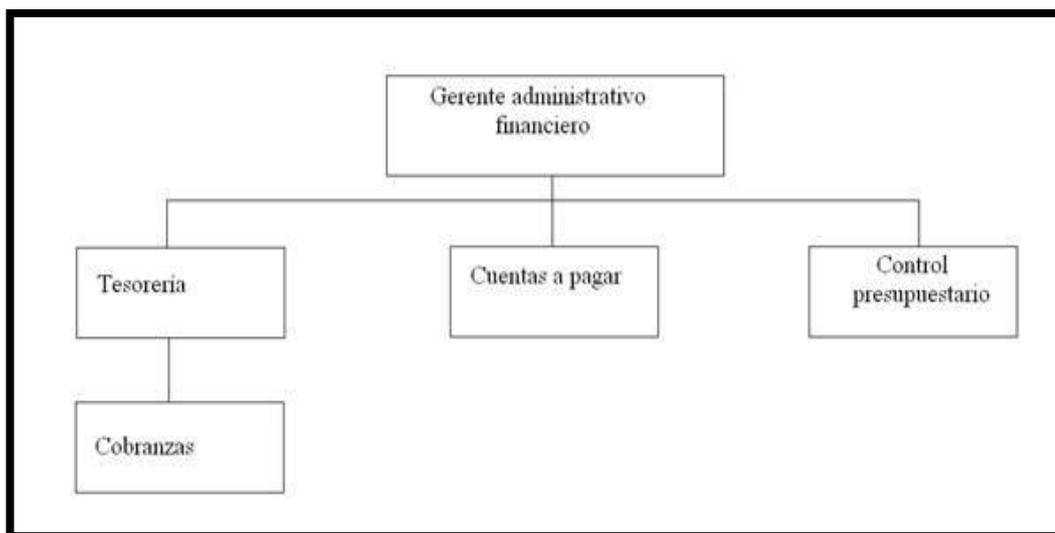
³ Alberto Ortiz Gómez-2005. Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico. Segunda edición. Editorial McGraw-Hill pg 3

La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.

La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.

El análisis financiero: incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa.

El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.⁴



2.1.2 FINANZAS

"El concepto de finanzas se define por el conjunto de actividades que incluye procesos, técnicas y criterios a ser utilizados, con la finalidad de que una unidad económica como personas, empresa o estado, optimice tanto la

⁴ Alberto Ortiz Gómez-2005. *Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico. Segunda edición. Editorial McGraw-Hill.2005 Pag 28*

forma de obtener recursos financieros como el uso de los mismos durante el desarrollo de sus negocios o actividad productiva empresarial.

Las finanzas son la planeación de los recursos económicos, para que su aplicación sea de la forma más óptima posible, además de investigar sobre las fuentes de financiamiento para la captación de los mismos cuando la empresa tenga necesidades, busca la reducción de incertidumbre de la inversión, todo esto con la finalidad de obtener las máximas utilidades por acción o la rentabilidad de la empresa. Por ello el concepto de finanzas debe englobar a las empresas y a la actividad productiva que éstas brindan en el mercado nacional e internacional, es decir los resultados de desarrollo"⁵

"Las finanzas se pueden definir como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Virtualmente todos los individuos y organizaciones ganan u obtienen dinero y lo gastan o lo invierten. Las finanzas están relacionadas con el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos implicados en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos"⁶

Las finanzas que estudian el movimiento del dinero entre las personas, las empresas o el Estado. También estudia la obtención y la administración del dinero que ellos realizan para lograr sus respectivos objetivos, tomando en cuenta todos los riesgos que ello implica.

2.1.2.1 Objetivo financiero

"Todo esfuerzo desarrollado por la gestión financiera debe tender hacia un fin: maximizar el valor de la empresa. Ese fin corresponde, por lo general al propósito de los accionistas, inversionistas o dueños, de incrementar su propia riqueza, es decir su inversión"⁷

⁵ <http://www.forex.mx/concepto-de-finanzas/> 14 02 13 15h19pm

⁶ Lawrence j. GITMAN Principios de Administración financiera décima primera edición Pearson educación, México 2007 paginas 688

⁷ Ortiz Anaya Héctor. *Análisis Financiero aplicado* décima edición. Pág. 27

El objetivo financiero siempre será maximizar la riqueza de los empresarios ya que de esta forma pueden fomentar el empleo.

El objetivo financiero es lograr rendimientos a mediano y largo plazo de forma consistente, para lo cual se debe adoptar una actitud sistémica que en primer lugar implica que las decisiones en otras áreas de la empresa inciden en los resultados financieros y por otro lado planificar y presupuestar para la obtención de un financiamiento armonioso de la organización.

En segundo lugar se debe adoptar una metodología de mejora continua, para lo cual es necesario poseer sistemas de control e información que permitan monitorear permanentemente los diversos ratios de la empresa.⁸

2.1.2.2 Administración financiera

"La administración se ocupa de la adquisición y el financiamiento y de administración de bienes con una meta global en mente. Así la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisión de inversión financiamientos y administración de bienes"⁹

"La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de:

1. La Inversión
2. El Financiamiento
3. La Administración de los Activos

⁸ Marcial Córdoba Padilla – 2007. Gerencia Financiera Empresarial. Editorial. Eco-Ediciones.

⁹ Van home c. James Wachowicz, Jr John m. 2010

2.1.3 Análisis financiero

"El análisis financiero es la recopilación, interpretación comprobación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores o estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para estudiar las relaciones existentes entre los diferentes grupos de cuentas y evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa.

El análisis financiero permite a la gerencia medir el proceso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados; además informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad, y su fortaleza o debilidad financiera, lo que facilita el análisis de la situación económica de la empresa en toma de decisiones"¹⁰

2.1.3.1 Estados financieros

"Al terminar el ejercicio fiscal de una empresa (cada año) esta debe preparar Los Estados Financieros, con el fin de conocer y evaluar la situación financiera y conocer los resultados económicos obtenidos en la empresa a lo largo de dicho período.

Todos los documentos recogidos tienen que caracterizarse por ser fiables y útiles, teniendo que reflejar realmente lo que está sucediendo en la empresa.

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

¹⁰ Marcial Córdoba Padilla – 2007. Gerencia Financiera Empresarial. Editorial. Eco-Ediciones.

determinado en el cual están reflejados el movimiento económico de una empresa.

2.1.3.2 Clasificación de los estados financieros

Los estados financieros son documentos de importancia que recopilan información sobre la salud económica de la empresa, cuyo objetivo es dar una visión general de la misma.

Se incluyen dentro de los estados financieros: el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias y el estado de flujos de efectivo. Los estados financieros pueden ser básicos o complementarios.

2.1.3.3 Estados financieros básicos

Los estados financieros básicos son el balance general y el estado de pérdidas y ganancias.

- **Balance General**

"Es un informe contable que presenta la situación financiera de la empresa con indicación de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valorada y elaborada de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados. También se le conoce como estado de situación financiera, estado de inversiones, estado de recursos y obligaciones estado de activo pasivo y capital.

El balance general es estático, porque muestra la situación de la empresa en un momento dado es una fotografía instantánea, de acuerdo con el plan único de cuentas"¹¹

¹¹ *Marcial Córdoba Padilla (Gerencia Financiera Empresarial Ecoe Ediciones) Pág. 69*

- **Estado de pérdidas y ganancias**

"Muestra los ingresos y egresos así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un periodo de tiempo determinado. También se le conoce como estado de resultados, estado de rentas y gastos, estado de ingresos y egresos, estado de utilidades.

Es un estado dinámico que refleja actividad, es acumulativo, ya que resume las operaciones de la compañía desde el inicio hasta la finalización del periodo"¹²

- **Estados financieros complementarios**

"Se utilizan para dar informes en las asambleas generales y para el control interno de la empresa, deduciéndose a los estados financieros principales y entre estos se tiene"¹³

- **Estado de flujo de fondo**

"Resulta de la comparación del balance general en dos fechas determinadas, mostrando donde obtuvo la empresa, los recursos financieros y que destino les dio, también se conoce como estado de fuentes y usos, estado de origen y aplicación de fondos, estados de cambios y la orientación financiera.

- **Estado de flujo de caja**

Establece las entradas y salidas de efectivo que ha tenido o puede tener una compañía, también se conoce como estado de flujo de efectivo, estado de ingresos y egresos de efectivo, estado de fuentes y usos de efectivo, presupuesto de efectivo y presupuesto de caja" ¹⁴

¹² Marcial Córdoba Padilla (Gerencia Financiera Empresarial Ecoe Ediciones) Pág. 71

¹³ Marcial Córdoba Padilla Gerencia Financiera Empresarial Ecoe Ediciones) Pág. 72

¹⁴ Marcial Córdoba Padilla (Gerencia Financiera Empresarial Ecoe Ediciones) Pág. 72

2.1.3.4 Indicadores Financieros

"Miden la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones (deudas) a corto plazo (menor a un año) y para atender con normalidad sus operaciones. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presente la empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir en efectivo sus activos corrientes. Los índices más utilizados para este tipo de análisis son:

Índices de Liquidez

- **Índice de Solvencia o Razón Corriente**

Mide las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para pagar sus compromisos o deudas también a corto plazo.

$$\text{Índice de solvencia} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Índice de Liquidez**

Mide la disponibilidad de la empresa, a corto plazo (menos los inventarios) para cubrir sus deudas a corto plazo.

$$\text{Índice de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Índices de Administración de activos

- **Índice de Rotación de Inventarios**

Señala el número de veces que el inventario de productos terminados o mercaderías se ha renovado como resultado de las ventas efectuadas en un periodo determinado.

$$\text{Índice de Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$$

- **Días de ventas pendientes de cobro**

Señala los días pendientes de cobranza, ayuda a realizar los análisis de cuentas por cobrar y la calidad de las cuentas.

$$\text{Días de ventas pendientes de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales a crédito} / 360}$$

- **Rotación de activos fijos**

La rotación de activos fijos es uno de los indicadores financieros que le dicen a la empresa que tan eficiente está siendo con la administración y gestión de sus activos.

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos netos}}$$

- **Rotación de activos totales**

La rotación de activos fijos es el índice que establece la relación existente entre las ventas y los activos totales.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

Administración de deuda

- **Apalancamiento Financiero**

El apalancamiento financiero hace referencia a la inversión procedente del endeudamiento, que repercute en los costes fijos de la empresa. Esta deuda genera un coste financiero, pero si la inversión genera un ingreso mayor a los intereses a pagar, el excedente pasa a aumentar el beneficio de la empresa. El incremento del apalancamiento también aumenta los riesgos de la operación, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Permanencia de Cuentas por Cobrar**

Señala el número de días que la empresa se demora, en promedio, para recuperar las ventas a crédito, permite evaluar la eficiencia de la gestión comercial y de cartera (cobros).

$$\text{Permanencia de Cuentas por Cobrar} = \frac{360 \text{ (Días)}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Índices de rentabilidad

- **Margen de utilidad neta**

Señala la ganancia que se obtiene en las ventas, considerando la utilidad neta y las ventas.

$$\text{Margen de utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

- **Rendimiento de los activos totales**

Señala la proporción entre la utilidad neta después de impuestos dividida entre el total de activos, muestra la capacidad de los activos para generar ganancias.

$$\text{Rendimiento de activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

- **Rendimiento del capital**

Señala la relación existente entre la utilidad neta y el capital invertido, determina la rentabilidad de todos los capitales invertidos en una empresa.

$$\text{Rendimiento del capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital}}$$

- **Rentabilidad sobre patrimonio**

Señala la relación existente entre la utilidad neta y el patrimonio, determina la rentabilidad del patrimonio que mantiene una empresa.

$$\text{Rendimiento sobre patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Multiplicador del apalancamiento financiero**

Señala la posibilidad que tiene la empresa de financiar inversiones sin necesidad de contar con sus recursos propios.

$$\text{Multiplicador del apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Análisis Dupont**

Este índice considera, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas y la rotación de activos totales, en cuanto indica lo eficiente que ha sido la empresa en el uso de los activos para generar ventas.

Dupont = **ROS x ROTA x MAF** (Margen de utilidad neta x Rotación de activos fijo x Multiplicador de apalancamiento financiero)

Índices de capital de trabajo

- **Capital de Trabajo**

Indica la cantidad de recursos que dispone la empresa para realizar sus operaciones, después de satisfacer sus obligaciones o deudas a corto plazo.

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

- **Inventarios a Capital de Trabajo**

Indica el porcentaje de los inventarios sobre el capital de trabajo; si es demasiado alto demuestra una excesiva inversión en la formación de los inventarios de la empresa. ¹⁵

$$\text{Inventarios a Capital de Trabajo} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

2.1.4 Análisis Situacional

"El estudio del entorno en el cual se desenvuelve una organización, es de vital importancia tanto para su crecimiento como su declive; debido a que en el ambiente existen ciertas variables o factores que pueden alterar el desarrollo de sus actividades, es por eso que la organización requiere de una evaluación de tales factores para determinar aquellos que pueden ser influenciados y así conseguir que estos jueguen a favor de la empresa; y a su vez determinar aquellos que no pueden ser controlados por la organización, pero que le ayudarán a tomar decisiones que le permitan protegerse ante cambios bruscos que se puedan suscitar durante la marcha de la empresa; en el caso de la FERRETERIA LA CASA DEL CONSTRUCTOR, es necesario un análisis periódico sobre tales factores, ya que parte del éxito de una empresa radica en mantenerse informada sobre todos los cambios o alteraciones que sufre el ambiente de trabajo, para que la organización pueda desarrollar sus actividades conforme avanza la industria en la que se desenvuelve la institución y así obtener ventajas competitivas que sin duda alguna la llevarán a la excelencia"¹⁶

De acuerdo a lo expuesto el análisis situacional nos ayuda a realizar un examen la empresa con el fin de conocer sus necesidades en cuanto a la falta

¹⁵ BRAVO Valdivieso Mercedes, *Contabilidad General*, Indicadores Financieros, Cuarta Edición, Pág. 323 a 325, Quito Ecuador.

¹⁶ <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2472/2/T-ESPE-018193-3.pdf> 30-06-13 23h28pm

o deficiencia en la gestión administrativa y económica para conocer su situación es necesario realizar una autoevaluación a los integrantes de la empresa y hacer la relación en medio la cual se desenvuelve, y relacionar tanto los factores internos como externos.

Luego de realizar un examen dar valor a cada una de las respuestas y finalmente encontrar las soluciones que serán de apoyo a cualquier entidad ya sea esta del sector público o privado.

2.1.4.1 Análisis del entorno

Es muy claro que las situaciones externas a la empresa sean estas económicas, sociales, políticas, tecnológicas y éticas de un país se encuentran muy relacionadas a sus avances o retrocesos, ya que éstas pueden afectar positiva o negativamente en el desarrollo de nuestra empresa por lo que es muy conveniente realizar un análisis de cada uno de estos componentes.

2.1.4.2 Análisis FODA

"La matriz FODA (también conocida como matriz DOFA o análisis SWOT en inglés), es una herramienta utilizada para la formulación y evaluación de estrategia. Generalmente es utilizada para empresas, pero igualmente puede aplicarse a personas, países, etc.

Su nombre proviene de las siglas: debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

Fortalezas y debilidades son factores internos a la empresa, que crean o destruyen valor, incluyen los recursos, activos, habilidades, etc.

Oportunidades y amenazas son factores externos, y como tales están fuera del control de la empresa. Se incluyen en estos la competencia, la demografía, economía, política, factores sociales, legales o culturales".¹⁷

Es una herramienta utilizada para formulación y evaluación de estrategias. Se utiliza para las empresas, pero igualmente puede aplicarse a personas, países, ya que analizamos las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de una empresa un país o una persona. Su principal objetivo es determinar las ventajas competitivas de la empresa bajo análisis para luego proponer la estrategia genérica a emplear por la misma que más le convenga en función de sus características propias y de las del mercado en que se mueve.

2.1.4.3 La situación interna

"Está constituida por factores o elementos que forman parte de la misma organización. En tanto la SITUACIÓN INTERNA, se refiere a los elementos o factores que están dentro de la organización; y que se interrelacionan con ella y la afectan ya sea de manera positiva o negativa.

En este punto es importante recordar la teoría de sistemas, que surge gracias al trabajo desarrollado por Bertalanffy entre 1950 y 1968. En ella se sugería que toda organización actuaba como un sistema y de acuerdo con su definición un sistema se entendía como: "Conjunto de elementos interdependientes e interactuantes, grupo de unidades combinadas que forman un todo organizado. Y entonces tienen sentido de unidad.

2.1.4.4 La situación externa

"Referida al análisis de la situación externa o ambiente que rodea a la organización y que le afecta. En este caso también se debe considerar dos elementos principales: las oportunidades y las amenazas"¹⁸

¹⁷ Martínez, D. Y Milla, a. La elaboración del Plan Estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral. Ediciones Díaz de Santos. 2005 España. 384 p.

2.2 FUNDAMENTACION TEÓRICA

2.2.1 Análisis situacional

El análisis situacional se basará en la teoría de Michael E. Porter quien manifiesta que existen cinco fuerzas que influyen en la rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. Por tanto, la empresa debe realizar un análisis situacional evaluando sus objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen la competencia industrial, las cuales se describen a continuación:

1.- Amenaza de entrada de nuevos competidores: El mercado o el segmento no es atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

2.- Rivalidad entre los competidores: para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentado guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

3.- Poder de negociación de los proveedores: Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido (con el agravante de si los insumos que suministran no tienen sustitutos o son escasos y de alto costo). Tampoco si el proveedor decide estratégicamente integrarse hacia adelante y, por ejemplo, adquiere los canales de distribución o lugares donde se distribuye un producto.

¹⁸ <http://www.monografias.com/trabajos75/foda-cuadro-situacional-empresa-organizacion/foda-cuadro-situacional-empresa-organizacion2.shtml#lasituacia> 29-06-13 21h44pm

4.- Poder de negociación de los compradores: Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene muchos sustitutos, no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que se puedan hacer sustituciones por igual o a un costo menor. Las crecientes exigencias de grandes compradores están enfocadas en la reducción de precios, mayor calidad y mejor servicio, por lo tanto, una corporación verá afectados sus márgenes de utilidad. La situación empeoraría si los compradores deciden integrarse hacia atrás y, por ejemplo, adquieren a sus proveedores o producen sus propios insumos.

5.- Amenaza de ingreso de productos sustitutos: Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales, se encuentran en un estado más avanzado tecnológicamente, o pueden penetrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

Una vez planteados los objetivos y estrategias, el modelo requiere ser consolidado. Esto se hace construyendo barreras de entrada alrededor de alguna fortaleza de la corporación. Por efecto de estos mecanismos de protección se pueden obtener beneficios que se reinvertirían en investigación y desarrollo, con el objeto de mejorar los precios de sus productos frente al de sus competidores, o para invertir en otros negocios.

Porter identificó seis barreras de entrada que podían usarse para crearle a una corporación una ventaja competitiva:

1.- Economías de Escala: consiste en reducir costos al aumentar la producción, también abarca extender el rubro de las actividades de la organización, ampliando la gama de sus productos a modo de crecer en forma horizontal.

2.- Diferenciación del Producto: La corporación diferencia y posiciona fuertemente su producto, creando dificultades a sus rivales para entrar, haciéndoles realizar cuantiosas inversiones para reposicionar a la corporación.

3.- Inversiones de Capital: Fuertes recursos financieros garantizan a la organización una mejor posición competitiva frente a competidores más pequeños.

4.- Desventaja en Costos independientemente de la Escala: Las empresas establecidas en el mercado tienen ventajas en costos que no pueden ser emuladas por competidores potenciales independientemente, sea cual fuese su tamaño y sus economías de escala.

5.- Acceso a los Canales de Distribución: En la medida que los canales de distribución para un producto estén bien atendidos por las firmas establecidas, los nuevos competidores deben hacer mayores esfuerzos para colocar sus productos, sacrificando sus precios y dejando mayor márgenes de utilidad para el canal.

6.- Política Gubernamental: pueden limitar o impedir la entrada de nuevos competidores con requisitos y normas legales, exigiendo mayor inversión en capitales o uso de sofisticadas tecnologías para la explotación de recursos y posicionar sus productos, alertando también la llegada de nuevos contrincantes.

2.2.2 Análisis de gestión financiera para determinar un diagnóstico financiero

Para Estupiñan Orlando (2010). El análisis o diagnóstico financiero es una herramienta que facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización así como realizar comparaciones con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros.

Para aplicar el análisis vertical, horizontal e indicadores financieros en forma estructural integrada e identificar su eficiencia, eficacia y efectividad de una empresa, se presentan por medio de un análisis de gestión basadas en los diferentes sistemas de organización de un ente económico mediante la organización metodológica de varias variables homogéneas dentro de cada grupo, con el propósito de investigar y concluir, si las decisiones tomadas por los administradores han sido acertadas, si las políticas y objetivos se lograron y así conocer las verdaderas causas de la situación económica en el manejo de los recursos, así como la evolución de su desarrollo, a través del tiempo dentro de la misma empresa o comparación con sectores económicos similares.

Lo anterior ayudará a un asesor o consultor o empleados directos especialistas a identificar debilidades y fortalezas de gestión financieras para identificar un adecuado diagnóstico financiero, y así profundizar y analizar las situaciones encontradas con base en su experiencia profesional, para presentar una serie de recomendaciones fundamentales de orientación técnica administrativa, financiera, operativa y de apoyo logístico.

Dentro de los aspectos más resaltantes de investigación establecidos a estados financieros de dos o más años, su administración o gestión administrativa, financiera y operativa, está organizada por el profesor Contador Público Ángel María Fierro Martínez en su libro Diagnóstico Empresarial, así:

1. Gestión de activos
2. Gestión de liquidez
3. Gestión de financiamiento
4. Gestión de patrimonio
5. Gestión de ventas
6. Gestión de costo

Gestión de productividad

Gestión de activos: sirve para investigar las causas financieras de su crecimiento o decremento, las cuales pueden ser por endeudamiento externo con costo o sin costo o por apoyo de sus socios o dueños mediante la capitalización y/o generación de utilidades o excedentes y en especial para identificar si las políticas de crecimiento de los activos están de acuerdo con su planeación estratégica de corto plazo.

Dentro de la gestión de activos se encuentran los siguientes indicadores de crecimiento:

- Crecimiento en activos - productivos
- Crecimiento en pasivos
- Crecimiento en patrimonio
- Crecimiento en utilidades netas
- Crecimiento en ventas
- Rentabilidad general de activos
- Rentabilidad del patrimonio

Gestión de liquidez: una buena gestión de liquidez es aquella generada por la operación principal, es decir por el crecimiento de sus inventarios, cartera, cobranzas, ventas y sus períodos de cobro y pagos, como la de existencias de inventario. A veces aparece buena liquidez por endeudamiento externo, el cual afecta sustancialmente los resultados por lo oneroso de sus intereses o por capitalización de sus dueños, cuya última alternativa es conveniente siempre y cuando sea combinada con la generación de recursos exclusivamente operativos que demuestren continuidad de la empresa y no incertidumbres de adecuado desarrollo.

Dentro de la gestión de liquidez se encuentran los siguientes indicadores:

De crecimiento:

- Crecimiento de los inventarios
- Crecimiento de la cartera
- Crecimiento de los proveedores
- Crecimiento en las ventas

De rotación:

- Periodo de existencias
- Periodo de cobro de cartera
- Periodo de pago de proveedores
- Ciclo de efectivo

Gestión de financiamiento: Las decisiones de recibir financiamiento externos siempre deben obedecer al lograr expansión del negocio que garantice ventas o prestación de servicios seguros, ya que cuando se hace solamente para capital de trabajo puede llevar a disminuciones sustanciales de utilidades y hasta pérdidas previstas por abusar de este medio.

Dentro de la gestión de financiamiento se encuentran los siguientes indicadores complementarios:

- Endeudamiento total
- Costo del endeudamiento

Gestión de patrimonio: la obtención de recursos, por necesidad de ampliación o de financiamiento, es el apoyo directo capitalizable de sus socios o accionistas, no obstante se debe ser justo a esas inversiones, retribuyéndolos por gestión operativa real, mediante la obtención de utilidades razonables, para

entregar dividendos o participaciones que compensen el esfuerzo de sus dueños hacia la empresa.

Dentro de la gestión de patrimonio se encuentran los siguientes indicadores complementarios:

- Rentabilidad del patrimonio
- Crecimiento de patrimonio
- Crecimiento de activos
- Crecimiento de utilidades
- Rentabilidad de activos

Gestión de ventas: es el incremento real de realización de productos o servicios en unidades y no por aumentos de precios por indexación que signifiquen adecuada participación en el mercado, crecimiento en nuevos productos, nuevos clientes y control de la deserción de clientes antiguos.

Dentro de la gestión de ventas se encuentran los siguientes indicadores de crecimiento:

- Crecimiento en ventas
- Efecto de la inflación en los precios
- Crecimiento real de la actividad
- Crecimiento en utilidades
- Participación en el mercado
- Crecimiento en nuevos productos
- Deserción de clientes

Gestión de costo: la indexación de los costos es un factor determinante que los eleva sin contemplación alguna, por tanto debe estar controlándose permanentemente esos incrementos, así como la tecnología utilizada, sus activos fijos, sus procedimientos y la diferenciación del producto en el mercado para poder competir de manera de adecuada.

Dentro de la gestión en costos se encuentran los siguientes indicadores de crecimiento:

- Crecimiento en costos
- Crecimiento en ventas
- Crecimiento en los activos

Además es necesario considerar el crecimiento de gastos como elemento de análisis fundamental para identificar la gestión de costos:

- Crecimiento general de gastos
- Crecimiento de gastos de administración
- Crecimiento de gastos de ventas
- Crecimiento de gastos financieros
- Crecimiento de otros gastos

Gestión de productividad: son factores primordiales para identificar productividad, los indicadores financieros de rentabilidad, los cuales deben ser combinados con los de eficiencia y eficacia administrativas, operativas y financieras.

Dentro de la gestión de productividad se encuentran los siguientes indicadores de crecimiento:

- Rentabilidad de patrimonio
- Eficiencia

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

En nuestro medio, las empresas se encuentran regulada legal y fiscalmente por leyes, que son expuestas por el poder ejecutivo y legislativo, las cuales entre otras son:

1. Código de Comercio.
2. Código de Trabajo.
3. Ley Orgánica del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
4. Ley del régimen tributario interno.

2.3.1. Código de Comercio



El código de comercio contiene las normativas que rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Art. 2.- Se consideran comerciantes a las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, domiciliadas en el Ecuador, que intervengan que intervengan en el comercio de muebles e inmuebles, que realicen servicios relacionados con actividades comerciales , y que, teniendo capacidad para contratar, hagan del comercio su profesión habitual y que actúen con un capital en giro propio y ajeno.

Art. 39.- La contabilidad del comerciante por mayor debe llevarse en no menos de cuatro libros, encuadernados, forrados y foliados que son: Diario, mayor, de inventarios y de caja.

Art. 201.- El comprador tiene derecho a exigir del vendedor que le entregue una factura de las mercaderías vendidas, y que ponga al pie de ella el recibo del precio total o de la parte que se le hubiera entregado.

2.3.2 Código de Trabajo.

Art. 1.- Ámbito de este Código.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo.

Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren.

Art. 2.- Obligatoriedad del trabajo.- El trabajo es un derecho y un deber social. El trabajo es obligatorio, en la forma y con las limitaciones prescritas en la Constitución y las leyes.

Art. 8.- Contrato individual.- Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

Art. 47.- De la jornada máxima.- La jornada máxima de trabajo será de ocho horas diarias, de manera que no exceda de cuarenta horas semanales, salvo disposición de la ley en contrario.

El tiempo máximo de trabajo efectivo en el subsuelo será de seis horas diarias y solamente por concepto de horas suplementarias, extraordinarias o de recuperación, podrá prolongarse por una hora más, con la remuneración y los recargos correspondientes.

2.3.3. Ley Orgánica del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social



Art. 2.- SUJETOS DE PROTECCIÓN.- Son sujetos obligados a solicitar la protección del Seguro General Obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la

ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella; en particular:

- a. El trabajador en relación de dependencia;
- b. El trabajador autónomo;
- c. El profesional en libre ejercicio;
- d. El administrador o patrono de un negocio;
- e. El dueño de una empresa unipersonal;

Art. 11.- MATERIA GRAVADA.- Para efectos del cálculo de las aportaciones y contribuciones al Seguro General Obligatorio, se entenderá que la materia gravada es todo ingreso regular, susceptible de apreciación pecuniaria, percibido por el afiliado con motivo de la realización de su actividad personal, en cada una de las categorías ocupacionales definidas en esta Ley.

En el caso del afiliado en relación de dependencia, se entenderá por sueldo o salario mínimo de aportación el integrado por el sueldo básico mensual más los valores percibidos por concepto de compensación por el incremento del costo de vida. Integrarán también el sueldo o salario total de aportación los valores que se perciban por trabajos extraordinarios, suplementarios o a destajo, comisiones, sobresueldos, gratificaciones, honorarios, participación en beneficios, derechos de usufructo, uso, habitación, o cualesquiera otras remuneraciones accesorias que tengan carácter normal en la industria o servicio.

Para efecto del aporte, en ningún caso el sueldo básico mensual será inferior al sueldo básico unificado, al sueldo básico sectorial, al establecido en las leyes de defensa profesional o al sueldo básico determinado en la escala de remuneraciones de los servidores públicos, según corresponda, siempre que el afiliado ejerza esa actividad.

Art. 73.- INSCRIPCIÓN DEL AFILIADO Y PAGO DE APORTES.- El empleador está obligado, bajo su responsabilidad y sin necesidad de

convención, a inscribir al trabajador o servidor como afiliado del Seguro General Obligatorio desde el primer día de labor, y a remitir al IESS el aviso de entrada dentro de los primeros quince (15) días. El empleador dará aviso al IESS de la modificación del sueldo o salario, la enfermedad, la separación del trabajador, u otra novedad relevante para la historia laboral del asegurado, dentro del término de tres (3) días posteriores a la ocurrencia del hecho.

2.3.4. Ley del régimen tributario interno.



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

Art. 2.- Concepto de renta.- Para efectos de este impuesto se considera renta:

1.- Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y,

2.- Los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 98 de esta Ley.

Art. 8.- Ingresos de fuente ecuatoriana.- Se considerarán de fuente ecuatoriana los siguientes ingresos:

1.- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios y otras de carácter económico realizadas en territorio ecuatoriano, salvo los percibidos por personas naturales no residentes en el país por servicios ocasionales prestados en el Ecuador,

cuando su remuneración u honorarios son pagados por sociedades extranjeras y forman parte de los ingresos percibidos por ésta, sujetos a retención en la fuente o exentos; o cuando han sido pagados en el exterior por dichas sociedades extranjeras sin cargo al gasto de sociedades constituidas, domiciliadas o con establecimiento permanente en el Ecuador. Se entenderá por servicios ocasionales cuando la permanencia en el país sea inferior a seis meses consecutivos o no en un mismo año calendario;

2.- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades desarrolladas en el exterior, provenientes de personas naturales, de sociedades nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o de entidades y organismos del sector público ecuatoriano;

3.- Las utilidades provenientes de la enajenación de bienes muebles o inmuebles ubicados en el país;

4.- Los beneficios o regalías de cualquier naturaleza, provenientes de los derechos de autor, así como de la propiedad industrial, tales como patentes, marcas, modelos industriales, nombres comerciales y la transferencia de tecnología;

5.- Las utilidades y dividendos distribuidos por sociedades constituidas o establecidas en el país;

6.- Los provenientes de las exportaciones realizadas por personas naturales o sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio o establecimiento permanente en el Ecuador, sea que se efectúen directamente o mediante agentes especiales, comisionistas, sucursales, filiales o representantes de cualquier naturaleza;

7.- Los intereses y demás rendimientos financieros pagados o acreditados por personas naturales, nacionales o extranjeras, residentes

en el Ecuador; o por sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o por entidades u organismos del sector público;

8.- Los provenientes de loterías, rifas, apuestas y similares, promovidas en el Ecuador;

9.- Los provenientes de herencias, legados, donaciones y hallazgo de bienes situados en el Ecuador; y,

10.- Cualquier otro ingreso que perciban las sociedades y las personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el Ecuador.

Para los efectos de esta Ley, se entiende como establecimiento permanente de una empresa extranjera todo lugar o centro fijo ubicado dentro del territorio nacional, en el que una sociedad extranjera efectúe todas sus actividades o parte de ellas. En el reglamento se determinarán los casos específicos incluidos o excluidos en la expresión establecimiento permanente.

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

2.3.5. Código Tributario.

Art. 1.- Ámbito de aplicación.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

Art. 2.- Supremacía de las normas tributarias.- Las disposiciones de este Código y de las demás leyes tributarias, prevalecerán sobre toda otra norma de leyes generales.

En consecuencia, no serán aplicables por la administración ni por los órganos jurisdiccionales las leyes y decretos que de cualquier manera contravengan este precepto.

CAPITULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MÉTODOS Y TÉCNICAS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación está basado en información teórica y conceptual que parte desde la observación directa, experiencia tomada de la realidad de la empresa y análisis de la información financiera que posee. Los métodos de investigación corresponden al método científico que permitió definir el problema, describir la situación actual de la empresa y analizar los estados financieros.

Los métodos y las técnicas utilizadas permitieron obtener la información necesaria, la misma que mediante el procesamiento, análisis y tabulación permitió comprender la realidad de la empresa y cumplir con los objetivos de la presente investigación.

3.1.1 Métodos de investigación

3.1.1.1 Método Descriptivo

Por medio de este método se analizó cada uno de los departamentos que integran la Casa del Constructor, el buen funcionamiento y los resultados de la gestión financiera de la empresa, permitiendo recoger, organizar y presentar los resultados de la investigación.

3.1.1.2 Método Inductivo - Deductivo

La aplicación del método inductivo contribuyó a determinar situaciones particulares de la empresa desde la perspectiva administrativa y financiera propia de la institución y mediante el método deductivo se analizó la información que genera el cálculo de indicadores financieros a la realidad de la empresa.

La información a la cual se accedió procede de los registros contables y de la base de datos tanto de clientes y proveedores que posee la empresa.

3.1.1.3 Método Analítico

Mediante este método se analizó minuciosamente cada uno de los departamentos de la Casa del Constructor y la información contable que posee la empresa para determinar la situación actual y verificar si las decisiones que se han tomado en los últimos periodos han sido idóneas desde la realidad administrativa financiera.

3.1.2 Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación permiten obtener información veraz, clara y pertinente sobre el objeto de investigación, por lo cual se utilizó las siguientes técnicas:

3.1.2.1 Encuesta

Esta técnica permitió obtener información de los trabajadores, proveedores y clientes de la Casa del Constructor, mediante un cuestionario de preguntas, cuyas respuestas permitieron conocer la realidad de los diversos factores que inciden significativamente en la situación actual de la empresa y su gestión administrativa – financiera.

3.1.2.2 Entrevista

Mediante la aplicación de la técnica de la entrevista se obtuvo información importante del gerente propietario de la Casa del Constructor, quién aportó datos esenciales sobre el manejo administrativo y financiero de la empresa, la cual permitió determinar la situación actual, detectando no sólo fortalezas y debilidades, además oportunidades y amenazas que afronta el sector industrial y específicamente la empresa investigada.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Investigación Cuantitativa

Permitió conocer una muestra de la población acompañada de datos objetivos a través de la tabulación de la encuesta, La muestra fue elegida de una porción representativa de la población, para poder aplicar el cuestionario que fue elaborado para cumplir los objetivos específicos de la investigación.

La aplicación de los diferentes índices a los estados financieros de la empresa aportó información fundamental para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

3.2.2 Investigación Descriptiva

Permitió trabajar sobre la realidad que presenta la Casa del Constructor, tanto en aspectos generales como trabajadores, proveedores y clientes, además de la interpretación de los resultados de los índices financieros.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1 Bibliográfica

Fue fundamental para la elaboración del marco teórico en base a la bibliografía referente al tema de investigación. Este estudio permitió obtener información confiable y actualizada, con conceptos y teorías obtenidas de libros, artículos investigativos, e internet.

3.3.2 De Campo

La presente investigación se realizó en el Cantón de Buena Fe, donde se mantuvo constante dialogo con el propietario de la empresa La casa del

constructor, el señor Silvio Renato Malesani Scacco y con las personas involucradas en el problema a investigar.

3.4 Población Y Muestra

3.4.1 Población

La población del estudio estará integrada por todo el personal que labora dentro de la empresa conformada por 12 personas, sin considerar al gerente propietario. Además para saber más de la situación actual de la empresa también se consideró a los clientes y proveedores de la empresa.

Las encuestas se aplicaron al total de los trabajadores, y la distribución del total de encuestados será de forma equitativa entre los clientes y proveedores.

3.4.2 MUESTRA

Para la muestra se consideró el resultado que generó el resultado de la fórmula.

Cuadro 1. Personal que labora en la empresa

Población	No.
Secretaria	1
Bodeguero	3
Choferes	2
Despachadores	6
Total	12

Fuente: La Casa del Constructor
Elaborado por: La autora

Cuadro 2. Distribución de los clientes de la empresa

SECTOR	COMPRADORES	CANTIDAD
Talleres	carpintería metálica	30
Tornos	Reconstrucción de piezas	8
Estructureros	Cubiertas, techos, coliseos	20
Constructoras	Viviendas, carreteros	5
Agroindustrias	Equipos de protección	33
Empresas Agrícolas	Maquinarias y equipos	50
Consumidor final	Materiales en general	364
TOTAL		510

Fuente: La Casa del Constructor
Elaborado por: La autora

Cuadro 3. Listado de Proveedores

PROVEEDOR	PRODUCTOS
SOUTH	MAQUINARIAS, BOMBAS, COMPRESORES
APOLO	MANGUERAS, PLASTICOS, CABOS,
NOVACERO	DURATECHO, VARILLAS DE CONSTRUCCION, ANGULOS, CORREAS, TUBOS GALVANIZADOS Y NEGROS
HUSQVARNA	MOTOSIERRAS, MOTOS GUADAÑAS, REPUESTOS PARA MOTOSIERRA
IPAC	ZINC, , ANGULOS, CORREAS, TUBOS GALVANIZADOS Y NEGROS
RIALTO	CERAMICA
KUBIEC	ALUTETECO, TOOL GALVANIZADO Y NEGRO, ANGULOS, CORREAS, TUBOS GALVANIZADOS Y NEGROS
HERNANDEZ	MATERIALES ELECTRICOS Y DE LIMPIEZA
LOZADA	MATERIALES DE FERRETERIA, GUANTES, ENCHUFES PLAYOS DESARMADORES
FERREMUNDO	MATERIALES DE FERRETERIA, ZINC, EMPASTES, CABLES, MATERIALES ELECTRICOS, CLAVOS, MALLAS
ADELCA	VARILLAS DE CONSTRUCCION, ANGULOS, TUBOS GALVANIZADOS Y NEGROS, MALLAS, CLAVOS, MALLAS PARA MUROS DE GABIONES,
KAM	MATERIALES ELECTRICOS, BOMBAS DE AGUA
R. ALEXANDPRIS	PINTIRAS
MEGAPLAS	PRODUCTOS PLASTIGAMA Y SIKA
EXACOM	PRODUCTOS TIGRE PVC
FERRETERIA MOLINA	MATERIALES DE FERRETERIA
ABRACOL	MAQUINARIA Y PRODUCTOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL
IMPORBARSA	MATERIALES DE FERRETERIA, ZINC, EMPASTES, CABLES, MATERIALES ELECTRICOS, CLAVOS, MALLAS
PROMESA	PRODUCTOS DE FERRETERIA EN GENERAL
TRUJILLO	MATERIALES DE FERRETERIA, ZINC, EMPASTES, CABLES, MATERIALES ELECTRICOS, CLAVOS, MALLAS
ECUAIMCO	TANQUES ROTOPLAS
ANDEC	VALLIMMAS DE CONSTRUCCION, MALLAS ELECTROSOLDAS
SATELEC	PRODUCTOS DE FERRETERIA EN GENERAL
DIPAC	DIPANEL, ANGULOS, VARILLAS
MEGACOM S.A	PRODUCTOS PLASTIGAMA Y SIKA
GERARDO ORTIZ	MATERIALES DE FERRETERIA EN GENERAL, MOTOCICLETAS, TRICIMOTOS, BICICLETAS.
LATINA	EMPASTES LATINA Y POLVO PARA EMPORAR CERAMICA
ESPINOZA	MAQUINARIAS STILL, VINIL PARA PISO, PORCELANATO
SUPRINSA	GRIFERIA CEO Y TOYO
PINTURAS CONDOR	PINTURAS
GRIFINE	PORCELANATO, GRIFERIA
PINTURAS UNIDAS	PINTURAS
TRECX C LTDA	MAQUINARIAS PORTEN, PINTURAS, PORCELATO
EDIMCA	TABLEROS MDF, PLYWOOD

Fuente: La Casa del Constructor
Elaborado por: La autora

FÓRMULA PARA DETERMINAR UNA MUESTRA

N = 544 (34 proveedores y 510 clientes)

- n : Tamaño de la muestra para encuesta
- N : Tamaño conocido de la población
- p : Probabilidad de aceptación
- q : Probabilidad de rechazo
- e : Margen de error
- z : Nivel de confianza

$$n = \frac{N}{1 + \frac{e^2 (N - 1)}{z^2 \cdot p \cdot q}}$$

$$n = \frac{544}{1 + \frac{(0,05)(0,05)(544 - 1)}{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}}$$

$$n = \frac{544}{2,4134}$$

$$n = 225$$

Cuadro 4. Distribución de la muestra

Detalle	Total	%	Muestra
Proveedores	34	6	14
Clientes	510	94	211
Total	544	100	225

Fuente: La Casa del Constructor
Elaborado por: La autora

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1.1 Resultados de la encuesta aplicada a los clientes de La Casa del Constructor

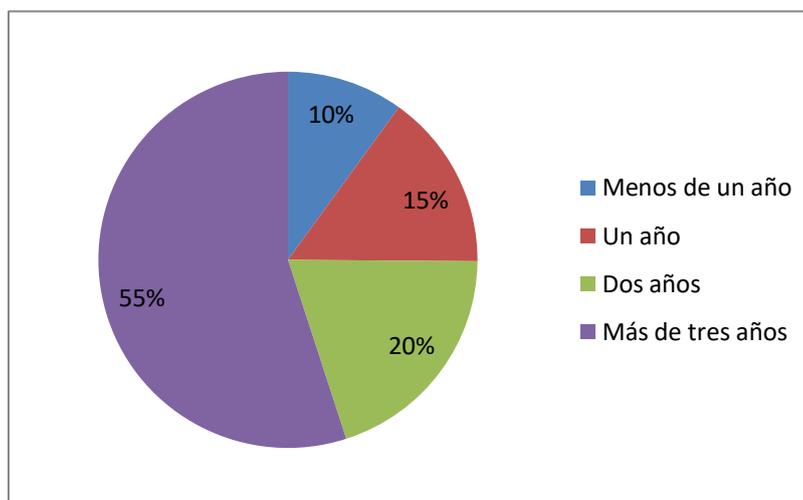
CUADRO 1.- ¿Por cuánto tiempo ha sido cliente de “La casa del constructor”?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Menos de un año	21	10
Un año	32	15
Dos años	42	20
Más de tres años	116	55
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 1.- ¿Por cuánto tiempo ha sido cliente de “La casa del constructor”?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: Según el gráfico 1, el 55% de los encuestados han sido clientes de la empresa por más de tres años y el 10% por menos de un año, demostrando que la empresa ha mantenido la fidelidad de un alto porcentaje de sus clientes.

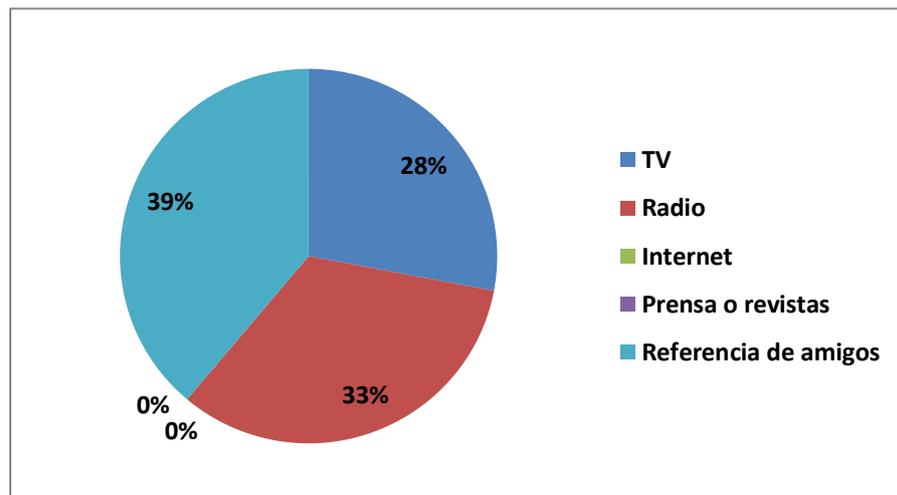
CUADRO 2.- ¿Cómo conoció la empresa La Casa del Constructor?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
TV	59	28
Radio	70	33
Internet	0	0
Prensa o revistas	0	0
Referencia de amigos	82	39
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 2.- ¿Cómo conoció la empresa La Casa del Constructor?



Fuente: La Casa del Constructor

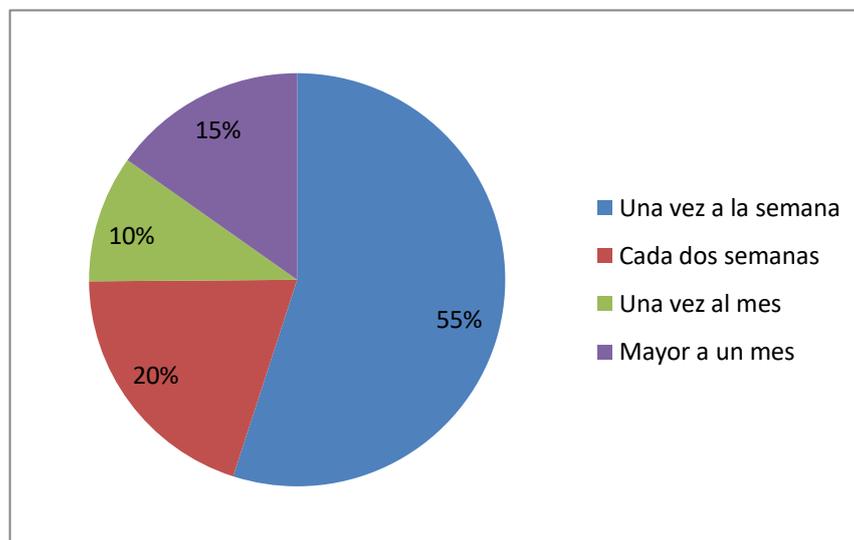
Análisis: De acuerdo al gráfico 2, el 39% de los encuestados han conocido a la empresa por referencias de amigos y el 28% por publicidad en la televisión, lo cual nos indica que la empresa mantiene un alto grado de reconocimiento a nivel local.

CUADRO 3.- ¿Con qué frecuencia realiza compras en la empresa La Casa del Constructor?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Una vez a la semana	116	55
Cada dos semanas	42	20
Una vez al mes	21	10
Mayor a un mes	32	15
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico 3.- ¿Con qué frecuencia realiza compras en la empresa La Casa del Constructor?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 3 señala que el 55% de los encuestados realizan compras semanales en la empresa La casa del Constructor, el 10% una vez al mes, por lo cual se comprende que el mayor porcentaje de sus clientes mantienen un nivel de compra continuado de sus productos.

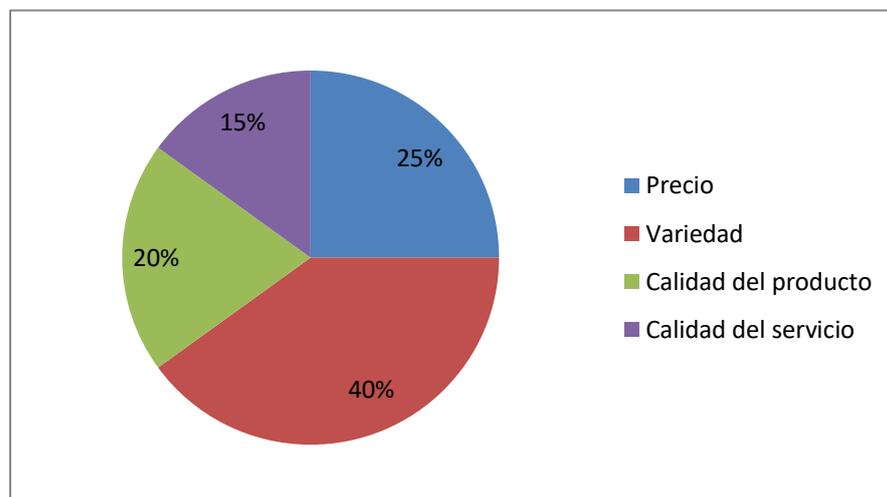
CUADRO 4.- ¿Por qué prefiere comprar en La Casa del Constructor?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Precio	53	25
Variedad	84	40
Calidad del producto	42	20
Calidad del servicio	32	15
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 4.- ¿Por qué prefiere comprar en La Casa del Constructor?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: Según el gráfico 4, el 40% de los encuestados prefieren comprar en La casa del constructor por la variedad de productos que oferta y el 15% por la calidad del servicio, resaltando de esta forma que un detalle importante para la empresa es la variedad de productos que mantiene a disposición de sus clientes.

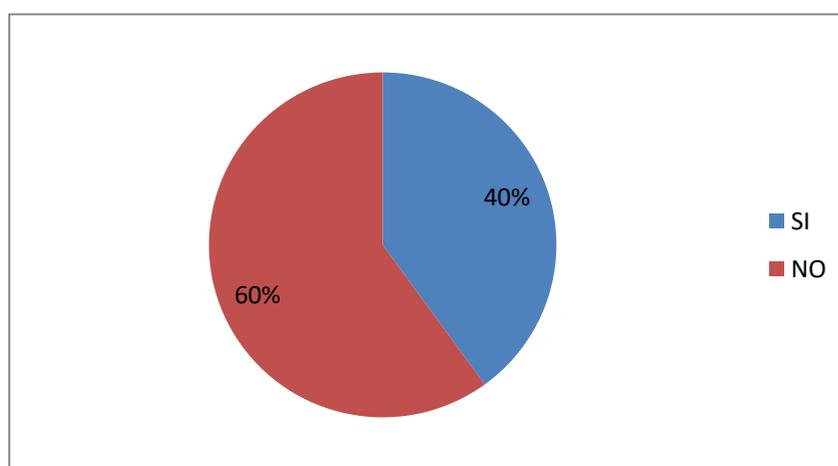
CUADRO 5.- ¿La Casa del Constructor le otorga crédito en sus compras?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	84	40
NO	127	60
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 5.- ¿La Casa del Constructor le otorga crédito en sus compras?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: De acuerdo al gráfico 5, al 60% de los encuestados la empresa La casa del constructor no le otorga créditos en sus compras y el 40% si reciben créditos en sus compras, el porcentaje de créditos que otorga la empresa es relativamente alto ya que se aproxima al 50% de sus ventas.

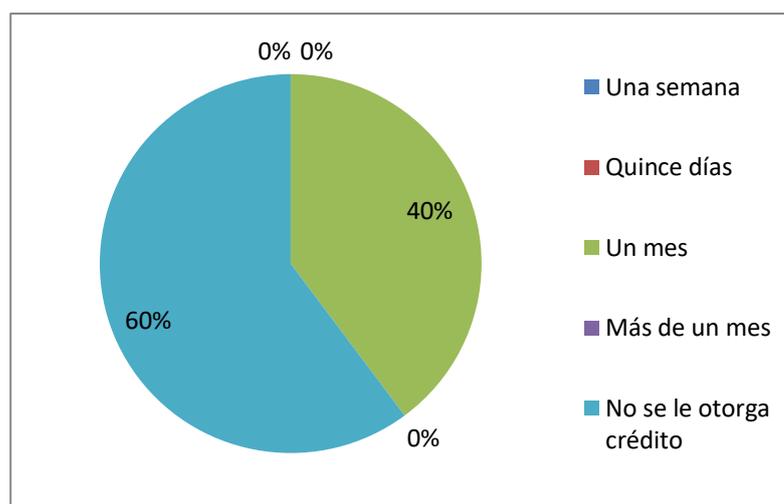
CUADRO 6.- ¿A qué tiempo le otorga el crédito?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Una semana	0	0
Quince días	0	0
Un mes	84	40
Más de un mes	0	0
No se le otorga crédito	127	60
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 6.- ¿A qué tiempo le otorga el crédito?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 6 señala que el 40% de los clientes que se les otorga créditos los cuales deben cancelarlos en un plazo de un mes. Este tipo de crédito asegura una rápida circulación del dinero y evita la demora en pagos.

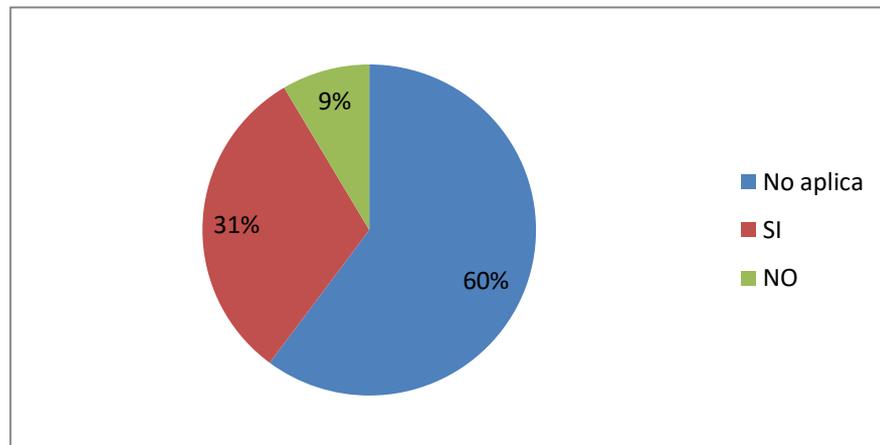
CUADRO 7.- ¿Usted es cumplido en los pagos de sus obligaciones con la empresa?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
No aplica	127	60
SI	66	31
NO	18	9
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 7.- ¿Usted es cumplido en los pagos de sus obligaciones con la empresa?



Fuente: La Casa del Constructor

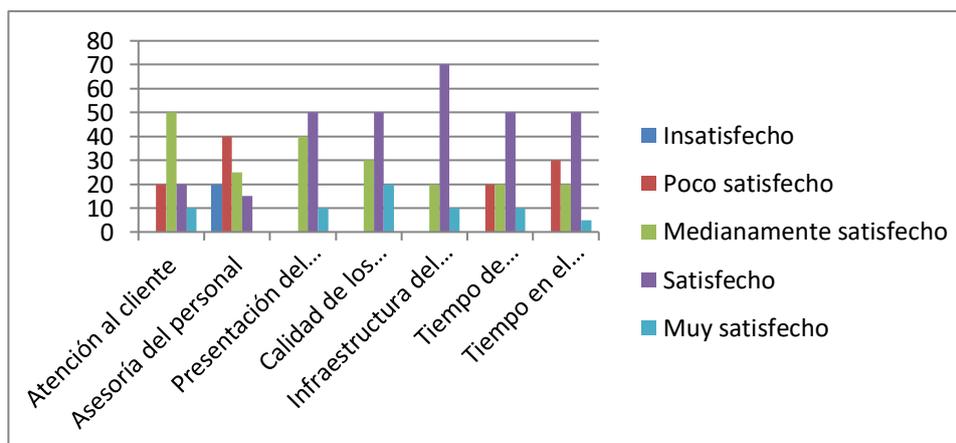
Análisis: Según el gráfico 7, al 31% de los encuestados que se les ha otorgado un crédito en La casa del Constructor han sido cumplidos en el pago de sus deudas y el 9 % no lo ha sido, manteniendo de esta forma los clientes la puntualidad en los pagos asegurando que se les otorgue un nuevo crédito cuando lo requieran.

CUADRO 8.- Grado de satisfacción de los productos y servicios que brinda la empresa

DETALLE	RESULTADOS										TOTAL
	1		2		3		4		5		
	Insatisfecho		Poco satisfecho		Medianamente satisfecho		Satisfecho		Muy satisfecho		
		%		%		%		%		%	
Atención al cliente			42	20	106	50	42	20	21	10	211
Asesoría del personal	42	20	84	40	53	25	32	15		0	211
Presentación del personal					84	40	106	50	21	10	211
Calidad de los productos					63	30	106	50	42	20	211
Infraestructura del local					42	20	148	70	21	10	211
Tiempo de facturación			42	20	42	20	106	50	21	10	211
Tiempo en el despacho			63	30	32	15	106	50	10	5	211

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico 8.- Grado de satisfacción de los productos y servicios que brinda la empresa “La Casa del Constructor”



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: De acuerdo al gráfico 8, el 50% de los encuestados se sienten satisfechos con la atención que reciben en la empresa, también el 50% de los clientes se encuentran satisfechos con la presentación del personal, la calidad de los productos que ofrece, el tiempo de facturación y el tiempo en el despacho, manteniendo el 70% de clientes satisfechos por la infraestructura del local, mientras que sólo el 40% se encuentran poco satisfechos con la asesoría que brinda el personal.

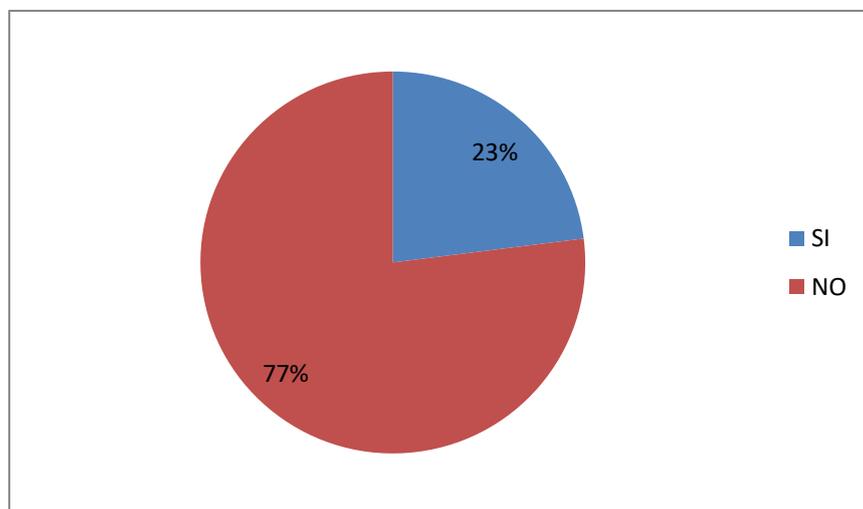
CUADRO 9.- ¿Ha existido algún inconveniente con el estado de los productos que adquiere?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	49	23
NO	162	77
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 9.- ¿Ha existido algún inconveniente con el estado de los productos que adquiere?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 9 señala que el 77% de los encuestados manifestaron que no han tenido ningún inconveniente con el estado de los productos que han adquirido y el 23% sí ha tenido inconvenientes, siendo uno de los principales problemas presentados la caducidad de los productos como los impermeabilizantes.

CUADRO 10.- ¿Considera suficiente el stock de productos que

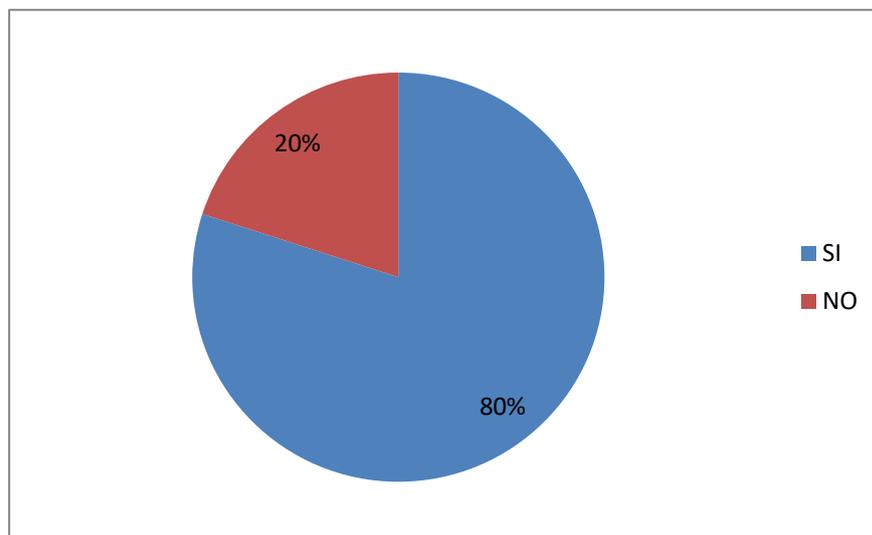
dispone la empresa La Casa del Constructor”?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	169	80
NO	42	20
TOTAL	211	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 10.- ¿Considera suficiente el stock de productos que dispone la empresa La Casa del Constructor”?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: Según el gráfico 10, el 80% de los encuestados consideran que si es suficiente el stock de productos que dispone la empresa La Casa del Constructor”, mientras que el 20% respondieron que no. La mayoría de los clientes consideran adecuada la variedad y cantidad de productos que ofrece la empresa.

4.1.2 Resultados de la encuesta aplicada a los proveedores de La Casa del Constructor

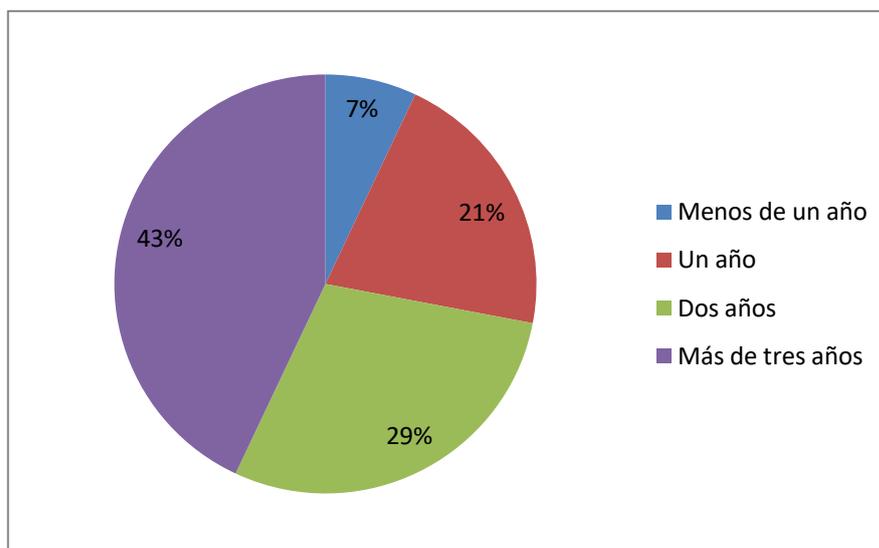
CUADRO 11.- ¿Por cuánto tiempo ha sido proveedor de “La casa del constructor”?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Menos de un año	1	7
Un año	3	21
Dos años	4	29
Más de tres años	6	43
TOTAL	14	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 11.- ¿Por cuánto tiempo ha sido proveedor de “La casa del constructor”?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: De acuerdo al gráfico 11, el 43% de los encuestados han sido proveedores de la empresa “La casa del constructor” por más de tres años y sólo el 7% por menos de un año, lo que indica que la empresa ha tenido estabilidad como cliente, pero también ha incrementado constantemente nuevos productos.

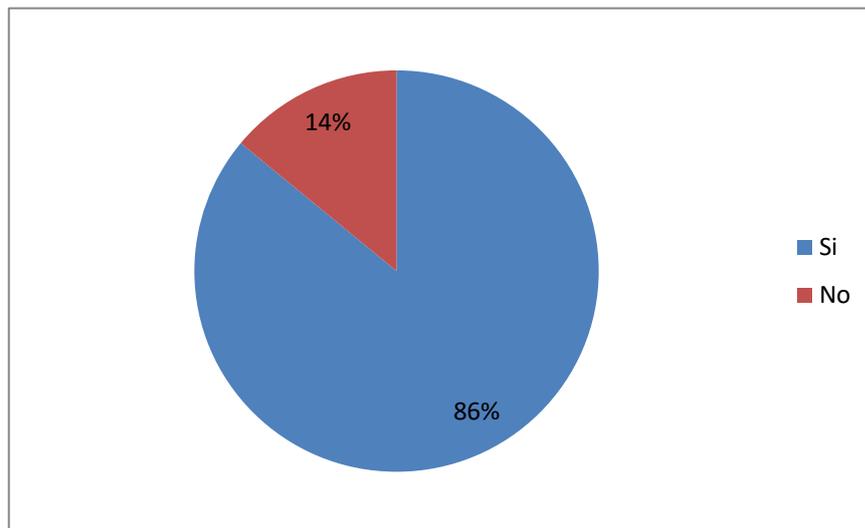
CUADRO 12.- ¿La Casa del Constructor posee crédito con la empresa que usted representa?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Si	12	86
No	2	14
TOTAL	14	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 12.- ¿La Casa del Constructor posee crédito con la empresa que usted representa?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 12 señala que el 86% de los encuestados manifestaron que otorgan crédito en sus compras a la empresa “La casa del constructor”, mientras el 14% no le otorga ningún tipo de crédito. Las políticas de crédito pertenecen a cada una de las empresas proveedoras.

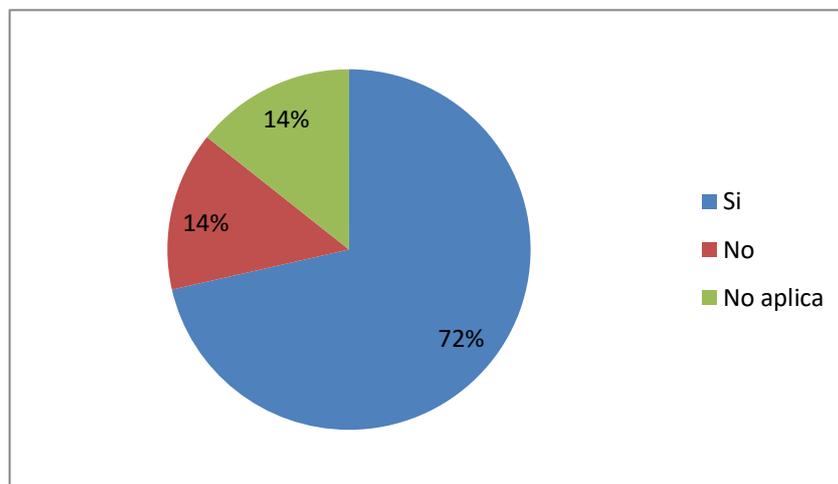
CUADRO 13.- ¿La Casa del Constructor ha sido cumplida en los pagos de sus créditos?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Si	10	72
No	2	14
No aplica	2	14
TOTAL	14	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 13.- ¿La Casa del Constructor ha sido cumplida en los pagos de sus créditos?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: Según el gráfico 13, el 72% de los encuestados manifestaron que la empresa “La casa del constructor” si es cumplida en el pago de los créditos que le otorgan, mientras el 14% opina que la empresa no cancela cumplidamente sus pagos. Los atrasos en pagos no han generado ningún proceso de cobro, ya que se trata de pequeñas demoras.

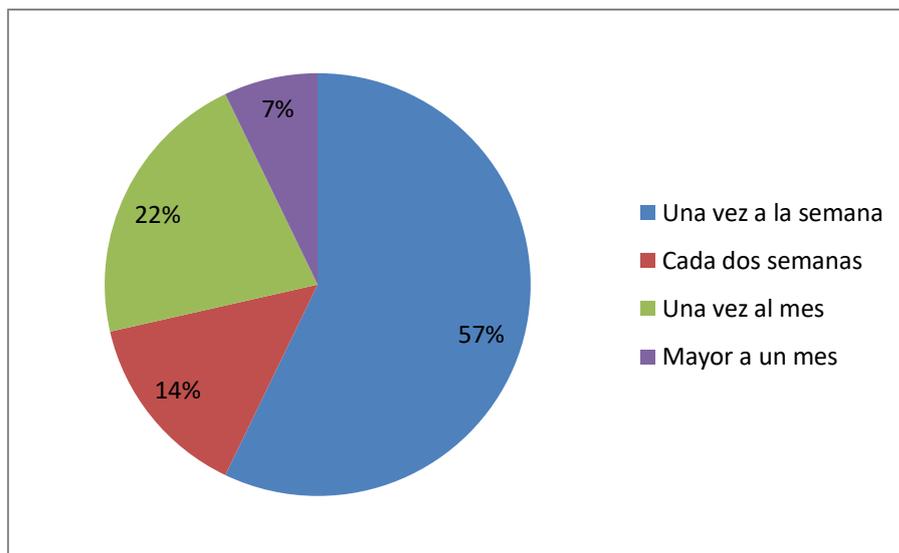
CUADRO 14.- ¿Con qué frecuencia “La Casa del Constructor” adquiere sus productos?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Una vez a la semana	8	57
Cada dos semanas	2	14
Una vez al mes	3	22
Mayor a un mes	1	7
TOTAL	14	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 14.- ¿Con qué frecuencia La Casa del Constructor adquiere sus productos?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: De acuerdo al gráfico 14, el 57% de los encuestados manifestaron que la empresa realiza compras semanales y el 7% en un plazo mayor a un mes. La empresa se mantiene abastecida continuamente por sus proveedores.

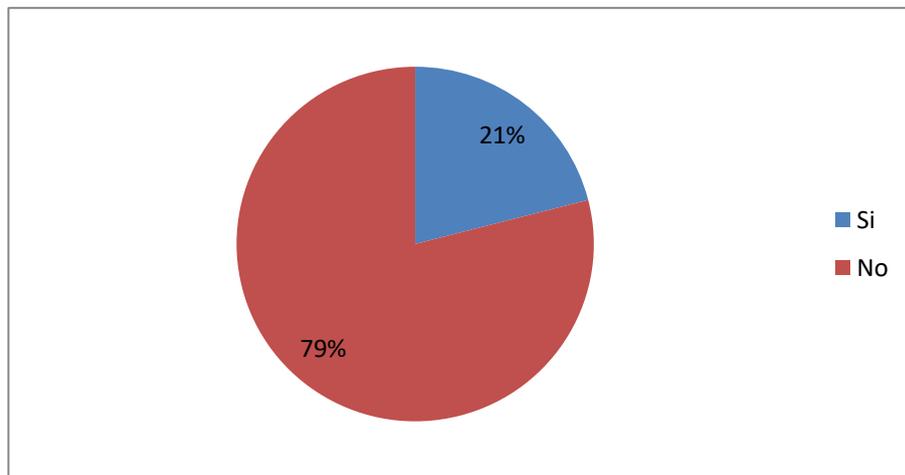
CUADRO 15.- ¿Ha existido algún inconveniente de deterioro con la mercadería dentro de la empresa?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Si	3	21
No	11	79
TOTAL	14	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 15.- ¿Ha existido algún inconveniente de deterioro con la mercadería dentro de la empresa?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 15 señala que el 79% de los encuestados manifestaron que no ha existido inconvenientes de deterioro con la mercadería dentro de la empresa, mientras que el 21% si ha tenido inconvenientes. La mayoría de los problemas se presentan por caducidad de los productos y se debe a la falta de un inventario actualizado.

CUADRO 16.- ¿Cómo califica la variedad de productos que

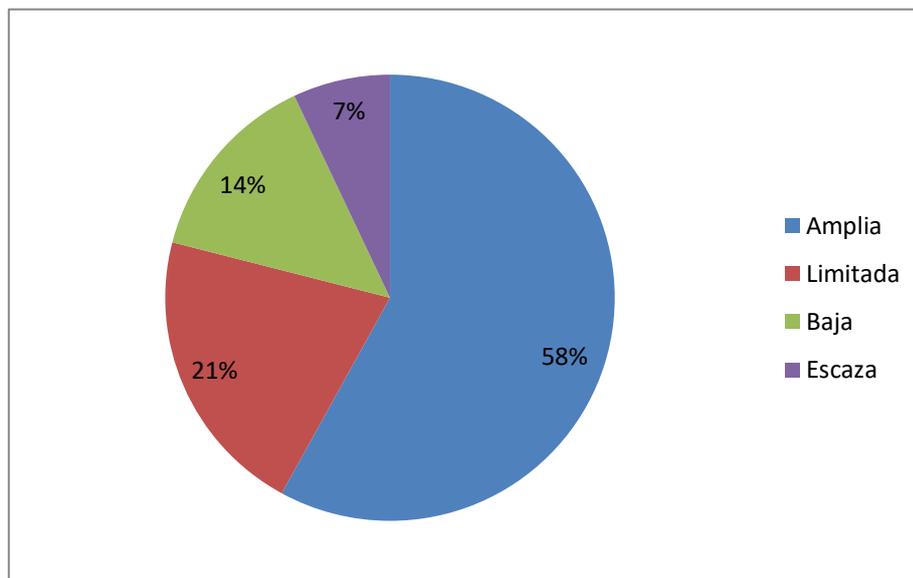
adquiere La Casa del Constructor a su empresa?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Amplia	8	58
Limitada	3	21
Baja	2	14
Escaza	1	7
TOTAL	14	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 16.- ¿Cómo califica la variedad de productos que adquiere La Casa del Constructor a su empresa?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: Según el gráfico 16, el 58% de los encuestados manifestaron que la variedad de productos que la empresa “La casa del constructor” les adquiere es amplia y el 7% la califican como escaza. La variedad de productos que adquiere la empresa responde a un análisis de la demanda de los clientes.

CUADRO 17.- ¿Considera que existe mercado suficiente para que la empresa amplíe la venta de sus

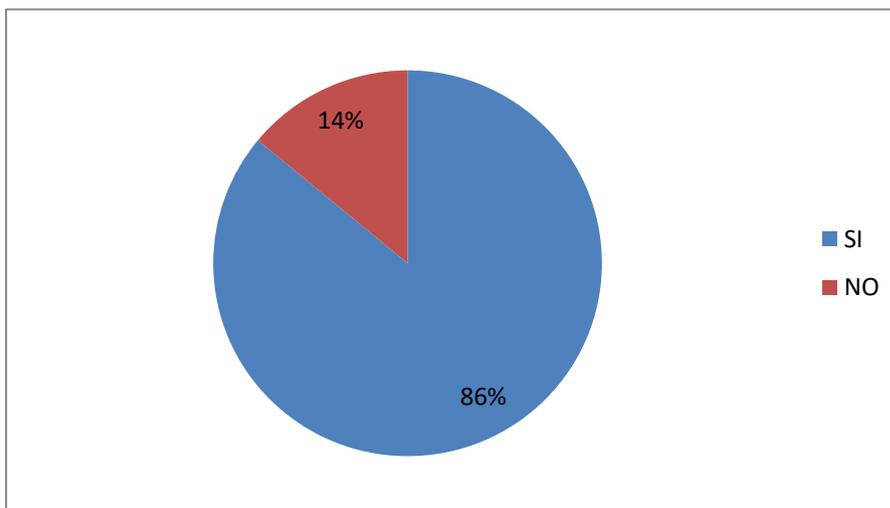
productos?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	12	86
NO	2	14
TOTAL	14	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 17.- ¿Considera que existe mercado suficiente para que la empresa amplíe la venta de sus productos?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: De acuerdo al gráfico 17, el 86% de los encuestados sostienen que existe mercado suficiente para que la empresa amplíe la venta de sus productos y el 14% manifestó que no. Los proveedores consideran que se puede utilizar otras técnicas para atraer mayor número de clientes y así incrementar las ventas.

4.1.3 Resultados de la encuesta aplicada a los trabajadores de La Casa del Constructor.

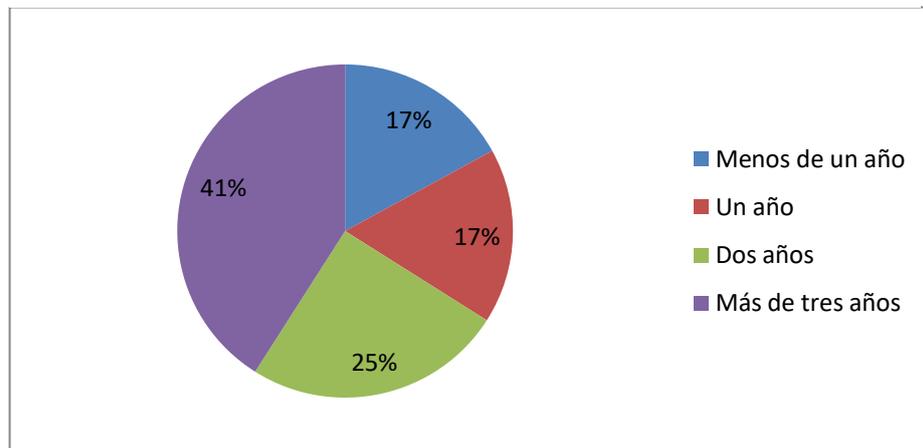
CUADRO 18.- ¿Qué tiempo tiene laborando en esta empresa?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
Menos de un año	2	17
Un año	2	17
Dos años	3	25
Más de tres años	5	41
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 18.- ¿Qué tiempo tiene laborando en esta empresa?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 18 señala que el 41% de los encuestados han permanecido laborando en la empresa por más de tres años y compartiendo un igual porcentaje del 17% quienes han laborado por menos de un año y por un año. Mediante esta información se comprende que la empresa proporciona estabilidad laboral a su personal.

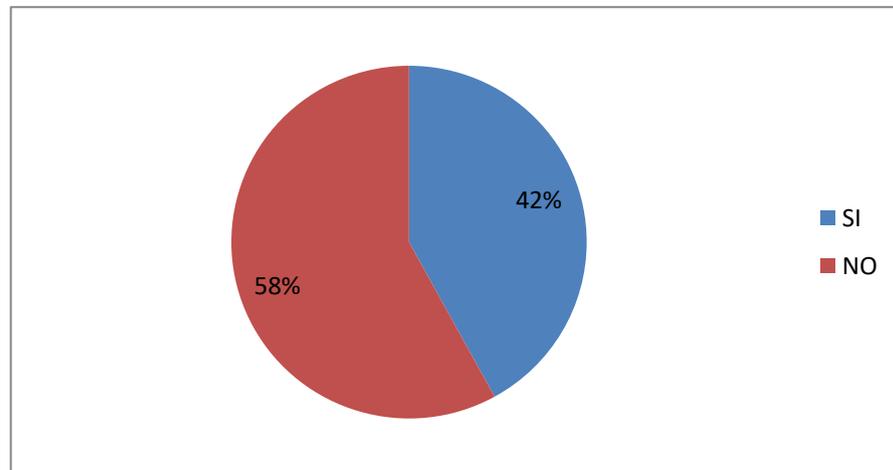
CUADRO 19.- ¿Se lleva un registro contable de las actividades de la empresa?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	5	42
NO	7	58
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 19.- ¿Se lleva un registro contable de las actividades de la empresa?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: Según el gráfico 19, el 58% de los encuestados consideran que no se lleva un registro contable de las actividades de la empresa, mientras el 42% manifiesta que sí. La respuesta varía en función del área de trabajo de cada uno de los trabajadores.

CUADRO 20.- ¿Considera que son acertadas las decisiones administrativas que se toman

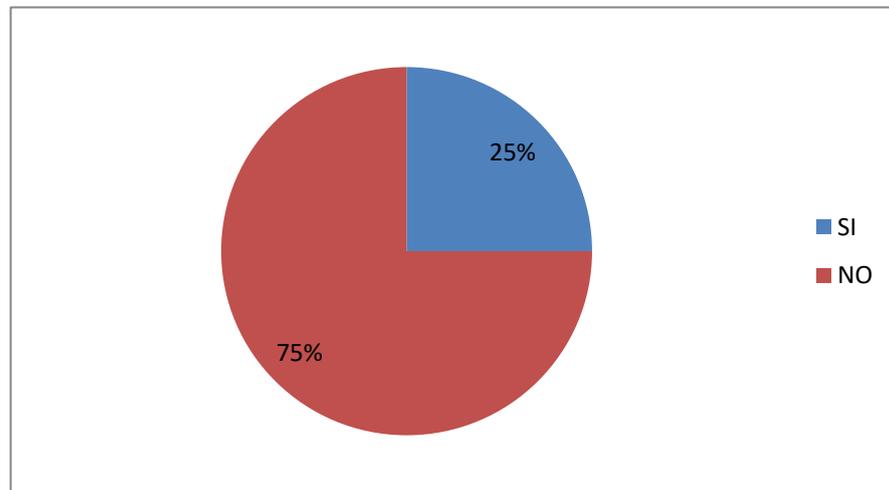
en la empresa?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	3	25
NO	9	75
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 20.- ¿Considera que son acertadas las decisiones administrativas que se toman en la empresa?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: De acuerdo al gráfico 20, el 75% de los encuestados manifestaron que no son acertadas las decisiones administrativas que se toman en la empresa, y el 25% considera que sí. En ocasiones las decisiones tomadas desde la administración de la empresa no se basan en información confiable.

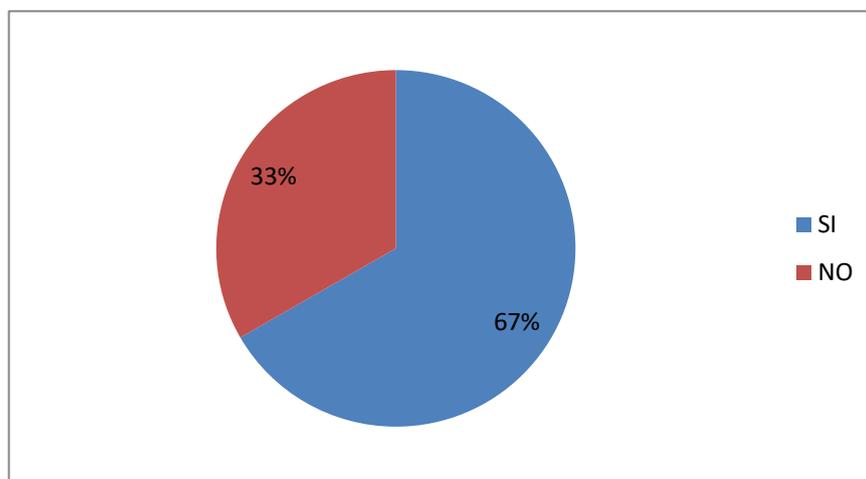
CUADRO 21.- ¿Considera que la empresa ha crecido durante el tiempo que lleva laborando aquí?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	8	67
NO	4	33
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 21.- ¿Considera que la empresa ha crecido durante el tiempo que lleva laborando aquí?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 21 señala que el 67% de los encuestados consideran que la empresa si ha crecido durante el tiempo que lleva laborando allí, mientras que el 33% no ha apreciado ningún crecimiento. La respuesta de los encuestados varía en función del tiempo que han permanecido laborando en la empresa.

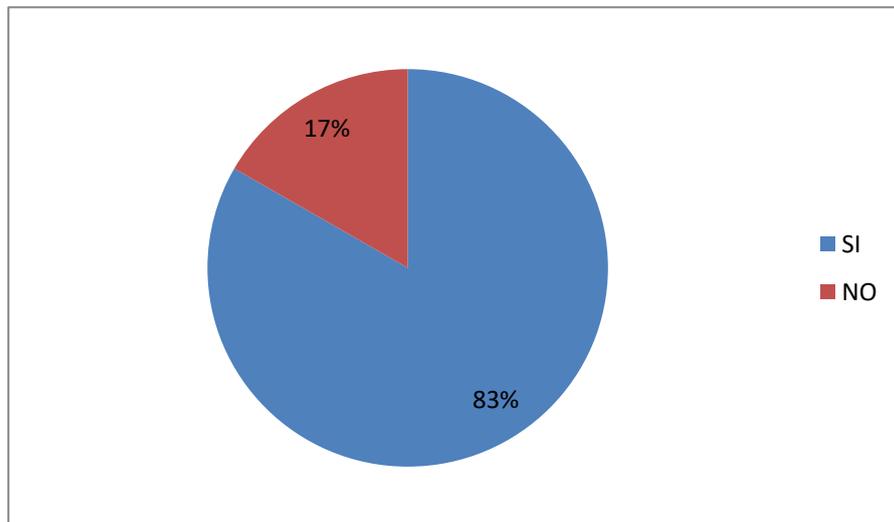
CUADRO 22.- ¿Se encuentra afiliado al less?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	10	83
NO	2	17
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 22.- ¿Se encuentra afiliado al less?



Fuente: La Casa del Constructor

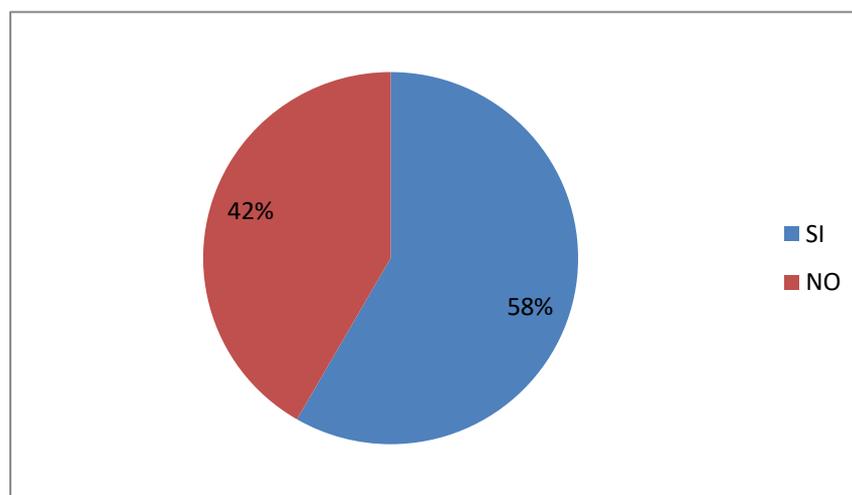
Análisis: Según el gráfico 22, el 83% de los encuestados se encuentran afiliados al less, mientras que el 17% aún no lo está. La empresa ha implementado un proceso de afiliación al less de sus empleados.

CUADRO 23.- ¿La empresa cumple puntualmente con las obligaciones patronales?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	7	58
NO	5	42
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico 23.- ¿La empresa cumple puntualmente con las obligaciones patronales?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: De acuerdo al gráfico 23, el 58% de los encuestados manifestaron que la empresa cumple puntualmente con las obligaciones patronales y el 42% sostiene que no lo hace. El incumplimiento en ocasiones se ha dado por demora en el pago de planillas al less.

CUADRO 24.- ¿Se proporciona créditos o anticipos a los

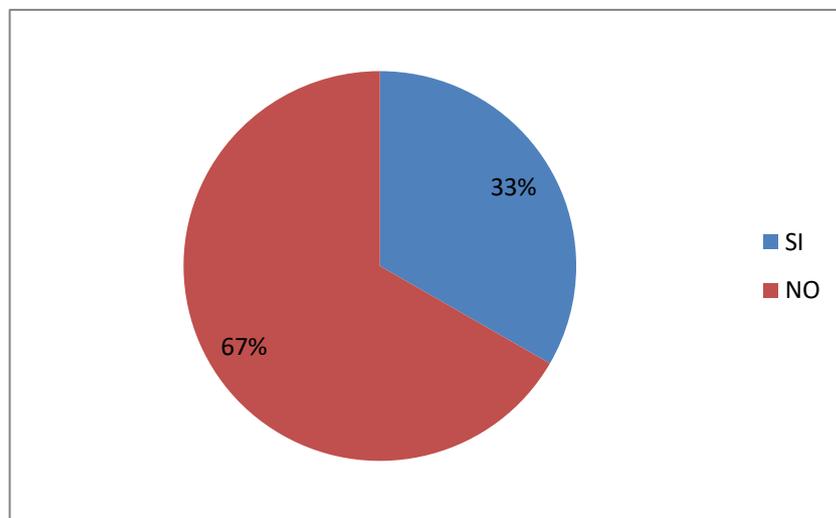
empleados?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	4	33
NO	8	67
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico 24.- ¿Se proporciona créditos o anticipos a los empleados?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 24 señala que el 67% de los encuestados manifestaron que no se proporciona créditos o anticipos a los empleados, mientras el 33% manifiesta que si se les proporciona algún tipo de crédito o anticipo. Existe una política interna a nivel de la empresa para conceder algún tipo de crédito o anticipo a sus empleados.

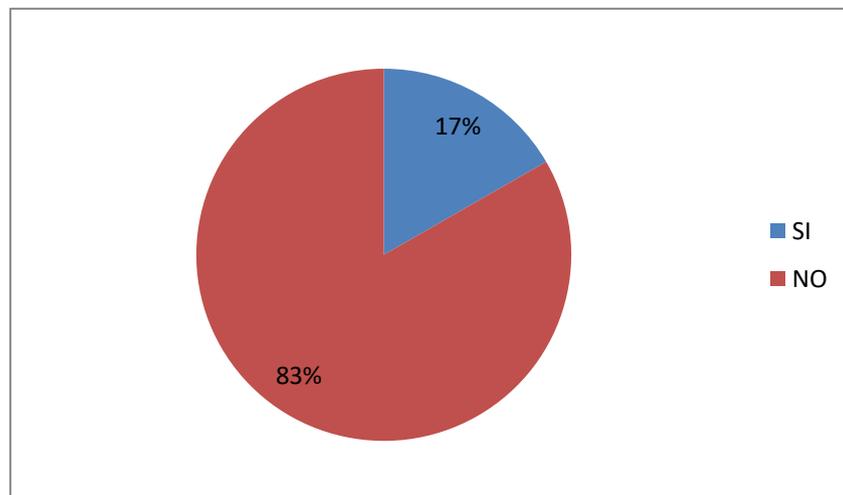
CUADRO 25.- ¿En la empresa se distribuye las utilidades a

los trabajadores?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	2	17
NO	10	83
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico 25.- ¿En la empresa se distribuye las utilidades a los trabajadores?



Fuente: La Casa del Constructor

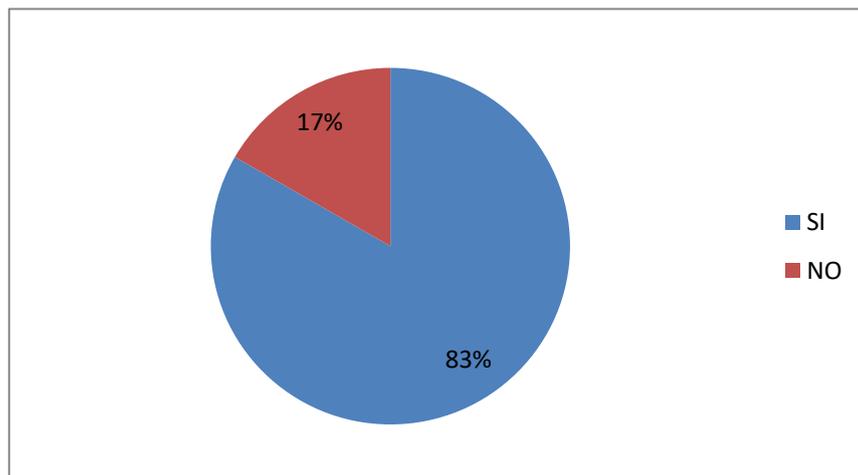
Análisis: Según el gráfico 25, el 83% de los encuestados manifestaron que no se les distribuyen las utilidades a los trabajadores, mientras que el 17% manifestó que sí. Los empleados consideran que las utilidades repartidas no corresponden a la realidad de la empresa.

CUADRO 26.- ¿Ha existido alguna restructuración en su área de trabajo?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	10	83
NO	2	17
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico 26.- ¿Ha existido alguna restructuración en su área de trabajo?



Fuente: La Casa del Constructor

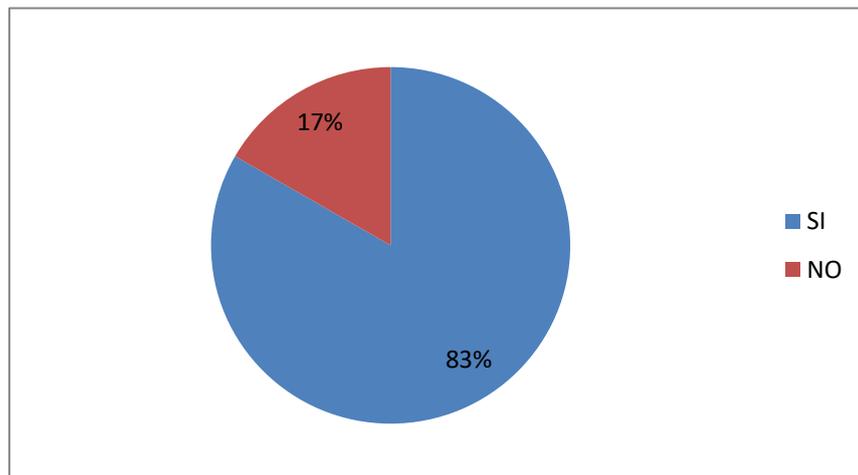
Análisis: De acuerdo al gráfico 26, el 83% de los encuestados manifestaron que sí ha existido alguna restructuración en su área de trabajo y el 17% manifestó que no. Existen áreas en las cuales se han renovado procesos o se ha ampliado el personal.

CUADRO 27.- ¿Ha existido alguna remodelación en la empresa en los últimos dos años?

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE (%)
SI	10	83
NO	2	17
TOTAL	12	100

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico 27.- ¿Ha existido alguna remodelación en la empresa en los últimos dos años?



Fuente: La Casa del Constructor

Análisis: El gráfico 27 señala que el 83% de los encuestados manifestó que si ha existido alguna remodelación en la empresa en los últimos dos años y el 17% sostiene que no. La empresa realizó una remodelación en sus instalaciones hace dos años.

4.1.4 Resultados de la entrevista al gerente - propietario de La Casa del Constructor

1. ¿Cómo califica el nivel de rentabilidad de su negocio? ¿En qué información usted basa su respuesta?

Llevó ya varios años en este negocio y la experiencia que se va adquiriendo día a día me permite decir que la rentabilidad es buena, tener a disponibilidad de los clientes los productos que vienen a buscar permite que tengamos un alto nivel de ventas y por ende de rentabilidad.

Realmente información financiera en relación a mi empresa no llevo de forma ordenada, pero me baso para la toma de decisiones en cualquier ámbito en el movimiento diario del negocio.

2. ¿Mantiene la información financiera de su negocio actualizada?

Todo registro de la información contable se lo lleva de forma empírica, ya que siempre es necesario conocer el movimiento de la empresa y tenerlo registrado de una forma adecuada, pero realmente esa información sólo nos sirve de forma interna ya que tenemos que recurrir a personas especializadas cuando se debe hacer las declaraciones o presentar algún balance. No mantengo información financiera ya que desde inicio solo cuento con una persona para que realice las declaraciones tributarias mensuales.

3. ¿Considera que la empresa posee solidez financiera? ¿Por qué?

Actualmente es difícil hablar de solidez financiera, realmente considero que mi empresa no posee solidez financiera, ya que en ocasiones cuando la situación ha estado difícil he tenido que recurrir a préstamos bancarios para cumplir con mis obligaciones.

4. ¿Ha realizado préstamos a entidades financieras en los últimos dos años? ¿En qué los invirtió?

El mundo de los negocios exige un alto nivel de circulante cuando uno necesita aprovechar ciertas oportunidades que ofrecen los proveedores o necesita responder ante las necesidades de los clientes y a veces como empresa no se dispone de ese dinero motivo por el cual si he realizado prestamos en los dos últimos años con la finalidad de cumplir con mis obligaciones como empresario.

**5. ¿Cómo califica el número de créditos concedidos a sus clientes?
¿Qué porcentaje de sus ventas mensuales son a crédito?**

Dentro de mi registro de clientes tengo personas que han permanecido fieles a mi empresa por años y otras que se dedican a labores específicas donde su materia prima son los productos que yo vendo, por este motivo la empresa les ofrece crédito. El crédito otorgado es de un 30% a 40% mensual del total de ventas, el mismo que es concedido a empresas reconocidas en la provincia, créditos a constructoras y personales.

6. ¿Mantiene un control de cuantas por cobrar?

Todo crédito que se proporciona se registra, principalmente en los créditos otorgados a empresas y constructoras se mantiene un mayor orden y seguimiento, pero en los créditos personales no se lleva un control de historial de pagos.

7. ¿Cumple puntualmente La empresa La Casa del Constructor con sus obligaciones tributarias y patronales?

Uno de los grandes problemas que afronta la empresa es mantener al día las obligaciones pendientes con el estado, por lo cual en ocasiones incurro en mora patronal o en multas tributarias.

8. ¿Qué aspectos considera Usted que deba mejorar La Casa del Constructor?

El ritmo actual de los negocios exige que las empresas sean competitivas y estén actualizándose continuamente, ante lo cual considero que uno de los puntos a mejorar es el servicio de asesoría al cliente ya que pasó la época de limitarnos a ser simples vendedores de lo que el cliente viene a buscar, la variedad de productos que hay en el mercado requiere que la empresa invierta en preparación del personal para cumplir con este requerimiento, tanto por la magnitud de clientes que poseo y la variedad en productos que oferto.

Además debo mejorar el control de inventario y sobre todo mantener al día mis obligaciones como patrono; y como empresario en la toma de decisiones administrativas para un mejor desenvolvimiento interno de la empresa.

9. ¿Qué factores considera cuando va a tomar una decisión administrativa?

La situación por la que está pasando la empresa, la cantidad de dinero disponible o la facilidad de conseguirlo, además de considerar la economía del país.

**10. ¿Ha realizado inversiones en los dos últimos años en su negocio?
¿A qué área se ha enfocado?**

En los dos últimos años no, anteriormente si realice una inversión en el local para hacerlo más amplio y poder obtener mayor control además mejorar la exhibición de los productos, para que los clientes puedan observar todos los productos que hay a disposición de ellos. Lo que si se ha implementado es mayor control en el área de pagos ya que no entiendo porque vendo muy bien y al momento de cubrir mis obligaciones no dispongo de liquidez.

11. ¿Utiliza la información financiera de la empresa cómo instrumentos de gestión?

Al no existir un manejo contable adecuado considero que no poseo información financiera relevante, por lo cual no utilizó ningún estado financiero para guiar mis decisiones.

12. ¿Ha existido alguna reestructuración en su empresa en los últimos dos años?

Anteriormente el registro de las ventas se realizaban mediante una factura manual con el pasar del tiempo, en el periodo de los dos últimos años se incurrió en adoptar un sistema de inventarios y facturación.

13. ¿Ha existido alguna remodelación en su empresa en los últimos dos años?

Si, para el área de ventas, consistió en readecuación de espacios y optimización de recursos, ubicando la mercadería de tal forma que los clientes la puedan visualizar y observen la variedad de productos que se oferta.

14. ¿Cuáles son sus perspectivas futuras para la empresa?

En resumen me gustaría contar con mi empresa netamente organizada en cuanto todas las áreas contar con personal e información necesaria ya que es de suma importancia para la toma de decisiones.

Por otra parte, como a todo empresario me gustaría aumentar mis ingresos, y responder al mercado ampliando aún más la variedad de productos a disposición de los clientes, ofertando todos los productos que demande la ciudadanía del cantón Buena Fe.

4.2 Discusión de resultados

La empresa “La casa del constructor” posee información financiera como documentos para dar cumplimiento con los requerimientos legales, pero no la considera como una herramienta de gestión desde la parte administrativa en la toma de decisiones.

La empresa no posee un control de costos y gastos adicionales a la información que le provee los estados financieros, incluso no existe un control exhaustivo de ingreso de mercadería, lo cual en ocasiones genera vencimientos y gestión de cambios por los proveedores.

Existe un sistema que maneja el inventario de forma contable, pero no considerando su antigüedad en bodega, ya que este procedimiento se lo realiza de forma manual, además las compras se determinan según la consideración del propietario o informes verbales de los empleados sobre la falta de determinado producto.

La empresa posee clientes en los cuales se ha desarrollado un amplio sentido de fidelidad, quienes ofrecen buena referencia entre los clientes potenciales, teniendo entre ellos un alto porcentaje de clientes continuos, quienes prefieren realizar sus compras allí por la variedad de productos y por los precios que ofrece la empresa, posee clientes a los cuales se les otorga créditos a un plazo de un mes, siendo en su gran mayoría cumplidos con sus pagos.

La infraestructura del local, la calidad de los productos, el tiempo de facturación y despacho son factores que se consideran positivos de la empresa, evidenciando un poco de malestar la atención que brinda el personal en ocasiones por no ofrecer asesoría sobre nuevos productos y el uso que tienen.

En lo que corresponde a los proveedores, la mayoría se han permanecido por más de tres años, ofreciendo créditos en sus compras, resaltando el cumplimiento que ha mantenido la empresa en sus pagos, existen productos de alta rotación lo que conlleva a que haya órdenes de compra semanales, el manejo interno de inventario ha hecho que en ocasiones las empresas

proveedoras hayan tenido que asumir la devolución de productos por deterioro, consideran que la empresa “La casa del constructor” les adquiere una amplia variedad de productos, a pesar de ello consideran que sí existe mercado suficiente para que la empresa amplíe sus ventas.

La mayoría de los trabajadores han permanecido en la empresa por más de tres años, por lo cual conocen el manejo de la empresa, y coinciden en que se lleva un control empírico de la parte contable y que no existen registros contables debidamente establecidos.

La experiencia y trabajo arduo del propietario han hecho que el negocio crezca, y que poco a poco se vayan adoptando las disposiciones que ofrecen los beneficios para los trabajadores, como lo es la afiliación al IESS y el reparto de utilidades.

El propietario de la empresa es una persona emprendedora, quien utiliza su experiencia, visión y entusiasmo en la administración de la empresa, manteniendo el manejo de la contabilidad como un requisito que cumplir, no como su herramienta de gestión, ha recurrido a créditos bancarios para mantener liquidez en la empresa, otorga créditos a sus clientes, pero no ha implementado ningún sistema de cobro. Actualmente no ha realizado ninguna inversión en su empresa, ha intentado optimizar recursos para mejorar el servicio que ofrece y ampliar la variedad de productos.

El pago de las obligaciones patronales con el IESS y con el SRI, continuamente se ven retrasadas lo cual ocasiona multas y generan intereses asumidos por la empresa, esta situación se debe a la falta de información por parte de las personas encargadas.

El resultado de los índices refleja una situación preocupante para la empresa, la cual necesita tomar decisiones que contribuyan a generar rentabilidad, aprovechando las fortalezas que posee, lo cual ayudaría a mejorar su situación financiera mediante la toma de decisiones administrativas.

Al realizar la comparación de los estados financieros de los periodos 2011 y 2012, se evidencia una disminución en la rentabilidad de la empresa, lo cual quizás no haya sido considerado por su propietario debido al incremento en inventario, reflejando así una falsa idea de rentabilidad.

El total de costos de ventas ha decrecido en función de la disminución de las ventas, además del pago de intereses por el préstamo, también continúa disminuyendo al ser el cuarto año de pago, en cuanto a los gastos administrativos se incrementaron en función del incremento de salarios determinados por el gobierno y en gastos varios por el valor también es superior por haber realizado varios arreglos ya que no se realizó ninguna inversión en activos.

Al analizar la situación actual de la empresa La Casa del Constructor, se presenta una disminución de la rentabilidad y una escasa inversión en activos durante el último periodo, resaltando que a pesar de que su estructura financiera es sólida no genera las utilidades necesarias para denominarlo un negocio rentable y atractivo financieramente para la inversión, lo cual indica que la gestión financiera implementada en la empresa es deficiente, con estos datos se comprueba la hipótesis general de la investigación.

4.3 Análisis Porter de “La casa del constructor”

4.3.1 Nuevos competidores

En Ecuador el mercado ferretero está constantemente en crecimiento, la variedad de productos que hay en el mercado es amplia, incrementando día a día en diferentes áreas tanto en productos para la construcción como para los acabados finales.

La dinámica actual de los negocios ofrece la oportunidad a pequeños empresarios de abrir sus propios negocios, siendo una de las opciones más

atrayerentes para ellos el área ferretera, aunque su principal inconveniente es el alto valor de inversión que se requiere, motivo por el cual realmente este tipo de negocios no representa una gran amenaza para la empresa en este sector.

4.3.2 Rivalidad entre competidores

En el mercado local existen empresas que se han mantenido por años, determinándolas como competencia directa de La casa del constructor, las dos principales son Ferrisariato quienes compiten con precios y servicio al cliente más no con la calidad de los productos que oferta y Casa Ferretería William Fong quien si mantiene similares condiciones que la empresa.

Según informes de la Cámara de construcción en Ecuador existen más de 4000 empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción, en su mayoría poseen limitado poder de compra pero en conjunto resultan de mediana importancia.

4.3.3 Poder de negociación de los proveedores

Una gran ventaja que posee la empresa La casa del constructor es el tener a su disposición la distribución exclusiva para la zona de ciertas marcas como Adelca, Kubiec, Rialto, Intaco, lo que le permite acceder a líneas de crédito, mayor plazo, mejor precio, capacitaciones para el personal, demostraciones de productos, en síntesis ofrece respaldo al distribuidor y el compromiso de no vender el mismo producto a la competencia.

A esto también se suma que si se dispone de buenos recursos se puede imponer precio y cantidades, dirigiendo los intereses en las compras que se realiza, por ejemplo al comprar mayor volumen de productos se pide mayor descuento en precio, y más aún si el pago es de contado.

Los proveedores con los que trabaja La Casa del Constructor respaldan sus productos con garantía, lo que ofrece una imagen de excelencia y confiabilidad a la empresa.

4.3.4 Poder de negociación de los compradores

La casa del constructor atiende dos segmentos importantes de clientes, al primero pertenecen los consumidores finales o personas particulares las cuales acuden a la empresa a comprar artículos para cubrir necesidades específicas como construcción, ampliación o remodelación de sus hogares o lugares de trabajo. Mantienen un promedio de compra de entre 20 y 500 dólares, este tipo de clientes en su mayoría pertenecen a la clase media, siendo personas que prefieren que la empresa le proporcione todos los artículos que necesitan sin darle tanta importancia al precio.

En el segundo segmento de clientes están los dueños de talleres, tornos, estructurarios, empresas constructoras, agrícolas y agroindustriales quienes si realizan un análisis de precios, calidad de producto y ventajas que le ofrecen la empresa antes de decidirse a realizar la compra.

La empresa negocia un descuento, plazo de pagos si la compra es en gran volumen. Se puede otorgar crédito, se realizan promociones dando un precio especial si el comprador lleva otro producto de menor rotación. Dar un mayor descuento si el pago es de contado

4.3.5 Productos sustitutos

En el área ferretera existe variedades productos y marcas por lo cual la empresa debe tratar de tener variedad ya que en ciertas ocasiones si son una amenaza para la empresa cuando en algún local se ofrece productos sustitutos, ya que de una u otra forma influye al consumidor a direccionarse por el de menor costo, salvo el caso que el consumidor este realmente

acostumbrado a usar un producto de mejor marca, se considera el producto sustituto como alternativa para el cliente.

En este tipo de negocios siempre existe más de una alternativa a la hora de realizar una venta, es decir existen productos de excelente calidad de acuerdo al trabajo a realizar pero así mismo existen productos que ofrecen el mismo beneficio con la diferencia que la calidad del producto es diferente. Cuando se dan estas situaciones es importante estar en la capacidad de orientar al consumidor capaz de que se logre realizar una venta exitosa.

4.4 Análisis FODA de la empresa “La casa del constructor”

4.4.1 Fortalezas

La casa del constructor es una empresa que se inició de forma familiar, y hasta la actualizada mantiene su administración el propietario de la misma, quien supervisa directamente los procesos de compra y venta de la mercadería y la calidad del servicio que oferta.

Al mantenerse por varios años la empresa en el mercado ha ganado reconocimiento en la localidad, además la empresa también conoce el tipo de cliente y los productos que usan, lo cual permite que se abastezca permanentemente para cubrir la demanda que se genera.

La empresa ofrece una amplia gama de productos aproximadamente 10.000 artículos de diferentes marcas, además mantiene la distribución directa de algunos productos lo que le permite mantener una ventaja competitiva sobre su competencia.

Se mantiene una alta inversión para ampliar la variedad de productos con el interés de bajar costos y mejorar precios al consumidor.

La ampliación realizada en el local en los últimos años ha permitido a la empresa contar con instalaciones amplias y adecuadas para la exhibición de los productos, lo que permite que el cliente visualice los artículos y exista una mayor motivación a la compra y mayor agilidad en el proceso de venta.

La ubicación de la empresa está en una zona estratégica en la calle principal salida a Santo domingo donde es factible su reconocimiento como la ferretería la Casa Del Constructor con sus amplios letreros, otra fortaleza es que la propiedad donde está ubicada es propia lo cual evita el gasto en arriendo, y dispone de un amplio parqueadero para los clientes.

Uno de los beneficios que brinda la casa del constructor es que cuenta con entrega de sus productos a domicilio dentro y fuera del Cantón Buena Fe, Se mantiene publicidad permanentemente en medios de comunicación local, lo cual contribuye a ampliar el número de clientes Los medios de publicidad con los que cuenta son radio y TV.

4.4.2 Oportunidades

Algunas empresas ofrecen la oportunidad de ser distribuidor directo de sus productos lo cual genera la garantía en los artículos y mejores condiciones de compra.

El gobierno nacional está respaldando ampliamente el sector de la construcción mediante obras gubernamentales y créditos tanto para constructoras, empresas y público en general.

El sector de Buena Fe es netamente agrícola y actualmente se ha mejorado las condiciones en la venta de sus productos por lo cual los agricultores y sus trabajadores tienen mayores ingresos para poder invertir en construcción.

El crecimiento demográfico constituye una oportunidad ya que cada día más familias demandan soluciones habitacionales y esto implica la compra de materiales para la construcción y la dinamización del sector.

El desarrollo de la tecnología que permite cada vez contar con mejor calidad de los productos e incrementar la variedad de los mismos, por lo cual se genera una necesidad en los clientes de adquirir lo más novedoso.

4.4.3 Debilidades

La empresa no cuenta con un registro contable apropiado para el desarrollo de sus actividades, por lo cual es bastante difícil elaborar los balances anuales de la actividad económica, y los mismos no son considerados para ningún tipo de decisión administrativa ya que estas son tomadas considerando la experiencia del propietario, las necesidades de los clientes y las condiciones del mercado.

No existe un control de inventario apropiado por lo que en ocasiones ciertos productos se caducan y se generan inconvenientes con los clientes si el vendedor no se percata de la fecha o con los proveedores, ya que a los vendedores los multan por esta situación.

Las cuentas por cobrar son registradas en el momento que se generan pero no mantienen un adecuado control para conocer el historial de pago de los clientes para tomar decisiones si otorgar o no un crédito a un cliente específico.

Actualmente es necesario que los vendedores tengan un alto conocimiento sobre los productos que vende la empresa, para poder ofrecer una asesoría acertada al cliente en el momento de la compra, aún se mantiene este aspecto como una debilidad de la empresa.

Existen problemas en el cumplimiento de las obligaciones tanto con el IESS como con el SRI, lo que genera gastos de intereses y mora.

4.4.4 Amenazas

Las nuevas políticas en el control económico de las empresas y el incremento en el control de pagos de las obligaciones con el estado como el IESS y SRI, al igual que las altas tasas impositivas que se deben pagar.

Las actuales facilidades que se proporciona a los emprendedores en Ecuador para que inicien sus propios negocios, y considerando que el sector ferretero y de la construcción resulta tan atrayente en la actualidad, muchos de ellos optarán por abrir negocios en esta rama.

La apertura comercial que se otorga a los grandes inversionistas podría generar que ellos instalen sus propias distribuidoras en la zona y esto provoque que se elimine a los intermediarios, teniendo un efecto negativo para la empresa.

Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Negocio familiar supervisado directamente por el gerente propietario.• Gran trayectoria en el mercado y reconocimiento de sus clientes.• Amplio conocimiento de los clientes y sus necesidades.• Variedad en los productos.• Distribuidores directos de algunos productos.	<ul style="list-style-type: none">• Empresas que ofrecen distribución directa, con garantía y mejores condiciones de compra.• Respaldo gubernamental a la construcción mediante obras y créditos.• Incremento en los ingresos de los agricultores.• Crecimiento demográfico

<ul style="list-style-type: none"> • Fuerte inversión en mercadería, bajos costos y mejores precios. • Infraestructura adecuada para el mantenimiento y exhibición de los productos. • Buena ubicación y amplias instalaciones. • Entrega a domicilio. • Publicidad en medios de comunicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de la tecnología
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Administración empírica de la empresa. • Falta de registros contables e información financiera. • Inexistencia de control en las cuentas por cobrar e inventario. • Poco conocimiento del personal sobre calidad, uso y ventajas de los productos, lo cual genera una deficiente asesoría al cliente. • Incumplimiento con obligaciones patronales y fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Control económico a las empresas, y en el pago de las obligaciones al IESS y SRI. • Altas tasas impositivas • Apoyo a emprendedores para iniciar sus propios negocios. • Atrayente mercado ferretero y de la construcción. • Apertura comercial a grandes inversionistas para instalar sus propias distribuidoras.

4.5 Análisis financiero de la empresa La casa del constructor

4.5.1 Análisis horizontal de los estados financieros

4.5.1.1 Análisis horizontal del Balance General

EMPRESA LA CASA DEL CONSTRUCTOR			
BALANCE GENERAL			
	2011	2012	%
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Disponible			
Caja	\$ 200,00	\$ 250,00	25,00
Bancos	\$ 20.104,45	\$ 39.998,40	98,95
Exigible			
Cuentas y documentos por cobrar a clientes relacionados	\$ 5.853,12	\$ 6.362,47	8,70
Provisión de cuentas incobrables	\$ 3.456,34	\$ 3.254,18	-5,85
Crédito tributario a favor de la empresa	\$ 4.387,17	\$ 4.205,19	-4,15
Realizable			
Inventario de mercadería	\$ 71.279,63	\$ 81.756,43	14,70
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	\$ 105.280,71	\$ 135.826,67	29,01
ACTIVO FIJO			
Activo Fijo Tangible			
Terrenos	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	0,00
Edificios	\$ 262.500,00	\$ 250.000,00	-4,76
Muebles y enseres	\$ 2.575,39	\$ 2.341,26	-9,09
Equipo de Computación	\$ 1.928,50	\$ 1.450,00	-24,81
Vehículos	\$ 62.400,00	\$ 52.000,00	-16,67
Depreciación acumulada de Activo Fijo	\$ 26.498,94	\$ 23.612,63	-10,89
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 555.902,83	\$ 529.403,89	-4,77
TOTAL ACTIVO	\$ 661.183,54	\$ 665.230,55	0,61
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas y Documentos por pagar a proveedores	\$ 30.137,03	\$ 32.857,59	9,03
Obligaciones			
Intereses por pagar	\$ 6.050,21	\$ 2.834,60	-53,15
PASIVO A LARGO PLAZO			
Hipoteca por pagar	\$ 29.609,91	\$ 20.938,81	-29,28
TOTAL PASIVO	\$ 65.797,15	\$ 56.631,00	-13,93
PATRIMONIO			
Capital	\$ 559.803,38	\$ 570.655,25	1,94
Resultado del ejercicio anterior	\$ 16.347,84	\$ 19.235,17	17,66
Resultado del ejercicio	\$ 19.235,17	\$ 18.709,13	-2,73
TOTAL PATRIMONIO	\$ 595.386,39	\$ 608.599,55	2,22
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 661.183,54	\$ 665.230,55	0,61
Elaborado por: La autora			
Fuente: Estados financieros de la empresa			

4.5.1.2 Análisis horizontal del Estado de resultados

EMPRESA LA CASA DEL CONSTRUCTOR			
ESTADO DE RESULTADOS			
	2011	2012	%
INGRESOS			
VENTAS 12%	\$ 1.010.862,62	\$ 913.007,66	-9,68
VENTAS 0%	\$ 3.701,99	\$ 7.088,61	91,48
DEVOLUCION EN VENTAS	\$ 67,32	\$ 103,86	54,28
COSTOS			
INVENTARIO INICIAL	\$ 62.875,38	\$ 71.279,63	13,37
COMPRAS NETAS	\$ 885.944,41	\$ 792.470,34	-10,55
INVENTARIO FINAL	\$ 71.279,63	\$ 81.756,43	14,70
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 877.540,16	\$ 781.993,55	-10,89
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 136.957,13	\$ 137.998,86	0,76
(-) GASTO OPERATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
PAGOS DE SUELDOS	\$ 45.312,00	\$ 51.336,00	13,29
PAGOS PLANILLAS IEES	\$ 5.052,29	\$ 5.723,96	13,29
PAGOS DE SERVICIOS BASICOS	\$ 748,32	\$ 788,88	5,42
PAGOS FONDOS DE RESERVA Y DÉCIMOS	\$ 10.984,00	\$ 11.988,00	9,14
GASTO DE VENTAS			
MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULO	\$ 850,00	\$ 1.200,00	41,18
GASTO DE COMBUSTIBLE	\$ 10.664,25	\$ 8.486,13	-20,42
GASTOS PUBLICIDAD	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	0,00
OTROS GASTOS	\$ 300,00	\$ 500,00	66,67
AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIONES	\$ 31.073,45	\$ 26.828,24	-13,66
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$ 106.784,31	\$ 108.651,21	1,75
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 30.172,82	\$ 29.347,65	-2,73
15 % Participación Utilidades	\$ 4.525,92	\$ 4.402,15	-2,73
UTILIDAD ANTES DE IMP. RENTA	\$ 25.646,90	\$ 24.945,50	-2,73
25 % Impuesto a la Renta	\$ 6.411,72	\$ 6.236,38	-2,73
UTILIDAD/ PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$ 19.235,17	\$ 18.709,13	-2,73
Elaborado por: La autora			
Fuente: Estados financieros de la empresa			

4.5.1.3 Análisis horizontal del Flujo de caja

EMPRESA LA CASA DEL CONSTRUCTOR			
FLUJO DE CAJA			
INGRESOS	2011	2012	%
VENTAS	\$ 1.014.497,29	\$ 919.992,41	-9,32
EGRESOS			
COSTO DE VENTAS	\$ 877.540,16	\$ 781.993,55	-10,89
GASTO ADMINISTRATIVO			
Aumento en cuentas por cobrar	\$ 1.673,21	\$ 509,35	-69,56
Aumento en inventario	\$ 8.404,25	\$ 10.476,79	24,66
Personal Administrativo	\$ 12.798,40	\$ 15.099,10	17,98
Servicios Básicos	\$ 748,32	\$ 788,88	5,42
Impuestos y contribuciones	\$ 87,56	\$ 96,58	10,30
Gastos Generales	\$ 212,44	\$ 403,42	89,90
Mantenimientos y reparación	\$ 850,00	\$ 1.200,00	41,18
Aumento en cuentas por pagar	\$ 15.133,42	\$ 2.720,56	-82,02
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	0,00
Sueldos y salarios	\$ 48.549,89	\$ 53.948,86	11,12
Gastos de combustible	\$ 10.664,25	\$ 8.486,13	-20,42
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.574,51	\$ 3.215,61	-29,71
15 % UTILIDADES	\$ 4.525,92	\$ 4.402,15	-2,73
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$ 6.411,72	\$ 6.236,38	-2,73
DIVIDENDOS	\$ 7.657,17	\$ 8.671,10	13,24
PRÉSTAMOS	\$ 5.000,00		-100,00
FLUJO DE CAJA NETO	\$ 17.866,07	19943,95	11,63
SALDO INICIAL EN CAJA	\$ 2.438,38	20304,45	732,70
SALDO FINAL EN CAJA	\$ 20.304,45	40248,40	98,22
Elaborado por: La autora			
Fuente: Estados financieros de la empresa			

4.5.2 Análisis de los índices financieros

4.5.2.1 Índices de liquidez

La liquidez de una empresa es juzgada por la capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo que se han adquirido considerando el plazo en el cual se vencen, no sólo se analizan las finanzas totales de la empresa, también se analiza la habilidad de la empresa para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

Razón		2011	2012	%
Liquidez				
Índice de solvencia	Activo corriente	2,91	3,81	30,80
	Pasivo corriente			
Índice de liquidez	Activo corriente - Inventario	0,94	1,51	61,23
	Pasivo corriente			

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

Índice de solvencia

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

En el 2011 “La Casa del Constructor” obtuvo un índice de solvencia de 2,91; este indicador manifiesta que por cada dólar que tiene que cubrir en pasivos corrientes la empresa tiene la disponibilidad de 2,91. Comprendiendo que el pasivo corriente que mantiene la empresa es bajo, a pesar de haber requerido un crédito durante este año. En el 2012, el índice de solvencia se incrementó a 3,81, presentando una variación de 30,8% en relación al año anterior.

Índice de liquidez

Este índice pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de su inventario.

En el 2011 “La Casa del Constructor” obtuvo un índice de liquidez de 0,94; este indicador manifiesta que por cada dólar que tiene que cubrir en pasivos corrientes la empresa tiene la disponibilidad de 0,94 sin considerar el inventario. En el 2012, el índice de liquidez se incrementó a 1,51, presentando una variación de 61,23% en relación al año anterior.

4.4.2.2 Administración de activos

La administración de los activos de una empresa constituye una herramienta fundamental de la gestión financiera involucra las ventas totales, relacionándola con los inventarios y los activos de la empresa.

Razón		2011	2012	%
Administración de activos				
Rotación de inventarios	Costo de ventas	12,31	9,56	-22,31
	Inventarios			
Días de ventas pendientes de cobro	Cuentas por cobrar	11,39	12,14	6,56
	Ventas anuales a crédito/360			
Rotación de activos fijos	Ventas	1,82	1,74	-4,78
	Activos fijos netos			
Rotación de activos totales	Ventas	1,53	1,38	-9,87
	Activos totales			

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

Rotación de inventario

Este índice permite conocer el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo de tiempo determinado.

En el 2011 “La Casa del Constructor” obtuvo una rotación de inventario de 12,31; este indicador manifiesta que el inventario fue vendido en un periodo inferior al mes, la mercadería permaneció aproximadamente un mes en la empresa antes de ser vendida. En el 2012, el índice de rotación de inventario disminuyó a 9,56, presentando un decrecimiento de 22,31% en relación al año anterior.

Días de ventas pendientes de cobro

Este índice de días de ventas pendientes de cobro indica la capacidad de la empresa para generar ventas a partir de su inversión en cuentas por cobrar, sin considerar las ventas en efectivo.

En el 2011 “La Casa del Constructor” mantuvo índice de días de ventas pendientes de cobro de 11,39; este indicador manifiesta que la mayoría de los créditos otorgados son cancelados en un plazo menor a los quince días. En el 2012, el índice de días de ventas pendientes de cobro de aumentó a 12,14, presentando un crecimiento de 6,56% en relación al año anterior.

Rotación de activos fijos

Este índice se basa en la comparación del monto de las ventas con el total del activo fijo neto. Todo activo requiere de pasivo que lo financie, el objetivo es tratar de maximizar las ventas con el mínimo de activo, lo cual se traduce en mayor eficiencia.

En el 2011 “La Casa del Constructor” mantuvo un índice de rotación de activos de 1,82; este indicador manifiesta que el activo rotó 1,82 veces, lo cual no representa una gran rentabilidad para la empresa. En el 2012, el índice de rotación de activos aumentó a 1,74, presentando un decrecimiento de 4,78% en relación al año anterior.

Rotación de activos totales

Este índice se basa en la comparación del monto de las ventas con el total de activos. Es un índice para medir la eficiencia relativa de la empresa ya que determina cómo usa sus recursos para la generación de ventas.

En el 2011 “La Casa del Constructor” mantuvo un índice de rotación de activos totales de 1,53; este indicador evidencia la cantidad de ventas generadas por

cada dólar de activo utilizado. En el 2012, el índice de rotación de activos disminuyó a 1,38, presentando un decrecimiento de 9,87% en relación al año anterior.

4.4.2.3 Administración de deuda

Estos índices permiten mantener el conocimiento sobre la situación de la empresa en relación a los créditos que mantiene vigentes, sea con los clientes y proveedores.

Razón		2011	2012	%
Administración de deuda				
Deuda respecto de los activos totales	Pasivos totales	0,10	0,11	7,49
	Activos totales			
Apalancamiento financiero	Pasivo total	0,11	0,09	-15,80
	Patrimonio			
Permanencia de ctas. Por cobrar	360 días	9,59	10,93	14,05
	Rotación de ctas. Por cobrar			
Elaborado por: La autora				
Fuente: Estados financieros de la empresa				

Deuda respecto a los activos totales

Este indicador permite determinar la participación de los acreedores frente al total de activos.

En el 2011 “La Casa del Constructor” mantuvo una deuda respecto a los activos totales de 0,10; este indicador evidencia el nivel de endeudamiento de la empresa frente a los activos totales. En el 2012, el índice incremento a 0,11, presentando un crecimiento de 7,49% en relación al año anterior.

Apalancamiento financiero

El índice de apalancamiento financiero muestra la participación de terceros en el capital de la empresa, compara el financiamiento originado por terceros con los recursos del dueño de la empresa, para establecer si la rentabilidad es superior al interés que se adeuda.

En el 2011 “La Casa del Constructor” presentó un índice de apalancamiento financiero de 0,11. En el 2012, el índice disminuyó a 0,09, presentando un decrecimiento de 15,80% en relación al año anterior. Manteniendo este índice por debajo del interés que se adeuda.

Permanencia de cuentas por cobrar

Este índice determina el número de veces que los saldos de clientes se han recuperado durante el ejercicio contable.

En el 2011 “La Casa del Constructor” presentó una permanencia de cuentas por cobrar de 9,59. En el 2012, el índice disminuyó a 10,93, presentando un crecimiento de 14,05% en relación al año anterior.

4.4.2.4 Índices de rentabilidad

El objetivo de los indicadores de rentabilidad es establecer y expresar en porcentaje la capacidad de cualquier empresa para generar ingresos.

Razón		2011	2012	%
Rentabilidad				
Margen de utilidad neta	Utilidad neta Ventas	0,019	0,020	7,26
Rendimiento de los activos totales	Utilidad neta Activos totales	0,029	0,028	-3,33
Rendimiento del capital	Utilidad neta Capital	0,034	0,033	-4,58
Rentabilidad sobre patrimonio	Utilidad neta Patrimonio	0,032	0,031	-4,85
Multiplicador de apalancamiento financiero	Activo Patrimonio	1,111	1,093	-1,57
Dupont	ROS x ROTA x MAF	2,954	2,851	-3,49

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

Margen de utilidad neta

Este índice mide el porcentaje que está quedando al propietario del negocio por operar la empresa.

En el 2011 “La Casa del Constructor” presentó un margen de utilidad neta de 0,019. En el 2012, el índice disminuyó a 0,02, presentando un crecimiento de 7,26% en relación al año anterior.

Rendimiento de los activos totales

Este índice proporciona al empresario una idea del rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión.

En el 2011 “La Casa del Constructor” presentó un rendimiento de los activos totales de 0,029. En el 2012, el índice disminuyó a 0,028, presentando un decrecimiento de 3,33% en relación al año anterior.

Rendimiento del capital

Este índice mide la rentabilidad que está obteniendo el inversionista sobre el capital que posee la empresa.

En el 2011 “La Casa del Constructor” presentó un rendimiento del capital de 0,034. En el 2012, el índice disminuyó a 0,033, presentando un decrecimiento de 4,58% en relación al año anterior.

Rendimiento sobre patrimonio

Este índice mide la rentabilidad que está obteniendo el inversionista sobre el patrimonio que posee la empresa.

En el 2011 “La Casa del Constructor” presentó un rendimiento del patrimonio de 0,032. En el 2012, el índice disminuyó a 0,031, presentando un decrecimiento de 4,85% en relación al año anterior.

Multiplicador de apalancamiento financiero

Es la razón de los activos totales de la empresa sobre el capital contable, permite determinar la posibilidad que tiene la empresa de financiar inversiones sin necesidad de contar con recursos propios.

En el 2011 “La Casa del Constructor” el multiplicador de apalancamiento financiero fue de 1,11. En el 2012, el índice disminuyó a 0,093, presentando un decrecimiento de 1,57% en relación al año anterior.

Dupont

Este índice permite conocer al inversionista cual es la rentabilidad de su negocio que considera el margen de utilidad sobre las ventas y la eficiencia en la utilización de activos.

En el 2011 “La Casa del Constructor” mantuvo el índice Dupont en 2,954. En el 2012, el índice disminuyó a 2,851, presentando un decrecimiento de 3,49% en relación al año anterior.

4.4.2.5 Capital de trabajo

Capital de trabajo

Este índice se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor.

Razón		2011	2012	%
Capital de trabajo				
Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	\$ 69.093,47	\$ 100.134,48	44,93
Inventarios a capital de trabajo	Inventarios	1,03	0,82	-20,86
	Capital de trabajo			

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

En el 2011 “La Casa del Constructor” mantuvo un capital de trabajo de \$ 69093,47. En el 2012, el capital de trabajo ascendió a \$ 100134,48, presentando un crecimiento de 44,93% en relación al año anterior.

Inventarios a capital de trabajo

Este índice se determina mediante la división del inventario y el capital de trabajo. Se asume que en la medida en que el inventario cubre el capital de trabajo existe un nivel apropiado de activo realizable capaz de cubrir los gastos generados en la empresa.

En el 2011 “La Casa del Constructor” mantuvo un inventario a capital de trabajo de 1,03. En el 2012, el un inventario a capital de trabajo descendió a 0,82, presentando un crecimiento de 20,86% en relación al año anterior.

4.5.3 Análisis de los indicadores de Gestión

A partir del análisis horizontal del Balance General y el Estado de resultados se obtienen los indicadores de gestión.

4.5.3.1 Gestión de activos

Gestión de activos	%
Crecimiento en activos productivos	-13,83
Crecimiento en pasivos	-13,93
Crecimiento en patrimonio	2,22
Crecimiento en utilidades netas	-2,73
Crecimiento en ventas	-9,32
Rentabilidad general de activos	0,61
Rentabilidad del patrimonio	-4,85

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

Durante los años 2011 – 2012 se ha presentado una disminución de la mayoría de los indicadores de gestión, teniendo que no se realizaron compras de

activos productivos durante el 2012, los pasivos también presentan disminución debido a que en el 2011 se solicitó un crédito de \$ 5000 que fue cubierto durante el mismo periodo contable, además del pasivo remanente de un préstamo solicitado en el 2009 por \$ 50000 a 6 años plazo.

El patrimonio si presentó un incremento de 2,22% ya que se ha mantenido una política de no inversión en la empresa y se mantiene las utilidades del periodo anterior, también contribuye a este resultado la disminución de pasivos de la empresa.

Las utilidades netas presentaron una disminución debido a la reducción en el nivel de ventas comparado con el año 2011, además que el porcentaje de ganancia en los productos se mantiene constante.

La aparición de nuevos competidores y distribuidores directos de determinados productos, fue uno de los principales motivos por los cuales las ventas disminuyeron en un 9,32%.

A pesar de que la rentabilidad de los activos se incrementó en 0,61%, este resultado se debió a la restricción en la compra de activos, y que el valor de la utilidad del año 2011 aún se mantiene en activo circulante, mientras que la rentabilidad del patrimonio presentó una disminución del 4,85%.

La finalidad del estudio de la gestión de activos, busca verificar si las políticas de crecimiento de los activos están acorde con las decisiones tomadas por la administración y obedecen al cumplimiento de metas y objetivos.

4.5.3.2 Gestión de liquidez

La gestión de liquidez investiga si sus índices fueron generados por actividades operativas o de financiamiento, ya que es necesario determinar si los elementos que se analizan son suficientemente líquidos para pagar las obligaciones que se tienen pendientes.

Gestión de liquidez	%
Crecimiento de los inventarios	14,70
Crecimiento de la cartera	8,70
Crecimiento de los proveedores	17,24
Crecimiento en las ventas	-9,32
Periodo de existencias	21,74
Periodo de cobro de cartera	38,10
Periodo de pago de proveedores	41,38
Ciclo de efectivo	18,46

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

El crecimiento de los inventarios y cartera están financiados por el crecimiento de los proveedores, a pesar de ello se aprecia una reducción en el nivel de ventas, por lo que se considera un desfase entre la aplicación de medidas coherentes y los resultados obtenidos.

El ciclo de efectivo ubicado en 18,46, representa al periodo de tiempo en el cual la empresa no va a recibir dinero, motivo por el cual se debe mantener un efectivo para cubrir el desfase entre el flujo de ingresos y el flujo de pagos.

4.5.3.3 Gestión de financiamiento

Las decisiones de financiamiento tanto del corto como del largo plazo deben ser tendientes a consolidar la empresa, de lo contrario pueden presentarse problemas con las finanzas.

Gestión de financiamiento	%
Endeudamiento total	-29,28
Costo del endeudamiento	-53,15

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

La empresa se vio en la necesidad de solicitar un crédito a corto plazo en el 2011 el cual fue cubierto en su totalidad durante el mismo periodo, y mantiene

vigente un crédito a largo plazo lo cual refleja una disminución tanto en el endeudamiento total y en el costo del endeudamiento de la empresa.

4.5.3.4 Gestión de patrimonio

Cuando la empresa está proyectándose una ampliación, la forma de conseguir recursos es mediante la capitalización, que puede ser directamente desde los propietarios o consiguiendo otras opciones que en ocasiones representan un elevado costo para la empresa.

Gestión de patrimonio	%
Rentabilidad del patrimonio	-4,85
Crecimiento de patrimonio	2,22
Crecimiento de activos	0,61
Crecimiento de utilidades	-2,73
Rentabilidad de activos	-3,33

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

Para toda empresa es importante incrementar su patrimonio y la rentabilidad que le ofrece la actividad que desempeña, según los resultados obtenidos la rentabilidad que ofrece la empresa resultan poco atractivos para cualquier inversionista y no compensa la inversión realizada.

Se refleja incluso una disminución en las utilidades de la empresa en comparación con las presentadas durante el periodo anterior.

4.5.3.5 Gestión de ventas

El crecimiento en las ventas debe obedecer a una gestión en la colocación de nuevos productos o al incremento de cantidades de los productos, y no solamente al efecto de la inflación en el precio de los productos y por ende en el total de las ventas.

Gestión de ventas	%
Crecimiento en ventas	-9,32
Efecto de la inflación en los precios	4,16
Crecimiento real de la actividad	3,18
Crecimiento en utilidades	-2,73
Participación en el mercado	18%
Crecimiento en nuevos productos	18,18
Deserción de clientes	3,65

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

A pesar del efecto de la inflación en los precios de los productos, las ventas presentaron un decremento del 9,32%, que se contrasta con el ingreso de nuevos productos al mercado y la baja deserción de clientes. Un índice necesario para tomar en cuenta es la participación que mantiene la empresa en el mercado local, que pese a ser importante ofrece mayores posibilidades para incrementar sus ventas.

4.5.3.6 Gestión de costos

El crecimiento en los costos tiene que ser coherente con el crecimiento del índice de precios del sector y los efectos de los ajustes integrales por inflación, el resto es el crecimiento real, que debe ser acompañado por el crecimiento real de las actividades.

Gestión de costos	%
Crecimiento en costos	-10,89
Crecimiento en ventas	-9,32
Crecimiento en los activos	0,61
Crecimiento general de los gastos	1,75
Crecimiento de gastos de administración	12,46
Crecimiento de gastos de ventas	-13,73
Crecimiento de gastos financieros	-29,71
Crecimiento de otros gastos	66,67

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

El manejo de los gastos debe ser analizado desde la perspectiva del incremento de ventas, se aprecia un incremento de gastos durante un periodo en el cual no existe incremento de ventas, pero a pesar de ello existe hasta un 66% de incremento en otros gastos, lo cual refleja una falta de gestión.

4.5.3.7 Gestión de productividad

La productividad se mide tanto para activos como para patrimonio, y demuestra en sí el manejo de los recursos de la empresa.

Gestión de productividad	%
Rentabilidad del patrimonio	-4,85
Eficiencia	-9,87

Elaborado por: La autora

Fuente: Estados financieros de la empresa

Los resultados reflejan una reducción de la rentabilidad del patrimonio, así como de la eficiencia de la empresa, lo cual demuestra que durante el último periodo la empresa no ha sido rentable, ni eficiente.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- La empresa “La casa del constructor” presenta problemas en el manejo de inventario, falta de control y gestión financiera, lo cual no permite el óptimo desarrollo de la empresa. A pesar de poseer una estructura sólida de activos.
- No existe control y manejo de los estados financieros, debido a esto las decisiones administrativas son tomadas en base a las necesidades de los clientes, las promociones de los proveedores, la intuición o experiencia del propietario.
- La gestión de ventas es deficiente, durante el último periodo las ventas decrecieron y esto provocó que la mayoría de los índices financieros resulten negativos para la empresa, considerando a “La casa del constructor” un negocio poco atractivo para cualquier inversionista.
- Los costos de ventas presentaron una reducción al igual que las ventas, los gastos financieros también disminuyeron con respecto al año anterior, debido a que aún se está cancelando un préstamo a largo plazo. Los gastos administrativos y de venta se incrementaron debido a las disposiciones gubernamentales y a que no hubo adquisición de activos.

5.2 Recomendaciones

- Se deben establecer objetivos y metas dentro de la empresa “La Casa del Constructor” y a partir de allí tomar decisiones que dinamicen la gestión administrativa y financiera, debiendo ser evaluada en cada uno de sus departamentos.
- Formular estrategias para lograr un equilibrio sobre el manejo de los indicadores de liquidez y rentabilidad, ya que es necesario que todos los recursos produzcan rentabilidad, además de que la empresa debe disponer de activos altamente convertibles en efectivo para el pago de obligaciones.
- Elaborar un plan financiero que contribuya a dinamizar la gestión financiera de la empresa y de esta forma mejorar la rentabilidad de la misma.
- Fomentar la gestión de venta, aprovechando la oportunidad de expansión que brinda el mercado y la variedad de productos que posee la empresa, realizando alianzas estratégicas con los proveedores para incrementar las ventas y generar mayor rentabilidad.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6. Bibliografía

BRAVO Valdivieso Mercedes, 2007, *Contabilidad General*, Indicadores Financieros, Cuarta Edición, Quito Ecuador.

Chiavenato Idalberto; 2004, *"Introducción a la Teoría General de la Administración"*, Séptima Edición, de, McGraw-Hill Interamericana.

David Fred, 2009, *Conceptos de administración estratégica*, Novena edición, México.

Fernández Romero Andrés, 2008, *Dirección y planificación estratégica en las empresas*. España.

Lawrence J. GITMAN, 2008, *Principios de Administración financiera* décima Primera edición

Marcial Córdoba Padilla – 2007. *Gerencia Financiera Empresarial*. Editorial. Eco-Ediciones. México

Martínez, D. Y Milla, 2005, *La elaboración del Plan Estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. Ediciones Díaz de Santos. España.

Ortiz Anaya Héctor. Análisis Financiero aplicado décima edición.

Ortiz Gómez Alberto -2005. Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico. Segunda edición. Editorial McGraw-Hill.

Van home c. James Wachowicz, Jr John m. 2010

Linkografía

<http://www.forex.mx/concepto-de-finanzas/> 14 02 13 15h19pm

<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2472/2/T-ESPE-018193-3.pdf>
30-06-13 23h28pm.

Código de comercio, <http://scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-de-Comercio.pdf>, 25-05-13, 21h34pm.

Código de trabajo, <http://www.ugtecuador.com/pdf/proyecto-codigo-trabajo.pdf>, 25-05-13, 21h50pm.

Ley orgánica del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, <http://www.iess.gob.ec/documents/10162/33703/C.D.434?version=1.0>, 28-05-13, 21h15

Ley de régimen tributario, <http://boletincontable.com/quienes-somos/110-ley-de-regimen-tributario-interno-y-su-reglamento-2013.html>, , 28-05-13, 21h45

CAPITULO VII

ANEXOS



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Tel.: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

BALANCE GENERAL AL 31 DICIEMBRE DEL 2011

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Disponible

Caja \$ 200,00

Bancos \$ 20.104,45

Exigible

Cuentas y documentos por cobrar a clientes relacionados \$ 5.853,12

Provisión de cuentas incobrables \$ 3.456,34

Crédito tributario a favor de la empresa \$ 4.387,17

Realizable

Inventario de mercadería \$ 71.279,63

TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE

\$ 105.280,71

ACTIVO FIJO

Activo Fijo Tangible

Terrenos \$ 200.000,00

Edificios \$ 262.500,00

Muebles y enseres \$ 2.575,39

Equipo de Computación \$ 1.928,50

Vehículos \$ 62.400,00

Depreciación acumulada de Activo Fijo \$ 26.498,94

TOTAL ACTIVO FIJO

\$ 555.902,83

TOTAL ACTIVO

\$ 661.183,54



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

TelF: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas y Documentos por pagar a proveedores \$ 30.137,03

Obligaciones

Intereses por pagar \$ 6.050,21

PASIVO A LARGO PLAZO

Hipoteca por pagar \$ 29.609,91

TOTAL PASIVO

\$ 65.797,15

PATRIMONIO

Capital \$ 559.803,37

Resultado del ejercicio anterior \$ 16.347,84

Resultado del ejercicio \$ 19.235,17

TOTAL PATRIMONIO

\$ 595.386,39

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 661.183,54

Ing. Malesani Scacco Silvio Renato

Representante Legal

Ruc: 1708231780001

Cpa. Herrera Guerrero Javier

Contador

RUC: 1204524142001

LA CASA DEL CONSTRUCTOR
SILVIO RENATO MALESANI SCACCO
RUC: 1708231780001



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Tel: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

BALANCE GENERAL AL 31 DICIEMBRE DEL 2012

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Disponible	\$	40248,40	
Caja	\$	250,00	
Bancos	\$	39.998,40	
Exigible	\$	13.821,84	
Cuentas y documentos por cobrar a clientes relacionados	\$	6.362,47	
Provisión de cuentas incobrables	\$	3.254,18	
Crédito tributario a favor de la empresa	\$	4.205,19	
Realizable	\$	81.756,43	
Inventario de mercadería	\$	81.756,43	
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE			\$ 135.826,67
ACTIVO FIJO			
Activo Fijo Tangible			
Terrenos	\$	200.000,00	
Edificios	\$	250.000,00	
Muebles y enseres	\$	2.341,26	
Equipo de Computación	\$	1.450,00	
Vehículos	\$	52.000,00	
Depreciación acumulada de Activo Fijo	\$	23.612,63	
TOTAL ACTIVO FIJO			\$ 529.403,89
TOTAL ACTIVO			\$ 665.230,55



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Telf.: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	\$	35.692,19
Cuentas y Documentos por pagar a proveedores	\$	32.857,59
Obligaciones		
Intereses por pagar	\$	2.834,60
PASIVO A LARGO PLAZO		
Hipoteca por pagar	\$	20.938,81
TOTAL PASIVO		\$ 56.631,00
PATRIMONIO		
Capital	\$	570.655,25
Resultado del ejercicio anterior	\$	19.235,17
Resultado del ejercicio	\$	18.709,13
TOTAL PATRIMONIO		\$ 608.599,55
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 665.230,55

Ing. Malesani Scacco Silvio Renato
Representante Legal
Ruc: 1708231780001

Cpa. Herrera Guerrero Javier Segundo
Contador
Ruc: 1204524142001

LA CASA DEL CONSTRUCTOR
SILVIO RENATO MALESANI SCACCO
RUC: 1708231780001



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Tel.: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DICIEMBRE DEL 2011

INGRESOS

VENTAS 12%	\$	1.010.862,62	
VENTAS 0%	\$	3.701,99	
DEVOLUCION EN VENTAS	\$	67,32	\$ 1.014.429,97

COSTOS

INVENTARIO INICIAL	\$	62.875,38	
COMPRAS NETAS	\$	885.944,41	
INVENTARIO FINAL	\$	1.279,63	
TOTAL COSTO DE VENTAS			\$ 877.540,16

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

\$ 136.957,13

(-) GASTO OPERATIVOS

\$ 75.410,86

GASTOS ADMINISTRATIVOS

\$ 62.096,61

PAGOS DE SUELDOS	\$	45.312,00
PAGOS PLANILLAS IEES	\$	5.052,29
PAGOS DE SERVICIOS BASICOS	\$	748,32
PAGOS FONDOS DE RESERVA Y DÉCIMOS	\$	10.984,00

GASTO DE VENTAS

\$ 13.314,25

MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULO	\$	850,00	
GASTO DE COMBUSTIBLE	\$	10.664,25	
GASTOS PUBLICIDAD	\$	1.800,00	
OTROS GASTOS	\$	300,00	\$ 300,00
AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIONES	\$	31.073,45	\$ 31.073,45

TOTAL GASTOS OPERATIVOS

\$ 106.784,31



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO
RUC: 1708231780001
Telf: 052951316 / 098985846
Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

UTILIDAD NETA	\$	19.235,17
UTILIDAD/ PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$	19.235,17

Ing. Malesani Scacco Silvio Renato
Representante Legal
Ruc: 1708231780001

Cpa. Herrera Guerrero Javier
Contador
Ruc: 1204524142001

LA CASA DEL CONSTRUCTOR
SILVIO RENATO MALESANI SCACCO
RUC: 1708231780001



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Telf.: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DICIEMBRE DEL 2012

INGRESOS			
VENTAS 12%	\$	913.007,66	
VENTAS 0%	\$	7.088,61	
DEVOLUCION EN VENTAS	\$	103,86	\$ 919.992,41
COSTOS			
INVENTARIO INICIAL	\$	71.279,63	
COMPRAS NETAS	\$	792.470,34	
INVENTARIO FINAL	\$	81.756,43	
TOTAL COSTO DE VENTAS			\$ 781.993,55
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			\$ 137.998,86
(-) GASTO OPERATIVOS			\$ 81.822,97
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
PAGOS DE SUELDOS	\$	51.336,00	
PAGOS PLANILLAS IESS	\$	5.723,96	
PAGOS DE SERVICIOS BASICOS	\$	788,88	
PAGOS FONDOS DE RESERVA Y DÉCIMOS	\$	11.988,00	
GASTO DE VENTAS			
MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULO	\$	1.200,00	
GASTO DE COMBUSTIBLE	\$	8.486,13	
GASTOS PUBLICIDAD	\$	1.800,00	
OTROS GASTOS	\$	500,00	\$ 500,00
AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIONES	\$	26.828,24	\$ 26.828,24
TOTAL GASTOS OPERATIVOS			\$ 108.651,21
UTILIDAD OPERACIONAL			\$ 29.055,37
15 % Participación Utilidades			\$ 4.402,15



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Tel: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

UTILIDAD NETA

UTILIDAD/ PÉRDIDA DEL EJERCICIO

\$ 18.709,13

Ing. Malesani Scacco Silvio Renato
Representante Legal
Ruc: 1708231780001

Cpa. Herrera Guerrero Javier
Contador
Ruc:1204524142001





LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Tel: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

FLUJO DE CAJA AÑO 2011

INGRESOS		
VENTAS	\$	1.014.497,29
EGRESOS		
COSTO DE VENTAS	\$	877.540,16
GASTO ADMINISTRATIVO	\$	39.907,60
Aumento en cuentas por cobrar	\$	1.673,21
Aumento en inventario	\$	8.404,25
Personal Administrativo	\$	12.798,40
Servicios Básicos	\$	748,32
Impuestos y contribuciones	\$	87,56
Gastos Generales	\$	212,44
Mantenimientos y reparación	\$	850,00
Aumento en cuentas por pagar	\$	15.133,42
GASTOS DE VENTAS	\$	84.183,46
Publicidad	\$	1.800,00
Sueldos y salarios	\$	48.549,89
Gastos de combustible	\$	10.664,25
GASTOS FINANCIEROS	\$	4.574,51
15 % UTILIDADES	\$	4.525,92
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$	6.411,72
DIVIDENDOS	\$	7.657,17
PRÉSTAMOS	\$	5.000,00
FLUJO DE CAJA NETO	\$	17.866,07
SALDO INICIAL EN CAJA	\$	2.438,38
SALDO FINAL EN CAJA	\$	20.304,45

Ing. Malesani Scacco Silvio Renato
Representante Legal
Ruc: 1708231780001

Cpa. Herrera Guerrero Javier
Contador
Ruc:1204524142001

LA CASA DEL CONSTRUCTOR
SILVIO RENATO MALESANI SCACCO
RUC: 1708231780001



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Tel: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

FLUJO DE CAJA AÑO 2012

INGRESOS		
VENTAS	\$	919.992,41
EGRESOS		
COSTO DE VENTAS	\$	781.993,55
GASTO ADMINISTRATIVO	\$	31.294,68
Aumento en cuentas por cobrar	\$	509,35
Aumento en inventario	\$	10.476,79
Personal Administrativo	\$	15.099,10
Servicios Básicos	\$	788,88
Impuestos y contribuciones	\$	96,58
Gastos Generales	\$	403,42
Mantenimientos y reparación	\$	1.200,00
Aumento en cuentas por pagar	\$	2.720,56
GASTOS DE VENTAS	\$	86.760,22
Publicidad	\$	1.800,00
Sueldos y salarios	\$	53.948,86
Gastos de combustible	\$	8.486,13
GASTOS FINANCIEROS	\$	3.215,61
15 % UTILIDADES	\$	4.402,15
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$	6.236,38
DIVIDENDOS	\$	8.671,10
FLUJO DE CAJA NETO	\$	19.943,95
SALDO INICIAL EN CAJA 2011	\$	20.304,45
SALDO FINAL EN CAJA	\$	40.248,40

Ing. Malesani Scacco Silvio Renato
Representante Legal
Ruc: 1708231780001

Cpa. Herrera Guerrero Javier
Contador
Ruc:1204524142001

LA CASA DEL CONSTRUCTOR
SILVIO RENATO MALESANI SCACCO
RUC: 1708231780001



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
INGENIERÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA

Encuesta dirigida a clientes de la empresa La casa del constructor

Objetivo: Recolectar información de la empresa La casa del constructor para conocer la opinión de los clientes.

1. ¿Por cuánto tiempo ha sido cliente de “La casa del constructor”?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Menos de un año | <input type="checkbox"/> Dos años |
| <input type="checkbox"/> Un año | <input type="checkbox"/> Más de tres años |

2. ¿Cómo conoció la empresa La Casa del Constructor?

- | | | |
|--|---|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> TV | <input type="checkbox"/> Radio | <input type="checkbox"/> Internet |
| <input type="checkbox"/> Prensa o revistas | <input type="checkbox"/> Referencia de amigos | |

3. ¿Con que frecuencia realiza compras en la empresa La Casa del Constructor?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Una vez a la semana | <input type="checkbox"/> Una vez al mes |
| <input type="checkbox"/> Cada dos semanas | <input type="checkbox"/> Mayor a un mes |

4. ¿Por qué prefiere comprar en La Casa del Constructor?

- | | |
|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Precio | <input type="checkbox"/> Calidad del producto |
| <input type="checkbox"/> Variedad | <input type="checkbox"/> Calidad del servicio |

5. ¿La Casa del Constructor le otorga crédito en sus compras? (En caso de responder no, pase a la pregunta 8)

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

6. ¿A qué tiempo le otorga el crédito?

- | | |
|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Una semana | <input type="checkbox"/> Un mes |
| <input type="checkbox"/> Quince días | <input type="checkbox"/> Más de un mes |

7. ¿Usted es cumplido en los pagos de sus obligaciones con la empresa?

Si

No

8. **¿Por favor, indique su grado de satisfacción de los productos y servicios que brinda la empresa "La Casa del Constructor"?**

En escala de 1 a 5, donde 1 es completamente insatisfecho, 2 medianamente satisfecho, 3 satisfecho, 4 muy satisfecho y 5 completamente satisfecho

	1	2	3	4	5
Atención al cliente	<input type="checkbox"/>				
Asesoría del personal	<input type="checkbox"/>				
Presentación del personal	<input type="checkbox"/>				
Calidad de los productos	<input type="checkbox"/>				
Infraestructura del local	<input type="checkbox"/>				
Tiempo de facturación	<input type="checkbox"/>				
Tiempo en el despacho	<input type="checkbox"/>				

9. ¿Ha existido algún inconveniente con el estado de los productos que adquiere?

Si

No

¿Cuáles?

10. ¿Considera suficiente el stock de productos que dispone la empresa La Casa del Constructor"?

Si

No

11. ¿A su opinión, qué considera necesario se deba mejorar en la empresa La Casa del Constructor?



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
INGENIERÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA

Encuesta dirigida a los proveedores de la empresa La casa del constructor

Objetivo: Recolectar información de la empresa La casa del constructor para conocer la opinión de los proveedores.

1. ¿ Por cuánto tiempo ha sido proveedor de “La casa del constructor”
 Menos de un año Dos años
 Un año Más de tres años
 2. ¿La Casa del Constructor posee crédito con la empresa que usted representa? (En caso de responder no, pase a la pregunta 4)
 Si No
 3. ¿La Casa del Constructor ha sido cumplida en los pagos de sus créditos?
 Si No
 4. ¿Con que frecuencia La Casa del Constructor adquiere sus productos?
 Una vez a la semana Una vez al mes
 Cada dos semanas Mayor a un mes
 5. ¿Ha existido algún inconveniente de deterioro con la mercadería dentro de la empresa?
 Si No
 6. ¿Cómo califica la variedad de productos que adquiere La Casa del Constructor a su empresa?
 Amplia Baja
 Limitada Escaza
 7. ¿Considera que existe mercado suficiente para que la empresa amplíe la venta de sus productos?
 Si No
 8. ¿A su opinión, qué considera necesario se deba mejorar en la empresa La Casa del Constructor?
-



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
INGENIERÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA

Encuesta dirigida a los trabajadores de la empresa La casa del constructor

Objetivo: Recolectar información de la empresa La casa del constructor para conocer la opinión de los trabajadores.

1. ¿Qué tiempo tiene laborando en esta empresa?
 Menos de un año Dos años
 Un año Más de tres años
2. ¿Se lleva un registro contable de las actividades de la empresa?
 Si No
3. ¿Considera que son acertadas las decisiones administrativas que se toman en la empresa?
 Si No
4. ¿Considera que la empresa ha crecido durante el tiempo que lleva laborando aquí?
 Si No
5. ¿Se encuentra afiliado al less?
 Si No
6. ¿La empresa cumple puntualmente con las obligaciones patronales?
 Si No
7. ¿Se proporciona créditos o anticipos a los empleados?
 Si No
8. ¿En la empresa se distribuye las utilidades a los trabajadores?
 Si No
9. ¿Ha existido alguna restructuración en su área de trabajo?
 Si No
10. ¿Ha existido alguna remodelación en la empresa en los últimos dos años?
 Si No
11. ¿A su opinión, qué considera necesario se deba mejorar en la empresa La Casa del Constructor?



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
INGENIERÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA

Entrevista dirigida al gerente propietario de la empresa La casa del constructor

Objetivo: recolectar información de la empresa la casa del constructor para conocer la situación actual de la misma, y su incidencia en la gestión financiera.

1. ¿Cómo califica el nivel de rentabilidad de su negocio? ¿En qué información usted basa su respuesta?

2. ¿Mantiene la información financiera de su negocio actualizada?

3. ¿Considera que la empresa posee solidez financiera? ¿Por qué?

4. ¿Ha realizado préstamos a entidades financieras en los últimos dos años?
¿En qué los invirtió?

5. ¿Cómo califica el número de créditos concedidos a sus clientes? ¿Qué porcentaje de sus ventas mensuales son a crédito?

6. ¿Mantiene un control de cuantas por cobrar?

7. ¿Cumple puntualmente La empresa La Casa del Constructor con sus obligaciones tributarias y patronales?

8. ¿Qué aspectos considera Usted que deba mejorar La Casa del Constructor?

9. ¿Qué factores considera cuando va a tomar una decisión administrativa?

10. ¿Ha realizado inversiones en los dos últimos años en su negocio? ¿A qué área se ha enfocado?

11. ¿Utiliza la información financiera de la empresa cómo instrumentos de gestión?

12. ¿Ha existido alguna reestructuración en su empresa en los últimos dos años?

13. ¿Ha existido alguna remodelación en su empresa en los últimos dos años?

14. ¿Cuáles son sus perspectivas futuras para la empresa?



LA CASA DEL CONSTRUCTOR

ING. SILVIO MALESANI SCACCO

RUC: 1708231780001

Tel: 052951316 / 098985846

Dirección: Av. Principal 7 de Agosto. Salida a Sto. Domingo S/N

Buena Fe, 17 de Junio del 2013

AUTORIZACIÓN

Por medio de la presente autorizo a la Srta. Celia María Arellano Fuentes, para que realice la investigación para su tesis, así como me comprometo a proporcionarle la información financiera necesaria para el desarrollo de la misma. Cuyo tema propuesto es: **ANÁLISIS SITUACIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LA FERRETERÍA LA CASA DEL CONSTRUCTOR DEL CANTÓN BUENA FE PERIODO 2011-2012.**

Atentamente.-

Ing. Silvio Malesani Scacco
Gerente- propietario

LA CASA DEL CONSTRUCTOR
SILVIO RENATO MALESANI SCACCO
RUC: 1708231780001