



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

Proyecto de investigación previa la
obtención del Título de Ingeniera en
Administración Financiera

Título del Proyecto de Investigación

**“ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SU EFECTO EN LA
RENTABILIDAD A CORTO PLAZO DE LA EMPRESA
INTERNEGOCIOS DE HIERRO S.A., CANTÓN QUEVEDO,
AÑO 2015”**

Autora:

Ruiz Ambrosi Joselyn Verónica

Director de Proyecto de Investigación:

Ing. Carlos Villacis Laínez, MSc

QUEVEDO – ECUADOR

2016

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **Ruiz Ambrosi Joselyn Verónica**, declaro que la investigación aquí descrita 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 documento, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

f. _____

Ruiz Ambrosi Joselyn Verónica

C.C. 120724204-9

CERTIFICACIÓN DE CULMINACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

El suscrito **Ing. Carlos Villacis Laínez, MSc.**, docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la Srta. Egresada **Ruiz Ambrosi Joselyn Verónica**, realizó el proyecto de investigación de grado titulado **ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD A CORTO PLAZO DE LA EMPRESA INTERNEGOCIOS DE HIERRO S.A., CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2015**, previo a la obtención del título de Ingeniería en Administración Financiera, bajo mi dirección, cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

f. _____

Ing. Carlos Villacis Laínez. MSc
DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CERTIFICADO DEL REPORTE DE LA HERRAMIENTA DE PREVENCIÓN DE COINCIDENCIA Y/O PLAGIO ACADÉMICO



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
INFORME DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

MEMORANDO

PARA: Lcdo. Edgar Pastrano – Decano de la FCE

DE: Ing. Carlos Villacís Lainez – Tutor

ASUNTO: Informe final Urkund.

FECHA: 27/10/2015

Adjunto al presente sírvase encontrar el documento final del Proyecto de Investigación titulado: "ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD A CORTO PLAZO DE LA EMPRESA INTERNEGOCIOS DE HIERRO S.A. CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2015", de la egresada RUIZ AMBROSI JOSELYN VERONICA previo a la obtención del título de Ingeniero(a) en Administración Financiera el cual fue elaborado bajo mi dirección según lo asignado en la ACTA DE RESOLUCIÓN SEGUNDA con Fecha 26-06-2015, el mismo que cumple con los componentes que exige el Reglamento de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo e incluye el informe de URKUND, el cual avala los niveles de originalidad de un 94% y de similitud 6%, del trabajo investigativo.

URKUND

Document [JOSELYN RUIZ.docx](#) (D15872952)

Submitted 2015-10-26 17:54 (-05:00)

Submitted by daniebet_287@hotmail.com

Receiver cvillacis.utedq@analysis.orkund.com

Message TESIS [show full message](#)

6% of this approx. 33 pages long document consists of text present in 1 sources.

Atentamente,

Ing. Carlos Villacís Lainez, MSc.
DIRECTOR DE TESIS



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

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Título:

“Estrategias financieras y su efecto en la rentabilidad a corto plazo de la empresa Internegocios de Hierro S.A., Cantón Quevedo, año 2015”

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

Aprobado por:

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Lic. Wilson Cerezo Segovia MSc

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Dennis Aguirre MSc

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Freddy Bustamante MSc

QUEVEDO – ECUADOR

2016

AGRADECIMIENTO

La autora deja constancia de su agradecimiento.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, en cuyas aulas los maestros me dieron todo de sí para crecer en conocimientos.

A las autoridades de la Universidad.

Lcdo. Edgar Pastrano. MSc. Decano de la de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

Ing. Carlos Villacís, MSc. Director del proyecto de investigación.

A cada uno de mis profesores que me brindaron sus conocimientos para mi formación profesional.

A todas y cada una de las personas que de una u otra manera me brindaron su apoyo y ayuda para la realización de esta investigación.

Joselyn

DEDICATORIA

A:

Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el período de estudio.

Mi madre y mi padre por siempre apoyarme, por sus consejos por la motivación que me dieron en el presente estudio para culminar esta importante etapa de mi vida y por los ejemplos de constancia y perseverancia que influirán en mí como profesional.

A mis familiares quienes son un pilar importante en mi vida por ser quienes me dieron ánimos en los momentos más importantes, y a mi enamorado que ha sido la fuente de inspiración y ejemplo para la culminación de mi investigación.

Joselyn

RESUMEN

El presente trabajo de investigación fue realizado en el Cantón Quevedo en la empresa Internegocios de Hierro S.A., está dirigido a evidenciar la necesidad de aplicar estrategias financieras, para fomentar áreas operativas, administrativas, de comercialización y que se cumplan de acuerdo a las regulaciones establecidas para este tipo de emprendimiento a fin de determinar y proponer mejorar la rentabilidad de manera viable, y mejore los procesos e incremente la productividad de la empresa, además la investigación permitirá proporcionar una clara visión sobre las estrategias financieras que se deberían implementar para poder aumentar la rentabilidad del negocio. Para el registro de la información se empleó un cuestionario para encuestar a los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A, y así determinar su criterio sobre calidad, precio, y satisfacción por el servicio brindado. Una vez realizada la investigación se pudo determinar que actualmente el 86% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A., expresaron que están satisfechos por el servicio que les ha proporcionado la empresa, además establecieron el 86% que si se aplican correctas estrategias financieras la empresa podrá incrementar su rentabilidad. Además, las estrategias financieras ejecutadas en la empresa Internegocios de Hierro S.A. fueron: la creación de dos fondos de ahorro, proporcionarse en el internet, Asesoramiento, Inversiones y establecer una visión, además las personas encargadas de realizar las estrategias financieras en la empresa son el contador y el administrador. Los resultados de los indicadores de rentabilidad que fueron aplicados a la empresa Internegocios de Hierro S.A, se observó que la comparación de los años 2013 – 2014 los ingresos de la empresa incrementaron en un 2.7%.

Palabra clave: Estrategias – Rentabilidad – Empresa

ABSTRACT

The present research was conducted in the Canton Quevedo in Internegocios Company Iron SA, Addressed to demonstrate the need for financial strategies, areas Promoting operational, administrative, Marketing subparagraph which comply Agreement at: regulations Such established enterprises para fin to determine S. Improve profitability and propose viable way, and improve processes and increase the productivity of the company ,: The research will also provide a clear view on the financial strategies that should be implemented para to increase profitability m. For registration of the Information UN survey questionnaire EMPLOYMENT Customers of Internegocios Iron Company S.A., and determine criteria S. Do About Quality, Price, and satisfaction for the given service. After the investigation it was determined S. currently 86% of customers Internegocios SA Iron Company, said they are satisfied with the service you have given them the company also established the 86% that if applied right Company financial strategies could increase profitability. : Besides financial strategies implemented in Internegocios Iron Company SA Were the creation of two savings funds, provided on the Internet, Consulting, Investment and establish a vision, plus the personalities responsible for performing financial strategies in the Company son counter and the administrator. Also the results of the indicators of profitability Were Applied to iron Internegocios S.A, the company noted that the comparison of the years 2013-2014 Business Revenue increased by 2.7%.

Keyword: Strategies – Performance – Company

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Pág.
PORTADA	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	ii
CERTIFICACIÓN DE CULMINACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	iii
CERTIFICADO DEL REPORTE DE LA HERRAMIENTA DE PREVENCIÓN DE COINCIDENCIA Y/O PLAGIO ACADÉMICO	iv
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
CÓDIGO DUBLÍN	xvii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1. Problema de investigación	4
1.1.1. Planteamiento del problema	4
1.1.2. Formulación del problema	5
1.1.3. Sistematización del problema	5
1.2. Objetivos	5
1.2.1. Objetivo General	5
1.2.2. Objetivos Específicos	5
1.3. Justificación	6

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Marco conceptual.	8
2.1.1. Estrategias.....	8
2.1.2. Estrategias financieras.	8
2.1.3. Empresa.	9
2.1.4. Efectividad.....	9
2.1.5. Gestión.....	9
2.1.6. Negocio.....	10
2.1.7. Servicios.	10
2.1.8. Administración.	10
2.1.9. Eficiencia.	11
2.1.10. Venta.....	11
2.1.11. Finanzas.	11
2.1.12. Producto.....	12
2.1.13. Comercialización.	12
2.1.14. Rentabilidad.....	13
2.2. Marco referencial.....	13
2.2.1. Rentabilidad.....	14
2.2.1.1. Indicadores de rentabilidad.....	14
2.2.1.2. Estrategia de rentabilidad.	16
2.2.2. Actividades financieras.	17
2.2.3. Planificación financiera.	17
2.2.3.1. En qué negocio está realmente la organización.....	18
2.2.3.2. Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de la organización para competir en su merendó.	18
2.2.3.3. Cuáles son las metas a futuro de la organización.	19
2.2.4. Gestión financiera.....	19
2.2.4.1. Funciones de la gestión financiera.	20
2.2.5. Estrategias financieras	21
2.2.5.1. Principales estrategias financieras.....	23
2.2.5.2. Estrategias financieras para el crecimiento de la empresa	26

2.2.5.3. Información Financiera.....	27
2.2.5.4. Punto de partida para la toma de decisiones.....	28

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización.....	30
3.2. Tipos de investigación.....	30
3.2.1. Diagnóstica.....	30
3.2.2. Exploratoria.....	30
3.3. Métodos de investigación.....	30
3.3.1. Inductivo.....	30
3.3.2. Deductivo.....	31
3.3.3. Analítico.....	31
3.3.4. Síntesis.....	31
3.4. Fuentes de recopilación de información.....	31
3.4.1. Fuentes primaria.....	31
3.4.2. Fuentes secundarias.....	31
3.5. Diseño de la investigación.....	32
3.5.1. Población.....	32
3.5.2. Muestra.....	32
3.6. Instrumento de investigación.....	32
3.6.1. Entrevista.....	32
3.6.2. Encuesta.....	32
3.7. Tratamiento de los datos.....	32
3.8. Recursos humanos y materiales.....	33

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados.....	35
4.1.1. Objetivo específico 1.....	35
4.1.2. Objetivo específico 2.....	45
4.1.2.1. Entrevista al gerente de la empresa.....	45
4.1.2.2. Matriz FODA.....	47
4.1.2.3. Estrategias financieras.....	48
4.1.3. Objetivo específico 3.....	49

4.2. Discusión.....	52
---------------------	----

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.....	55
5.2. Recomendaciones.....	56

CAPÍTULO VI. BIBLIOGRAFÍA

6.1. Literatura citada.....	58
-----------------------------	----

CAPÍTULO VII. ANEXOS.....	60
---------------------------	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Pág.
1. Actividad empresarial que realiza	35
2. Tiempo de ser clientes	36
3. Decisión por la empresa Internegocios de Hierro S.A	37
4. Satisfacción por el servicio.....	38
5. Disposición de crédito directo	39
6. Competitividad de la empresa con relación a la competencia.....	40
7. Inversiones para expansión en la empresa Internegocios de Hierro S.A.....	41
8. Conocimiento de la visión y misión de la empresa	42
9. Adecuadas estrategias financieras permitirá aumentar la rentabilidad.....	43
10. Estrategias financieras a adoptar	44
11. Entrevista al gerente de la empresa	45
12. Matriz FODA.....	47
13. Estado de pérdidas y ganancias	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Pág.
1. Actividad empresarial que realiza	35
2. Tiempo de ser clientes	36
3. Decisión por la empresa Internegocios de Hierro S.A	37
4. Satisfacción por el servicio.....	38
5. Disposición de crédito directo	39
6. Competitividad de la empresa con relación a la competencia.....	40
7. Inversiones para expansión en la empresa Internegocios de Hierro S.A.....	41
8. Conocimiento de la visión y misión de la empresa	42
9. Adecuadas estrategias financieras permitirá aumentar la rentabilidad.....	43
10. Estrategias financieras a adoptar	44

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo	Pág.
1. Encuesta.....	61
2. Entrevista.....	63

CÓDIGO DUBLÍN

Título:	Estrategias financieras y su efecto en la rentabilidad a corto plazo de la empresa Internegocios de Hierro S.A., cantón Quevedo, año 2015.		
Autor:	Ruiz Ambrosi Joselyn Verónica		
Palabra clave:	Estrategias	Rentabilidad	Empresa
Fecha de publicación:			
Editorial:			
Resumen:	<p>Resumen.- Está dirigido a evidenciar la necesidad de aplicar estrategias financieras, para fomentar áreas operativas, administrativas, financieras, de comercialización, y que se cumplan de acuerdo a las regulaciones establecidas para este tipo de emprendimiento a fin de determinar y proponer mejorar la rentabilidad de manera viable, y mejore los procesos e incremente la productividad de la empresa, además la investigación permitirá proporcionar una clara visión sobre las estrategias financieras que se debería implementar para poder aumentar la rentabilidad del negocio. Para el registro de la información se empleó un cuestionario para encuestar a los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A. (...)</p> <p>Abstract. - It is intended to highlight the need to implement financial strategies to promote operational, administrative, marketing and enforced in accordance with the regulations established for this type of enterprise to identify and propose improving profitability viable areas, and improve processes and increase productivity of the company, and the research will provide a clearer picture of the financial strategies that should be implemented to increase profitability. For registration information, a questionnaire was used to survey customers Internegocios Iron Company S.A. (...)</p>		
Descripción:			
URI:			

INTRODUCCIÓN

La globalización y la agudización de la competencia, constituyen elementos de vital importancia en el mundo empresarial de estos días y las empresas de Ecuador no están ajenas a estos fenómenos y si se le añade los efectos que ejerce las finanzas se puede valorar la gran importancia de tener una concepción estratégica para enfrentar el entorno adverso en que se desarrollan.

Las estrategias financieras son vías que utilizan las organizaciones para lograr sus objetivos o metas de la manera más eficaz y efectiva. Las estrategias financieras consisten en ayudar a formular las metas de la organización, determinar sus objetivos y estrategias actuales, analizar los recursos de la organización, identificar las oportunidades y amenazas estratégicas, identificar, evaluar y seleccionar las mejores opciones de estrategias financieras y estrategias corporativas para medir y controlar su implementación, así mismo, hay que considerar que éstas son manejadas de maneras distintas en diversos tipos de organizaciones.

Las estrategias financieras se desarrollan en un ambiente de incertidumbre y de cambios constantes. No es posible saber con plena certeza cuáles serán los factores que influirán tanto en forma positiva como negativamente en el futuro inmediato o mediano de las empresas.

Las empresas necesitan de las Estrategias Financieras para maximizar los resultados económicos, así como guía para la toma de decisiones y para minimizar los efectos negativos del futuro. Siempre que se implementen las estrategias financieras en una empresa deben elaborarse los aspectos funcionales que harán que ésta se materialice sin tanta dificultad. Las estrategias financieras por lo general son a corto plazo, pero en el caso de que se puedan planificar a largo plazo ayudaría más en el proceso de toma de decisiones.

El presente trabajo de investigación sobre las estrategias financieras y su efecto en la rentabilidad a corto plazo de la empresa Internegocios de Hierro S.A., está estructurado por siete capítulos los cuales se detallarán a continuación:

El primer capítulo se detalla el marco contextual de la investigación donde se ha realizado una investigación exhaustiva y detallada de la problemática actual de la empresa, así mismo se plantea la justificación y los objetivos del porqué se realiza este proyecto.

El segundo capítulo es donde se encuentra teorías y conceptos acerca del tema de investigación, así también comprende la parte legal en que la empresa tiene que estar sujeta.

El tercer capítulo comprende la parte de la metodología de investigación, en donde se presentan los métodos que se utilizaron para encontrar la información que se está buscando.

El cuarto capítulo es donde se muestra los resultados que se obtuvieron en la investigación, así también donde se realiza la discusión sobre la investigación realizada.

El quinto capítulo comprende las conclusiones y recomendaciones que después de haber realizado la investigación se hacen para determinar cuáles han sido las estrategias financieras de la empresa Internegocios de Hierro S.A.

El sexto capítulo conforma la literatura citada acorde a los autores que se acudieron para realizar el segundo capítulo de esta investigación.

El séptimo capítulo comprende los documentos que hacen veraz la investigación que se realizó.

CAPÍTULO I
CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de investigación.

1.1.1. Planteamiento del problema.

El problema principal del estudio es que en la empresa Internegocios de Hierro S.A., se desconoce qué estrategias financieras aplicar, además no se ha medido la rentabilidad en base a indicadores financieros para obtener parámetros de eficiencia y eficacia de la entidad.

Se puede identificar la problemática por el desconocimiento de las estrategias financieras en la empresa Internegocios de Hierro S.A., esto afecta la rentabilidad al finalizar el periodo del ejercicio de la entidad; se da como interés de desarrollo por la falta de competencia en el manejo de las funciones encomendadas.

Esto trae como consecuencia que en la empresa Internegocios de Hierro S.A., el último año haya existido falta de liquidez inmediata, puesto que este elemento es imprescindible para la realización de las actividades de la empresa, la carencia de este elemento no permite seleccionar las mejores opciones al menor costo, también incide en las decisiones de inversión a efectuar y donde se van a emplear dichas fuentes financieras.

Diagnóstico

CAUSAS

- Decrecimiento del nivel económico y financiero de la empresa.
- Falta de posicionamiento de la empresa en el mercado.
- Disminución de la situación financiera de la empresa.

EFFECTOS

- Pérdida del nivel de preferencia de los consumidores.
- Pérdida de la cuota de mercado.
- Problemas económicos financieros.

Pronóstico

- Disminución del nivel de aceptación y de los ingresos.
- Falta de presencia y permanencia en el mercado.
- Ilíquidez, insolvencia y quiebra

1.1.2. Formulación del problema.

¿Cómo la carencia de estrategias financieras afecta la rentabilidad a corto plazo de la empresa Internegocios de Hierro S.A.?

1.1.3. Sistematización del problema.

- ¿Cómo se encuentra actualmente la empresa Internegocios de Hierro S.A.?
- ¿Establecer las estrategias financieras aplicadas en la empresa Internegocios de Hierro S.A.?
- ¿Evaluar la situación financiera de la empresa Internegocios de Hierro S.A.?

1.2. Objetivos.

1.2.1. Objetivo General.

Analizar las estrategias financieras y su efecto en la rentabilidad a corto plazo de la empresa Internegocios de Hierro S.A., cantón Quevedo, Año 2015.

1.2.2. Objetivos Específicos.

- Realizar un diagnóstico actual de la empresa Internegocios de Hierro S.A.
- Establecer las estrategias financieras ejecutadas en la empresa Internegocios de Hierro S.A.
- Evaluar el crecimiento económico de la empresa Internegocios de Hierro S.A.

1.3. Justificación.

La presente investigación se justifica desde el ámbito empresarial pues persigue que la empresa Internegocios de Hierro S.A., aplique de manera eficiente estrategias financieras a fin de mejorar su situación actual.

Tendrá aporte práctico pues la implantación de estrategias en la empresa Internegocios de Hierro S.A., permitirá obtener activo corriente a corto plazo por lo tanto cubrirá las decisiones de inversión con eficacia y eficiencia.

Esto permitirá generar mayor movimiento económico a la empresa, asegurando liquidez inmediata, y así beneficiando sus relaciones comerciales.

La presente investigación está dirigida a evidenciar la necesidad de aplicar estrategias financieras, para fomentar áreas operativas, administrativas, y de comercialización, y que se cumplan de acuerdo a las regulaciones establecidas para estos tipos de emprendimientos a fin de determinar y proponer mejorar la rentabilidad de manera viable, e incrementar la productividad de la empresa.

Para llevar a cabo las estrategias financieras se debe tomar en consideración que el mismo es económico, es decir, debe requerir recursos con responsabilidad empresarial que le permita abrir las posibles mejoras, determinando cuáles son sus fortalezas y sus debilidades, el que pueda contar con información que le ayude a conocerlas, será de mucha utilidad para aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas que se presenten en el transcurso.

CAPÍTULO II
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Marco conceptual.

2.1.1. Estrategias.

Las estrategias son conocidas como los objetivos que plantean a corto como a largo plazo en una empresa, además de la adopción de cursos de asignación y acción de los recursos que podrían ser necesarios para poder llegar a la meta (Brunet, 2011)

Estrategia es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo, y permite conseguir ventajas para la organización a través de su configuración de recursos en un entorno cambiante, para hacer frente a las necesidades de los mercados y satisfacer las expectativas de las stakeholders, es decir, quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa (Johnson y Scholes, 2010)

Criterio propio. - Una estrategia es un plan que especifica una serie de pasos o de conceptos nucleares que tienen como fin la consecución de un determinado objetivo.

2.1.2. Estrategias financieras.

Es la parte del proceso de planificación y gestión estratégica de una organización, que se relaciona directamente con la obtención de los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio y con su asignación en alternativas de inversión que contribuyan al logro de los objetivos esbozados en el plan, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo (Gitman & Joehnk, 2009)

Las estrategias financieras son consideradas de gran importancia para las empresas ya que les permite la creación de herramientas para poder obtener beneficios económicos por medio de la planificación y control de sus actividades en corto o largo plazo (Johnson y Scholes, 2010)

Criterio propio. - Se lo considera como las prácticas que una empresa adopta para alcanzar sus objetivos económicos.

2.1.3. Empresa.

A la empresa se la considera como un agente económico indispensable dentro de una economía ya que permite la creación de plazas de trabajo como también permite obtener al estado ingresos por cobro de los impuestos (Ortiz, 2010)

Criterio propio. - Es una organización que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos.

2.1.4. Efectividad.

La efectividad es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos, y da cuenta del grado de cumplimiento de los objetivos que se han planificado: cantidades a producir, clientes a tener, órdenes de compras a colocar, etc. Cuando se considera la efectividad como único criterio se cae en los estilos efectivistas, aquellos donde lo importante es el resultado, no importa a qué costo. (Beckard, 2011)

Criterio propio. - Es la capacidad o facultad para lograr un objetivo o fin deseado, que se han definido previamente, y para el cual se han desplegado acciones estratégicas para llegar a él.

2.1.5. Gestión.

La gestión se asume como el conjunto de procesos y acciones que se ejecutan sobre uno o más recursos para el cumplimiento de la estrategia de una organización, a través de un ciclo sistémico y continuo, determinado por las funciones básicas de planificación, organización, dirección o mando y control. (Dessler, 2011)

Criterio propio. - La gestión es también la dirección o administración de una compañía o de un negocio.

2.1.6. Negocio.

El negocio es una operación de cierta complejidad, relacionada con los procesos de producción, distribución y venta de servicios y bienes, con el objetivo de satisfacer las diferentes necesidades de los compradores y beneficiando, a su vez, a los vendedores. En la actualidad la administración de dichas funciones productivas está a cargo de empresarios y propietarios individuales, quienes a su vez se encargan de organizar y dirigir las industrias, buscando obtener un beneficio económico. (Koontz, 2012)

Criterio propio. - Consiste en un sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de productos o servicios.

2.1.7. Servicios.

Los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo. (Criado, 2011)

Un servicio es el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los servicios se refieren a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que no es posible poseer físicamente. (Lamb, 2010)

Criterio propio. - Es el conjunto de actividades que lleva a cabo internamente una empresa por ejemplo para poder responder y satisfacer las necesidades de un cliente.

2.1.8. Administración.

El proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales (Chiavenato, 2010)

Un conjunto de actividades dirigido a aprovechar los recursos de manera eficiente y eficaz con el propósito de alcanzar uno o varios objetivos o metas de la organización (Oliveira, 2010)

Criterio propio. - Hace referencia al funcionamiento, la estructura y el rendimiento de las organizaciones.

2.1.9. Eficiencia.

Operar de modo que los recursos sean utilizados de forma más adecuada (Oliveira, 2010)

Significa utilización correcta de los recursos (medios de producción) disponibles. Puede definirse mediante la ecuación $E=P/R$, donde P son los productos resultantes y R los recursos utilizados (Chiavenato, 2010)

Criterio propio. - Es la capacidad de describir a una persona eficaz, de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado.

2.1.10. Venta.

La cesión de una mercancía mediante un precio convenido. La venta puede ser: 1) al contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla, 2) a crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición y 3) a plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas. (Romero, 2010)

Toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. (Fischer, 2009).

Criterio personal. - El proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador).

2.1.11. Finanzas.

Área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean éstas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc. (Andrade, 2010)

Todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz. (Ferrel, 2012)

Criterio personal. - Las finanzas son una rama de la economía y la administración que estudia el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan.

2.1.12. Producto.

Es el conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea. (Stanton, 2011)

Todo aquello, bien o servicio, que sea susceptible de ser vendido. El producto depende de los siguientes factores: la línea (por ejemplo, calzado para varones), la marca (el nombre comercial) y por supuesto, la calidad. (Romero, 2010)

Criterio personal. - Un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.

2.1.13. Comercialización.

Considera que la comercialización es la actividad que permita al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. (Baca, 2010).

Define a la comercialización como las diferentes etapas por las que deben pasar los distintos bienes en su proceso de transferencias de los productores al consumidor final, la cual engloba actividades físicas y económicas. (Rodríguez, 2013)

Criterio personal. - Comercialización es la acción y efecto de comercializar (poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta).

2.1.14. Rentabilidad.

La rentabilidad es la relación que existe entre el beneficio y el capital invertido. Es decir, es una tasa que nos indica el grado de eficiencia en la utilización de los recursos que hace una empresa en un período de tiempo dado. El beneficio, primer componente de la tasa de rentabilidad, como una “cifra- resumen” que depende de los valores que hayan tomado un cierto número de variables durante un período. (Fernández, 2010).

Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidad, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados, también se mida sobre todo la eficiencia de los indicadores de la empresa, ya que en ello descansa la dirección del negocio. (Ortega, 2010).

Criterio personal. Las utilidades obtenidas en el periodo como un porcentaje de las ventas, de los activos o del patrimonio.

2.2. Marco referencial.

En la investigación de (Baños, 2011) con el tema de estudio en “Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de Liquidez en las empresas del Municipio de San Salvador, dedicadas a la Importación y Comercialización de piso cerámico” expresa que en la actualidad la empresa está con un porcentaje del 73% en la aplicación de estrategias financieras, dando a conocer la falta de asignación en más estrategias, éstas son las que respaldan las toma de decisiones; con el fin de solventar el liquidez y rentabilidad de la entidad dando cumplimiento de los compromisos a corto plazo; por tanto se requiere de modelos de estrategias que contengan los distintos riesgos que se presentan el periodo del ejercicio.

De acuerdo al trabajo investigativo de (Córdova & Parra, 2010) titulado “Estrategias Financieras y su relación con las Estrategias Corporativas” manifiesta que, las distintas instituciones deben acogerse a los riesgos de mundo en competencia, tomando en cuenta la incertidumbre en cuanto a la toma de decisiones en el transcurso del periodo empresarial. Es la relación de la empresa con el entorno para efectuar las actividades y obtener los resultados que se espera adquirir con el pasar del tiempo, diseñando los beneficios de las comercializaciones para interactuar en los diferentes mercados.

Según la investigación realizada por (Olivares, 2010) con el título de “Estrategias Financieras para el mejoramiento del Valor Económico Agregado” señala que, acorde a las nuevas tendencias de la economía, surgen diversos cambios en las técnicas y procedimientos relevantes para las empresas; el progreso de los países de América Latina están interrelacionados con las entidades, para ello se requiere iniciar la competitividad en calidad y precios de los distintos ámbitos internos y externos del país. Se establece la probabilidad del incremento de estrategias financieras al valor agregado para tener un volumen alto de capacidad en la producción de los bienes y servicios.

2.2.1. Rentabilidad.

La rentabilidad es la relación que existe entre el beneficio y el capital invertido. Es decir, es una tasa que nos indica el grado de eficiencia en la utilización de los recursos que hace una empresa en un período de tiempo dado. El beneficio, primer componente de la tasa de rentabilidad, como una “cifra- resumen” que depende de los valores que hayan tomado un cierto número de variables durante un período (Fernández, 2010)

La tasa de rentabilidad es la recuperación que el inversor exige por la aceptación de un pago aplazado. Esta retribución que se obtiene al utilizar un bien financiero o económico en una actividad productiva específica, y no en otras actividades productivas, durante un tiempo determinado (coste de oportunidad del capital o tasa mínima), se trata siempre de maximizar por parte del inversionista (Suarez, A., 2010)

Criterio propio. - La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

2.2.1.1. Indicadores de rentabilidad.

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Fernández, 2010)

Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un

ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto, es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado:

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
4. También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

El de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. (Guajardo, 2012)

Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora del hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto

el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

En nuestra opinión, tanto el Estado de resultados como el Balance General son necesarios para construir indicadores de rentabilidad, ya que no sólo se requiere de información relacionada con resultados, ingresos o ventas, sino también es necesario disponer de información relacionada con la estructura financiera, básicamente con los activos y el capital invertido.

Todos los índices de rentabilidad que se construyan a partir de los Estados Financieros ya mencionados, permitirán medir la eficiencia con que se ha manejado la empresa en sus operaciones, principalmente en el manejo del capital invertido por los inversionistas. El numerador de los índices incluye la rentabilidad del período y el denominador representa una base de la inversión representativa.

Criterio personal: buscan calcular las utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable.

2.2.1.2. Estrategia de rentabilidad.

La empresa debe utilizar por lo menos una (o todas) las estrategias siguientes para determinar su política de calidad que determinará su rentabilidad: (Dessler, 2011)

- Intensidad de la inversión
- Productividad
- Participación de Mercado
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Calidad de producto/servicio
- Tasa de crecimiento del mercado
- Integración vertical
- Costos operativos
- Esfuerzo sobre dichos factores

Criterio personal: Las estrategias de rentabilidad son políticas y que una empresa debe implementar en la empresa en busca de incrementar su rentabilidad.

2.2.2. Actividades financieras.

En el lenguaje cotidiano el término hace referencia al estudio de la circulación del dinero entre los individuos, las empresas o los distintos Estados. Así, las finanzas aparecen como una rama de la economía que se dedica a analizar cómo se obtienen y gestionan los fondos. En otras palabras, las finanzas se encargan de la administración del dinero (Huertas, 2010)

Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias (Hernández, 2011).

Criterio personal. - Es el conjunto de elecciones o decisiones económicas que se materializan en la realización de ingresos y gastos públicos.

2.2.3. Planificación financiera.

A la planificación financiera se la define con las siguientes interrogantes: ¿qué debe hacer un negocio para sobrevivir? ¿Crecer? ¿Vencer a la competencia? ¿Dar mejor servicio a los clientes? ¿Convertirse en el productor con el precio más bajo? ¿Ofrecer mayor calidad? ¿Procurar tiempos de entrega más cortos? ¿Diseñar un producto de alto desempeño? La respuesta a qué debe hacer una compañía para sobrevivir es diferente para cada empresa y para cada mercado. (Paris,F., 2010)

Para maximizar su éxito, las empresas deben decidir en qué factores harán hincapié y después asignar sus recursos de acuerdo con ello. A fin de lograrlo, las organizaciones eficientes están obligadas a analizar el mercado y la competencia, así como a crear un plan estratégico en el que bosquejen como competirán en la industria o mercado que les compete. Si carecieran de un plan estratégico, las compañías se encontrarían en una situación semejante a la de Alicia en el País de las Maravillas: en realidad no les importaría mucho a dónde ir, siempre y cuando llegaran a alguna parte.

Para alcanzar el éxito, la planificación estratégica de largo plazo intenta responder ciertos cuestionamientos básicos:

- ¿En qué negocio está realmente la organización?
- ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de la organización para competir en su mercado? ¿Qué necesita para competir satisfactoriamente?
- ¿Qué logros quiere alcanzar la organización en el futuro?

Criterio personal. - La planificación financiera es un arma de gran importancia con que cuentan las organizaciones en los procesos de toma de decisiones.

2.2.3.1. En qué negocio está realmente la organización.

Las organizaciones eficientes responden esta interrogante a partir de la perspectiva de los clientes y en términos generales. Por ejemplo, el propietario de un parque de diversiones podría considerar que está en el negocio del entretenimiento. Esta visión general permite que el líder del parque de diversiones esté consciente de que está compitiendo por el dinero que los clientes gastan en obtener entretenimiento, dinero que podrían desembolsar en un cine o en una visita al centro comercial. Estando al tanto de dicha situación, los líderes pueden identificar con más claridad sus estrategias, metas y objetivos. (Oliveira R. , 2010)

2.2.3.2. Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de la organización para competir en su merendó.

Al tratar de dar respuesta a este cuestionamiento, el líder debe tener en cuenta qué características es preciso reunir para poder competir en su área de negocio. Necesitan estar al tanto de qué debe hacer bien su compañía para atraer clientes y conservarlos. Estos factores críticos para el éxito se basan en la información aportada por el cliente (Richard, 2011)

Los factores críticos para el éxito son las actividades indispensables que tendrán un impacto proporcionalmente mayor en la capacidad de la organización para lograr su visión. Los

líderes del negocio deben determinar cuáles son sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y después desarrollar métodos para hacerse cargo de los mismos

Un plan estratégico bien diseñado incluye mecanismos para mejorar las fortalezas, remediar o minimizar las debilidades, aprovechar al máximo las oportunidades presentes y eliminar o neutralizar las amenazas (Richard, 2011).

2.2.3.3. Cuáles son las metas a futuro de la organización.

La visión de la organización respecto de su futuro es la estrella que guía sus estrategias. La respuesta a esta interrogante permitirá que la organización determine qué cambios debe implementar para seguir en el negocio. A partir de la utilización de un plan estratégico, las organizaciones eficientes son capaces de establecer una ruta clara para cerrar la brecha entre lo que les gustaría lograr en el futuro y la posición que ocupan en la actualidad.

La creación de un plan estratégico constituye un ejercicio reiterativo, ya que los planes deben actualizarse a medida que transcurre el tiempo. Responder las preguntas que hemos venido planteando exige una completa comprensión de las características del cliente, del mercado, de la competencia, de las tendencias, de la economía, de los avances tecnológicos y de los deseos de los propietarios y de todos aquellos que tienen una relación con el negocio.

2.2.4. Gestión financiera.

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros. Como las siguientes: (Núñez, 2014)

1. La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);

2. 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);
3. 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);
4. 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);
5. El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

2.2.4.1. 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.
- 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.

Criterio personal: La función de la gestión financiera se basa en determinar la viabilidad económica y financiera que la empresa esté llevando a cabo para realizar futuras inversiones.

2.2.5. Estrategias financieras

En las estrategias financieras de las empresas uno de los aspectos que más les interesa es la adquisición de un alto margen de utilidades, basado en un aumento de las producciones y con la disminución de sus costos y gastos. A diferencia de otras áreas estratégicas funcionales, las estrategias de finanzas deben incluir elementos a corto y a largo plazo: Algunos asuntos típicos de estas estrategias son el manejo de registros, el cálculo de las necesidades financieras, el manejo de deudas, y el trato con organizaciones crediticias.

La estrategia financiera empresarial, debe estar concebida en dos momentos, que se interrelacionan mutuamente: La planeación y el control. En primera instancia se debe considerar en el marco que ésta se manifiesta dentro de la estrategia empresarial; y después evaluar los resultados económico-financieros actuales de manera de corregirlo en la planeación a través de un plan de acción.

Se necesita pensar en los puntos básicos para la planificación, la elaboración del presupuesto, los sistemas financieros, la imagen pública y la aclaración de los valores, en la descripción de una serie de opciones estratégicas para la financiación de una organización, los ingresos acumulados, las inversiones y el control de gastos.

La estrategia financiera ayudará a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de una Empresa. De este modo, si se establece una estrategia financiera para la organización de forma sistemática y se redacta un informe como un documento de referencia básica para la organización, le servirá de ayuda para la obtención de una sostenibilidad financiera. Si se utiliza esta herramienta junto con otras existentes se aumentará la capacidad de la organización para planificar una sostenibilidad y generar los fondos necesarios.

Una estrategia financiera debería ser usada por cualquier entidad que no haya realizado una estrategia financiera con anterioridad. Quizás la empresa logró seguir adelante sin una estrategia, pero debe aceptar que para alcanzar resultados superiores y poder sobrevivir se necesita de ésta (Brealey & Myers, 2011).

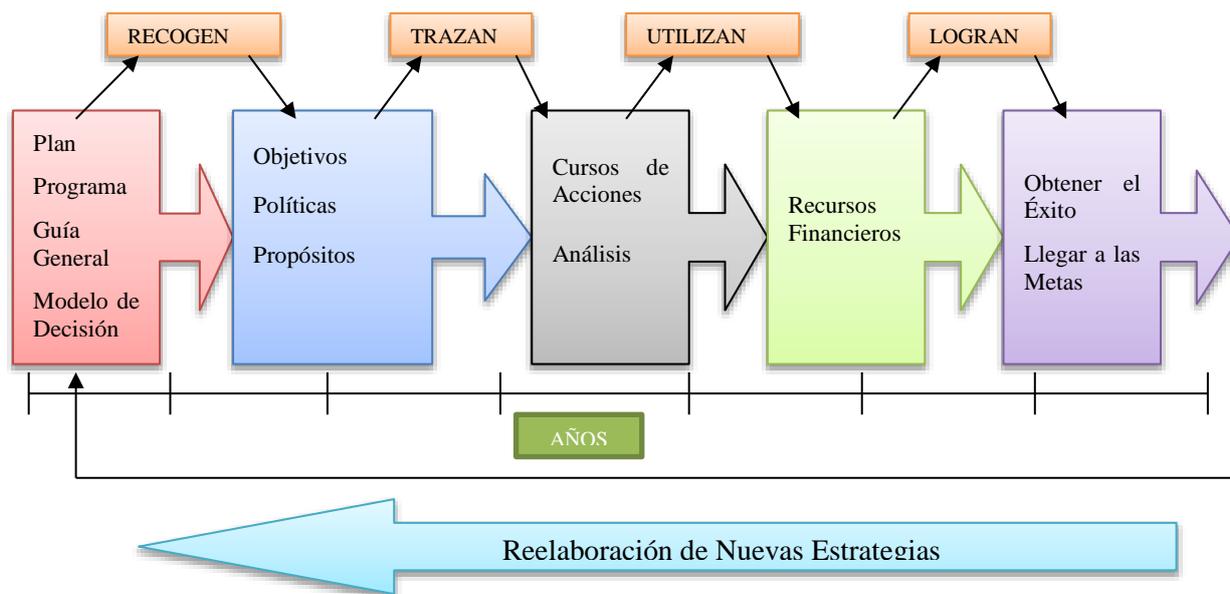
Una estrategia financiera será útil cuando:

1. Se elabora una planeación estratégica en la organización, así como la planificación de acciones y la elaboración de un presupuesto. Así pues, se necesita en estos momentos un plan polifacético para generar los fondos necesarios para ese plan.
2. Se quiera mostrar a los inversionistas, proveedores, financiadores o clientes que se está buscando una sostenibilidad e independencia financiera.
3. Se pretenda responder a los financiadores y proveedores cuál es la estrategia financiera para que sepan cómo se prevén las proyecciones futuras de la empresa.
4. Se quiera asegurar la supervivencia de la organización a largo plazo.

Después de que se han realizado los análisis de diferentes conceptos y criterios acerca de la estrategia y de las finanzas se mostrará cómo se entrelazan ambas en su conjunto, o sea, como se vería reflejada en un esquema la estructura y proceso de una Estrategia Financiera y su concepto.

La figura a continuación expresa el proceso de implantación de estrategias financieras en una empresa (Brealey & Myers, 2011).

Figura 1. Proceso de implantación de estrategias financieras



Criterio personal: Las Estrategia Financiera son un plan, programa, guía o modelo de decisión diseñado a corto y largo plazo, por empresas, para con las condiciones internas hacer frente a las externas, en él se recogen: objetivos, políticas, y propósitos que permiten trazar: cursos de acciones, análisis y tareas específicas en las que se utilizan los recursos financieros.

2.2.5.1. Principales estrategias financieras

Para tener buena optimización en los resultados de la empresa se debe acoger estrategias financieras aceptables, con el fin de aplicarlas en el desarrollo de las funciones de la entidad; a continuación se presentan las siguientes (Álvarez, 2010):

➤ Largo Plazo

Inversión. - De forma particular, la entidad se supone de forma estratégica, son ofensivas o reorientadas; esto incluye en situaciones aceptables para la toma de decisiones, efectuando el desarrollo sobre la inversión asignada.

En desarrollo de la entidad se debe a los requerimientos de dar amplitud a la actividad económica, esto como resultado de la demanda, siendo más elevada a la oferta o en circunstancias para identificar la probabilidad a bienes y servicios innovados, aumentan la

intensificación acorde a la inversión de la actualidad. En las decisiones se acoge tomando en cuenta las diversidades de aumentar los activos ya aplicados, o que están reemplazando los más actuales y efectivos.

Al momento que la estrategia particular se dirige a la supervivencia, en situaciones se pueden dar el análisis de nuevas metodologías o estrategias financieras de no desarrollo e inclusive en no inversión; es requerido en situaciones las mediciones de fuerzas para tener el conocimiento de la probabilidad en el desempeño de las estrategias particulares, dando mantención el grado de activos modernos, en su contrariedad para la evaluación se basan en ventas para el alcance de la sobrevivencia (Álvarez, 2010).

Estructura Financiera. - Se define en la constancia de la entidad, acorde a los efectos financieros que estén en capacidad de alcanzar. Por tal motivo, sobresalen las estrategias acordes a la asignación de alto a bajo en riesgos económicos de la entidad, en las prácticas de algunas situaciones se acogen los aspectos estratégicos, con factores de riesgos y el nivel de aversión en el personal administrativo.

En la época moderna, las entidades están en búsqueda de financiamiento de los materiales, beneficiando la cancelación de impuestos en base a las ganancias. No obstante, en las mediciones incrementan la economía por deudas, asimismo se aumenta el riesgo en la economía de la entidad ante la alta posibilidad de la informalidad por parte de los entes acreedores (Álvarez, 2010).

Retención y/o reparto de utilidades. - Las entidades están en definiciones para sus aspectos estratégicos con las reparticiones de ganancias acorde a los factores establecidos, en los que se definen son: la probabilidad del permiso a los préstamos a largo plazo para el financiamiento de nuevos inversores, la probabilidad de los propietarios en lograr más retribuciones en las inversiones alternadas, se mantienen en los valores de acciones y demás factores como especies.

Esta estrategia está situada de forma estrecha a la formación económica, pues se basan en las toma de decisiones en base al impacto de la economía, estableciendo de forma fija a la entidad provocando variantes a las formaciones de fuentes constantes (Álvarez, 2010).

➤ **Corto Plazo**

Capital de Trabajo. - Este capital de la entidad, está integrado por los activos de circulación o corrientes, dándose a conocer como aspecto administrativo del capital de labores en la toma de decisiones. Involucrando la efectividad de los factores personales con la economía corriente.

Es las estrategias de economía se basan en el capital de labores en la entidad, es habitual obedeciendo las conclusiones selectas de los factores centrales, también en las economías actuales, son relacionadas a los riesgos – beneficios. Por tales circunstancias, constan de estrategias esenciales como la agresora, cautelosa e intermedia (Álvarez, 2010).

Financiamiento Corriente. - Es denominado también pasivo en circulación, está integrado por fuentes revelas como transacciones y resultados por cancelar, salarios y remuneraciones para la buena funcionalidad de las empresas, da el reporte en costos económicos que son dependientes de la fuente, se muestran de manera explicativa.

De esta forma se puede observar que se define acorde a la economía de la entidad a corto plazo dando respuesta a las estrategias establecidas, como en situaciones del beneficio en reducciones de precio, periodos de cancelaciones, efectuando la forma correcta de tener estrategias para el patrimonio de la actividad laboral (Álvarez, 2010).

Gestión del efectivo. - Son la toma de decisiones en base a la efectividad de la organización, es muy esencial en el cumplimiento de cada función, se determinan en las normativas que están dando seguimiento a los aspectos acondicionados sobre la rentabilidad de la organización. Dando estos motivos se presentan las transacciones con relaciones al efectivo como:

- ✓ Reducción del inventario como sea la posibilidad, teniendo cuidado para no tener pérdidas en las ventas, por faltas de materiales primos y/o bienes culminados.
- ✓ Aceleración de los cobros como sean tan probable, sin utilizar las metodologías muy restrictivas para no excluir las ventas proyectadas.

- ✓ Retraso en cancelaciones, sin tener malos resultados en los factores crediticios de la entidad, pero teniendo beneficio de los descuentos con cancelaciones previas.

Los factores administrativos del efectivo, es el efecto de las estrategias financieras que se acogen con la interacción de las transacciones a cobrar, son inventarios y cancelaciones, dando contribución al sostenimiento de la utilidad en la organización (Álvarez, 2010).

2.2.5.2. Estrategias financieras para el crecimiento de la empresa

Sin considerar las dimensiones de la actividad económica, las metas particulares son las mismas para el desarrollo y alcance de los usuarios (Deloitte, 2011).

1. Determinar visión específica

Para el efecto se requiere proyectarse en un periodo no más de cinco años, es donde se desea estar con la empresa. De forma inmediata surge un planeamiento económico para el logro de los objetivos (Deloitte, 2011).

2. Sin desvío en el enfoque

Varios de los propietarios nuevos en las actividades económicas, con el fin de aumentar los ingresos en un periodo corto se encaminan en el desvío de la meta primordial (Deloitte, 2011).

3. Factor de ahorro

Al momento que la entidad inicia en el surgimiento de las ganancias es primordial tener dos fondos; uno para los aspectos eventuales y otro para reinvertir. Es decir, para el atendimento emergentes y el segundo para el cumplimiento de objetivos como compras de maquinaria. Ayudar edificando la empresa y situaciones naturales de los empleados (Deloitte, 2011).

4. Investigar fuentes económicas

La obtención de aspectos crediticios para el incremento de la empresa, se convierte en algo primordial la investigación de facilidades, costos e impuestos de diferentes índoles que oferta las comercializaciones, apoyo en la toma de decisiones, se ajusta a los requerimientos. Dando el cumplimiento en las cancelaciones de los compromisos incrementará las probabilidades de tener créditos innovados con proyecciones (Deloitte, 2011).

5. Cancelar de forma cumplida

Es esencial cancelar sueldos y salarios, también valores con los proveedores para que las entidades sin el capital del ser humano y los vendedores de insumos no tengan sentido (Deloitte, 2011).

6. Presencia web

El internet y todas las páginas de información mantiene activos a varios usuarios, asimismo potencia en clientes y accionistas. No obstante, se requiere la evaluación del factor conveniente de la inversión en el internet acorde a varias actividades que están en funcionalidad correcta sin la misma (Deloitte, 2011).

7. Asesoría

Es la relación redondeada de los empleados con calificación del control económico de la entidad, también la noción del manejo en el aspecto de administración en adquirir conocimientos de profesionales y el control económico (Deloitte, 2011).

2.2.5.3. Información Financiera

Son los datos económicos de la entidad, dando a conocer la factibilidad del ejercicio, determinando el flujo adquirido de los fondos que necesita la entidad, asimismo se distribuye para los diferentes activos, periodos y los factores de economía con la meta de aumentar las estimaciones financieras de la entidad (García & Paredes, 2014).

El fin primordial de toda entidad es de atender las mediaciones en la productividad de los productos o servicios de la demanda de comercializaciones, para tener los precios exactos. Los compromisos de los aspectos financieros son del contenido de las entidades como son las que se presentan a continuación:

- Inversión en dimensiones y amplitud del área
- Formación del patrimonio
- Cantidad de efectivos requerido en la prevención de las dificultades de rentabilidad.
- Expresiones de créditos otorgados
- Reglamentos de inventarios
- Requerimientos o adquisiciones de otra entidad

Los factores de financiación se han adquirido para enfocarse en los planes estratégicos correspondientes de los factores administrativos, están afrontando las condiciones de como tener valores en un ambiente interno de la empresa (García & Paredes, 2014).

2.2.5.4. Punto de partida para la toma de decisiones

Los datos financieros mantienen la importancia de evaluar las entidades y desempeño de las metas globalizadas y económicas; con punto de partida en el análisis de la actualidad económica, se financian para el análisis de las situaciones económicas en relación grupal de metodologías encaminadas a adquirir las mayores ventajas en el desarrollo de las acciones de la empresa.

Las estrategias son una parte de la administración, con expresiones de definiciones esenciales y coincidiendo los conceptos de aspectos estratégicos. Pero los conceptos de estrategia están originando los requerimientos de las mismas.

Es establecer las metas y fines esenciales a largo plazo, acogiendo reglamentos respectivos para su funcionalidad eficaz y eficiente, certificando los materiales que se alcanzan para las mismas (García & Paredes, 2014).

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización.

El proyecto de investigación se lo realizó en la empresa Internegocios de Hierro S.A, que se encuentra ubicada en la Av. Guayaquil No. 139 y calle José Mejía cantón Quevedo de la Provincia de Los Ríos en la región litoral del Ecuador, la cual cuenta con una población de 173.600 habitantes de acuerdo a censo realizado en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censo.

3.2. Tipos de investigación.

3.2.1. Diagnóstica.

La investigación diagnóstica permitió conocer los aspectos más relevantes en cuanto a la problemática que tiene la empresa, y así buscar posibles soluciones.

3.2.2. Exploratoria.

La investigación exploratoria consistió en la familiarización con la empresa, Internegocios de Hierro S.A. características de las estrategias financieras y aspectos relevantes de la rentabilidad a corto plazo en estudio.

3.3. Métodos de investigación.

3.3.1. Inductivo.

La inducción fue aplicable en el estudio de información primaria generada mediante la aplicación de encuestas a los clientes y entrevista al gerente de la empresa Internegocios de Hierro S.A., cuyos resultados fueron posteriormente enfocados de manera general para toda la población afín, con lo cual se entendió claramente aspectos importantes de las estrategias financieras y la rentabilidad a corto plazo.

3.3.2. Deductivo.

La deducción resultó muy útil en el proyecto partiendo de teorías y principios universales estrategias financieras y la rentabilidad a corto plazo para después aplicar de manera específica tales conocimientos en estudio específico de la empresa Internegocios de Hierro S.A.

3.3.3. Analítico.

El método analítico permitió observar el problema de la empresa Internegocios de Hierro S.A para luego realizar un examen de la gestión financiera que ha venido realizando.

3.3.4. Síntesis.

El método síntesis permitió realizar un análisis breve de la gestión financiera de la empresa Internegocios de Hierro S.A.

3.4. Fuentes de recopilación de información.

3.4.1. Fuentes primaria.

La información primaria para la presente investigación se la obtuvo mediante la aplicación de las encuestas a los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A y de la entrevista al administrador.

3.4.2. Fuentes secundarias.

La información secundaria se la obtuvo mediante revistas, folletos, archivos, tesis, periódicos, entre otros, los cuales permitieron conocer las estrategias financieras que se podrían aplicar en la empresa Internegocios de Hierro S.A en el cantón Quevedo.

3.5. Diseño de la investigación.

La investigación es de diseño no experimental y se aplicó la estadística descriptiva, porque se utilizó cuadros y gráficos para el desarrollo de la investigación.

3.5.1. Población.

La población de la investigación se tomó a los 95 clientes que actualmente tiene la empresa Internegocios de Hierro S.A en el cantón Quevedo.

3.5.2. Muestra.

La muestra se tomó al 100% de la población

3.6. Instrumento de investigación.

3.6.1. Entrevista.

La entrevista estuvo dirigida al Gerente de Internegocios de Hierro S.A., Sra. Magaly Ambrosi, lo que permitió obtener la información necesaria.

3.6.2. Encuesta.

La encuesta se realizó a los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A., con la finalidad de conocer criterios acerca de las estrategias financieras y la rentabilidad a corto plazo que se ha experimentado en los últimos tiempos.

3.7. Tratamiento de los datos.

Los datos que fueron proporcionados por la empresa como las ventas realizadas en los años 2013 – 2014 fueron tabulados por medio del programa EXCEL para determinar si ha tenido un crecimiento económico durante ese periodo, además se realizó una encuesta donde la

información también fue tabulada por medio del programa antes mencionado para determinar su veracidad de la información.

3.8. Recursos humanos y materiales.

- Lapiceros
- Papel bond (Resma)
- Impresiones
- Internet
- Transporte
- Copias
- CD
- Carpeta
- Anillado
- Pendrive

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados.

4.1.1. Objetivo específico 1.

Realizar un diagnóstico actual de la empresa Internegocios de Hierro S.A.

Encuestas realizadas a los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Pregunta 1.- ¿Cuál es la actividad empresarial que realiza su empresa?

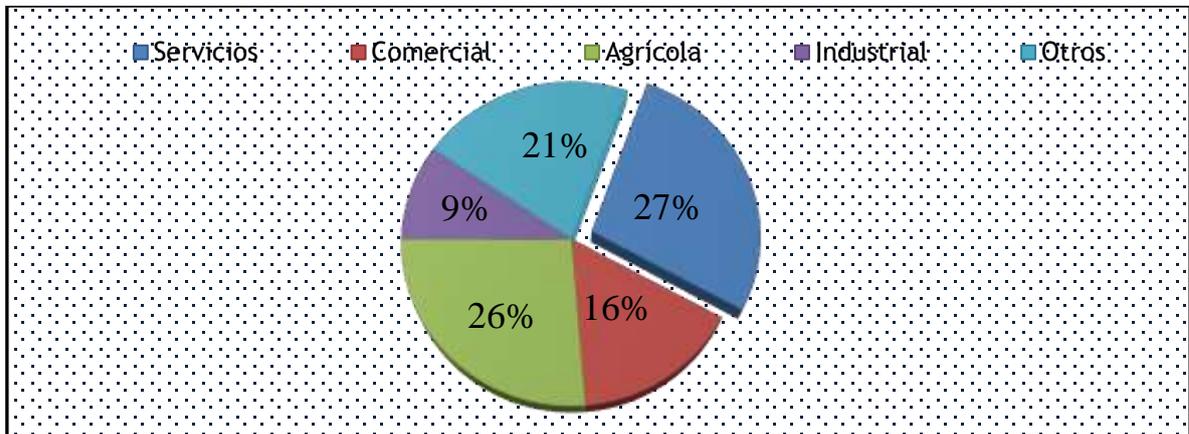
Tabla 1. Actividad empresarial que realiza

OPCIONES	RESPUESTA	%
Servicios	26	27%
Comercial	15	16%
Agrícola	25	26%
Industrial	9	9%
Otros	20	21%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 2. Actividad empresarial que realiza



Análisis

De acuerdo a la tabla 1 y figura 2, el 27% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que la actividad empresarial que realiza su empresa es prestar servicio, el 26% agrícola, el 21% otros, el 16% comercial y el restante 9% pertenecen al sector industrial.

Pregunta 2.- ¿Cuántos años es usted cliente de la empresa Internegocios de Hierro S.A.?

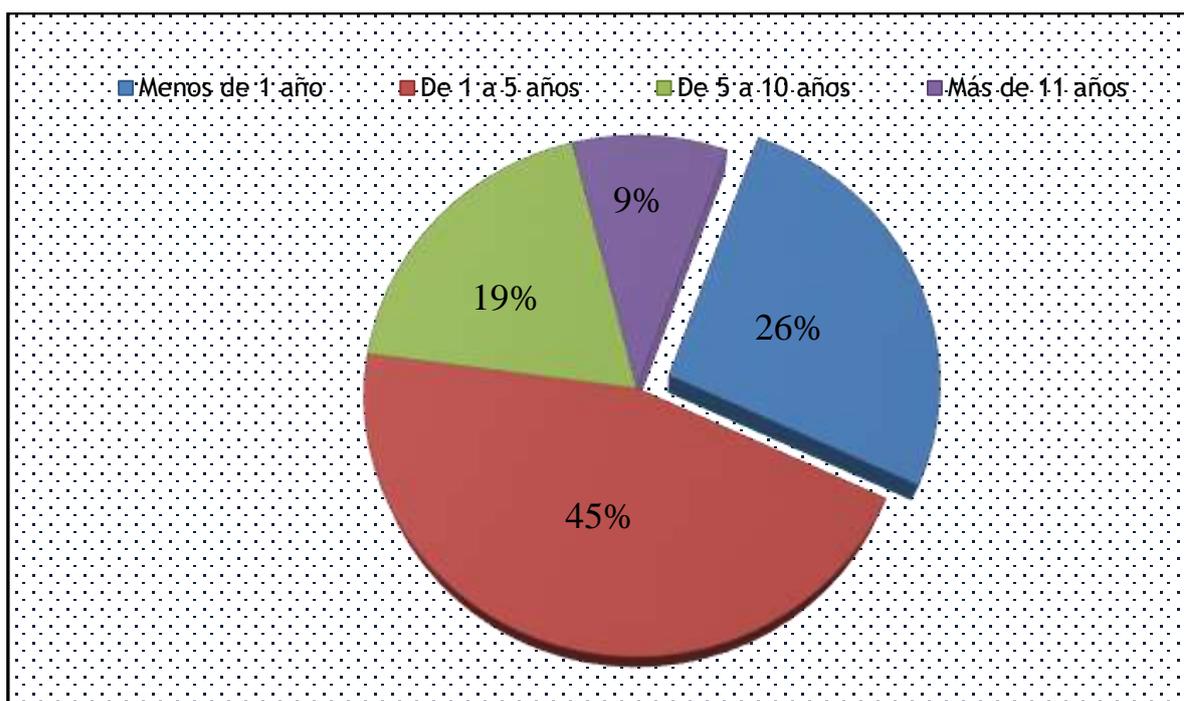
Tabla 2. Tiempo de ser clientes

OPCIONES	RESPUESTA	%
Menos de 1 año	25	26%
De 1 a 5 años	43	45%
De 5 a 10 años	18	19%
Más de 11 años	9	9%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 3. Tiempo de ser clientes



Análisis

De acuerdo a la tabla 2 y figura 3, el 45% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que llevan siendo clientes de la empresa entre 1 a 5 años, el 26% tienen menos de 1 año, el 19% entre 5 a 10 años y el restante 9% tienen más de 11 años como clientes.

Pregunta 3.- ¿Por qué usted decidió ser cliente de la empresa Internegocios de Hierro S.A.?

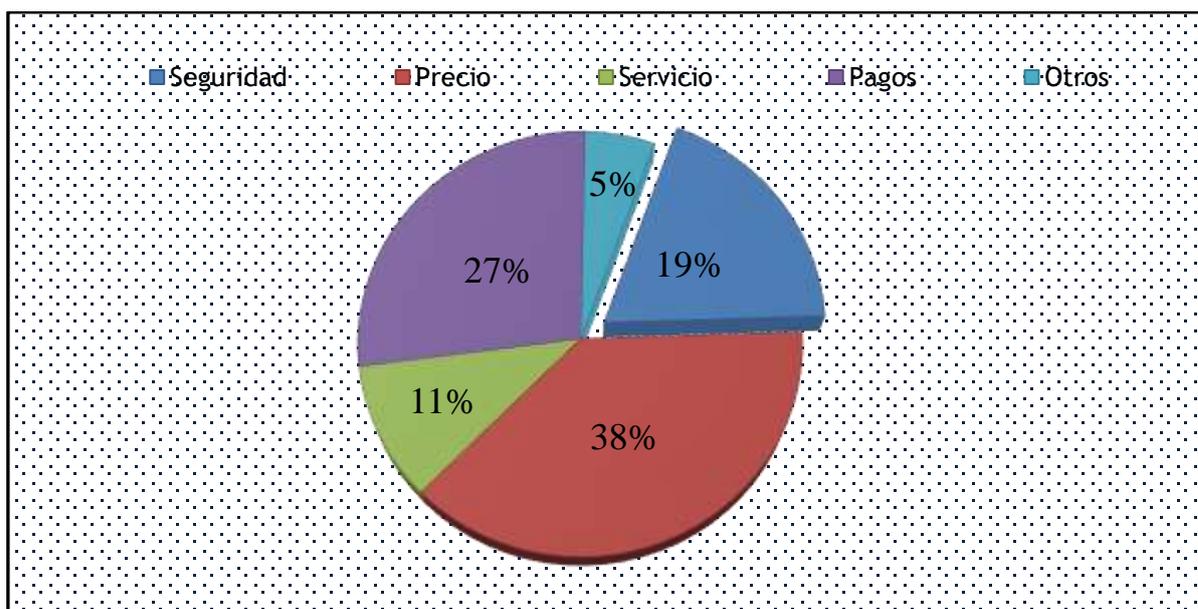
Tabla 3. Decisión por la empresa Internegocios de Hierro S.A

OPCIONES	RESPUESTA	%
Seguridad	18	19%
Precio	36	38%
Calidad	10	11%
Pagos	26	27%
Otros	5	5%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 4. Decisión por la empresa Internegocios de Hierro S.A



Análisis

De acuerdo a la tabla 3 y figura 4 el 38% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que prefirieron a la empresa debido al precio de los productos, el 27% por la forma de pagos que ellos brindan, el 19% por la seguridad que brinda por estar posesionada en el mercado, 11% por el servicio que brindan y el 5% por otras razones tales por ser únicos en ofertar un Producto en el mercado.

Pregunta 4.- ¿Usted se siente satisfecho por el servicio brindado por la empresa Internegocios de Hierro S.A.?

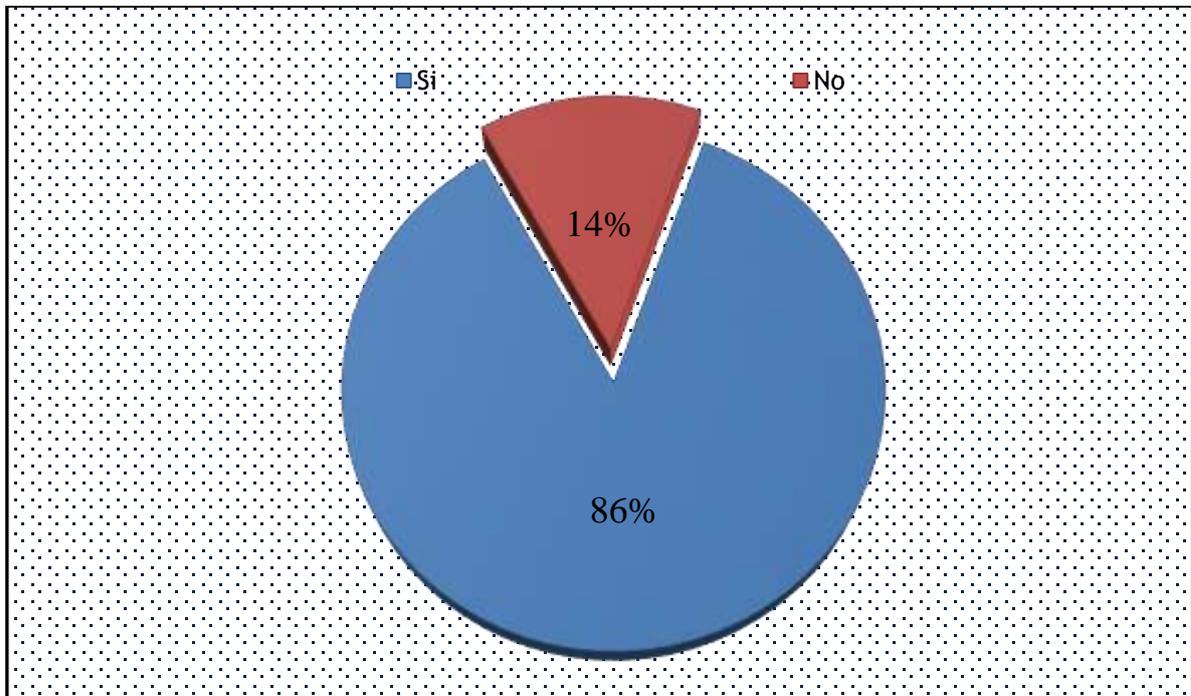
Tabla 4. Satisfacción por el servicio

OPCIONES	RESPUESTA	%
Si	82	86%
No	13	14%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 5. Satisfacción por el servicio



Análisis

De acuerdo a la tabla 4 y figura 5 el 86% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que actualmente si se siente satisfechos por el servicio que les viene ofreciendo ya que se han cumplido con las exigencias encomendadas y el 14% expresaron que no están satisfechos debido que han tenido problemas con la calidad y entrega de los productos y además con los documentos que deben ser entregados por la empresa

Pregunta 5.- ¿La empresa Internegocios de Hierro S.A., le ha proporcionado crédito directo?

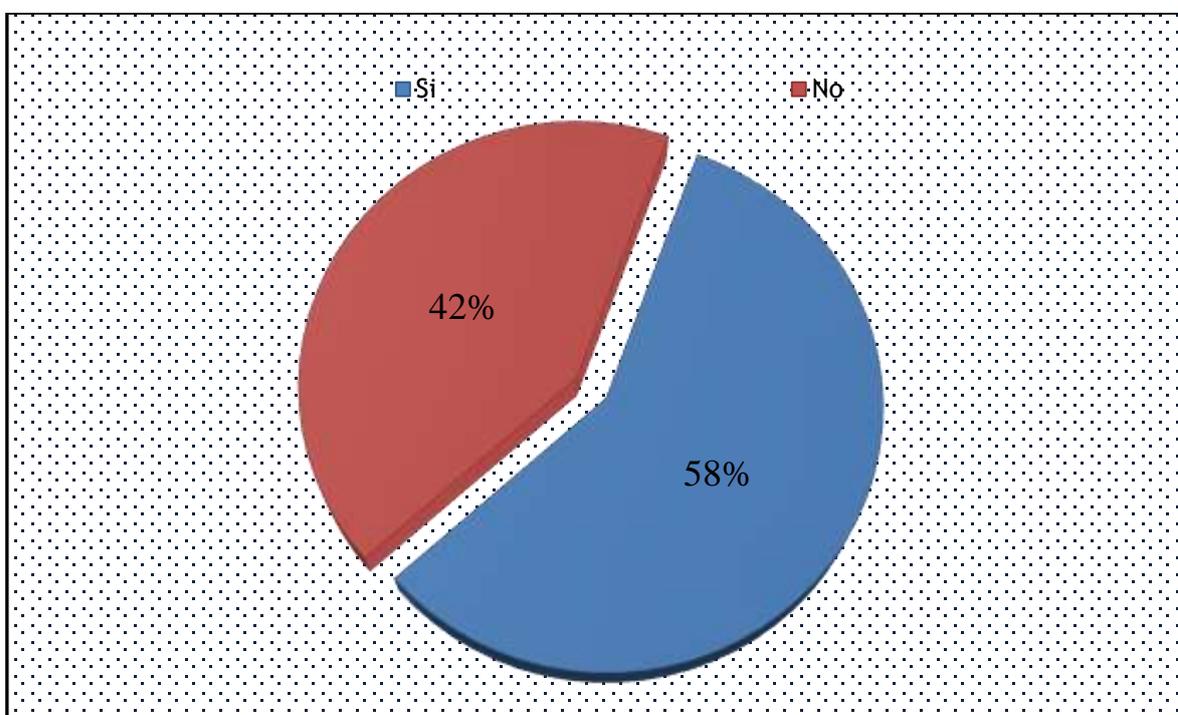
Tabla 5. Disposición de crédito directo

OPCIONES	RESPUESTA	%
Si	55	58%
No	40	42%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 6. Disposición de crédito directo



Análisis

De acuerdo a la tabla 5 y figura 6, el 58% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que si cuenta con crédito directo esto debido que poseen años trabajando con la empresa en los cuales se han ganado esta confianza y el 42% restante expresaron que no debido que no cuenta con el suficiente tiempo como clientes y además las cantidades que ellos compran no son para poder obtener créditos

Pregunta 6.- ¿Usted cree que la empresa Internegocios de Hierro S.A. es competitiva de acuerdo a la competencia?

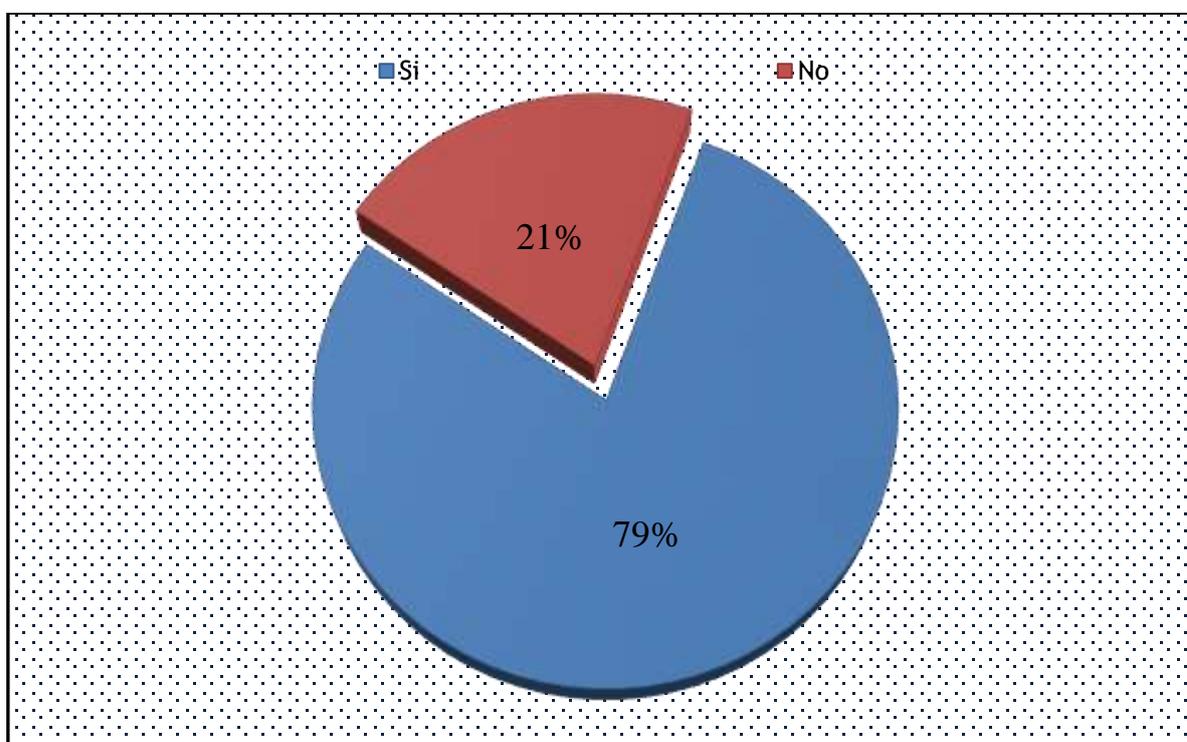
Tabla 6. Competitividad de la empresa con relación a la competencia

OPCIONES	RESPUESTA	%
Si	75	79%
No	20	21%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 7. Competitividad de la empresa con relación a la competencia



Análisis

De acuerdo a la tabla 6 y figura 7, el 79% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que la empresa si es competitiva en relación a su competencia en el mercado debido que ha logrado posesionarse en el mercado con productos de excelente calidad y en cambio el 21% restantes de los clientes expresaron que no ya que no cuenta con la suficiente inversión en su infraestructura.

Pregunta 7.- ¿Usted ha observado que durante los últimos años que la empresa Internegocios de Hierro S.A. ha realizado inversiones para expandirse?

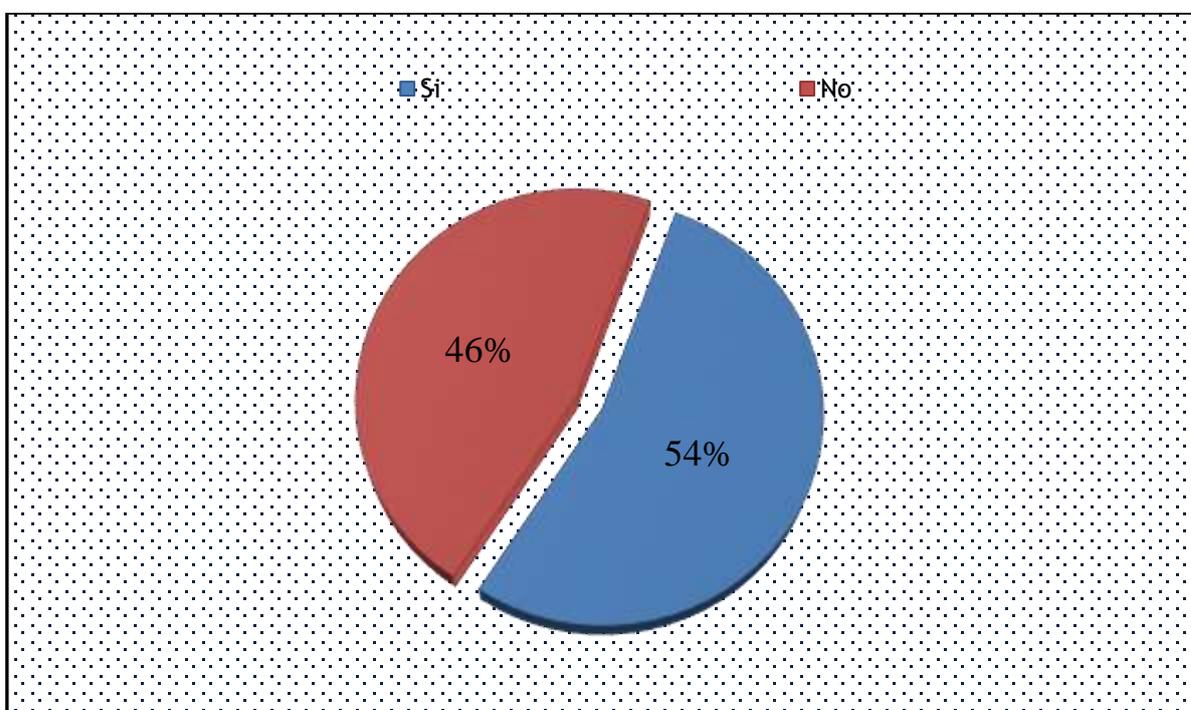
Tabla 7. Inversiones para expansión en la empresa Internegocios de Hierro S.A

OPCIONES	RESPUESTA	%
Si	51	54%
No	44	46%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 8. Inversiones para expansión en la empresa Internegocios de Hierro S.A



Análisis

De acuerdo a la tabla 7 y figura 8, el 54% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que si han observado que la empresa haya realizado inversiones para poderse expandir y con ello mejorar la atención a sus clientes y en cambio el 46% restante expresaron que desde que son clientes no han observado ninguna inversión por parte de la empresa.

Pregunta 8.- ¿Usted conoce la visión y misión de la empresa Internegocios de Hierro S.A.?

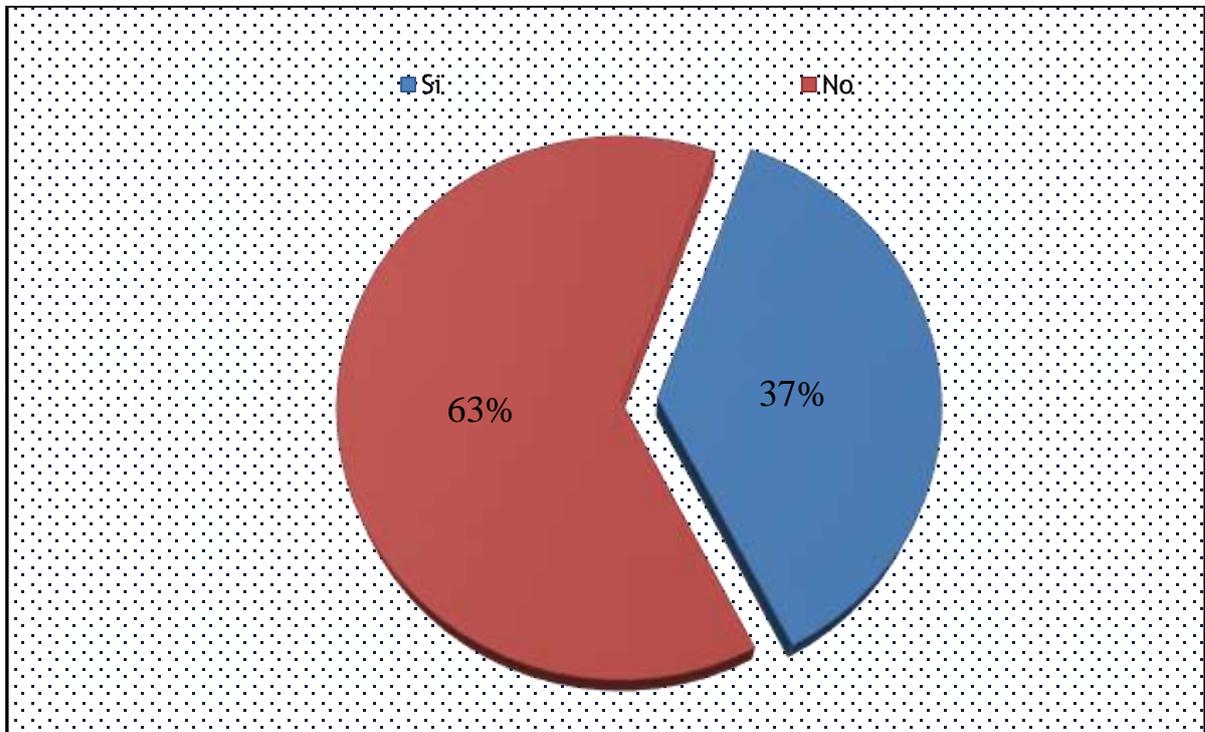
Tabla 8. Conocimiento de la visión y misión de la empresa

OPCIONES	RESPUESTA	%
Si	35	37%
No	60	63%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 9. Conocimiento de la visión y misión de la empresa



Análisis

De acuerdo a la tabla 8 y figura 9, el 63% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que no conocen la misión y visión y el 37% en cambio expresaron que si la conocen. Lo anterior se puede analizar que la empresa debe realizar estrategias para hacer conocer entre los empleados y clientes su misión y visión para que toda la organización conozca donde quiere proyectarse.

Pregunta 9.- ¿Cree usted que la realización de adecuadas estrategias financieras permitirá aumentar la rentabilidad en la empresa?

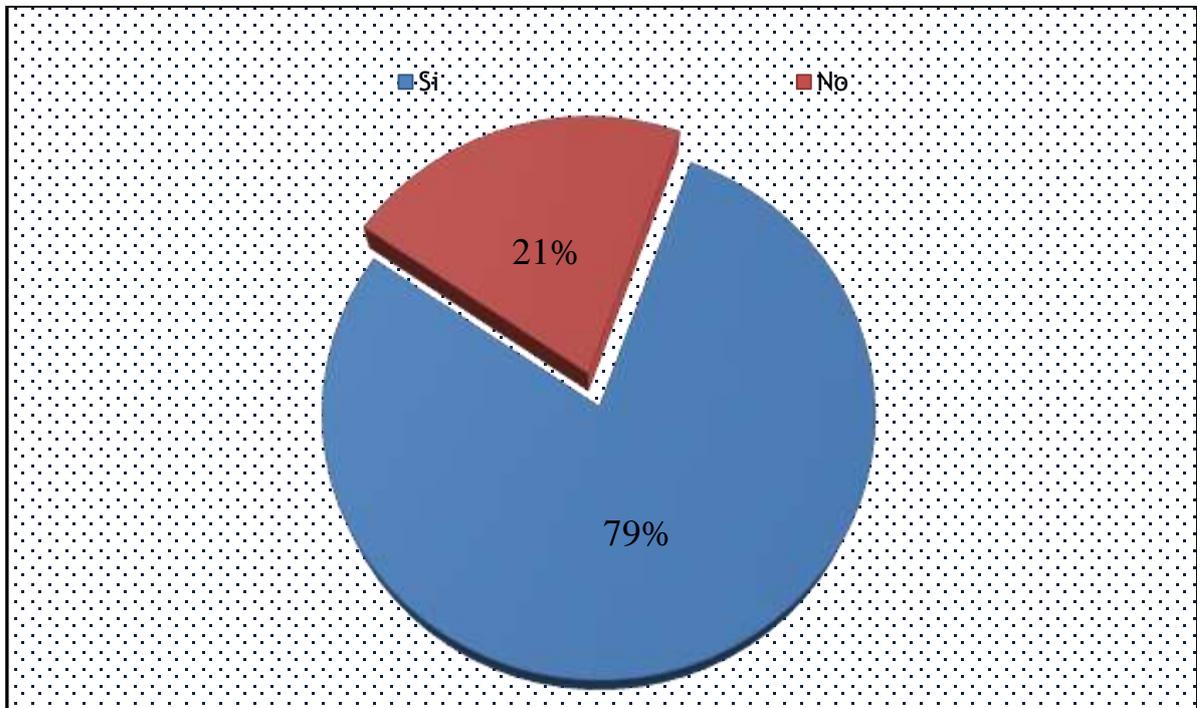
Tabla 9. Adecuadas estrategias financieras permitirán aumentar la rentabilidad

OPCIONES	RESPUESTA	%
Si	75	79%
No	20	21%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 10. Adecuadas estrategias financieras permitirán aumentar la rentabilidad



Análisis

De acuerdo a la tabla 9 y figura 10 el 79% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que si con adecuadas estrategias financiera si se podrá aumentar la rentabilidad debido que esto se logra agrupando algunos aspectos positivos y en cambio el 21% restantes de los clientes expresaron que no ya que depende de algunos factores para poder lograr aumentar la rentabilidad

Pregunta 10.- ¿De las siguientes estrategias financieras, cual la empresa debería adoptar para aumentar la rentabilidad?

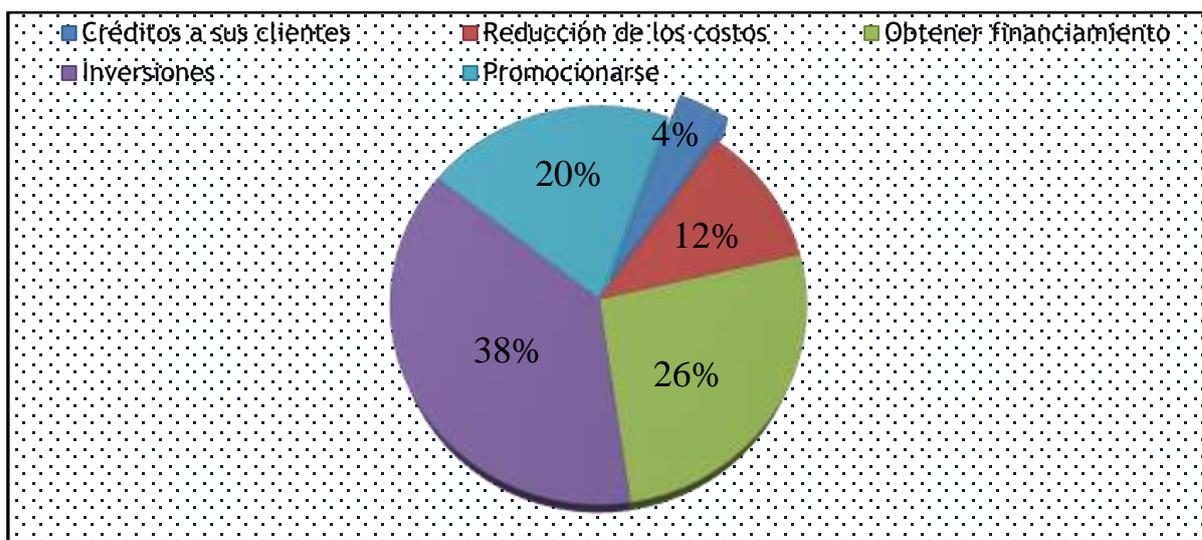
Tabla 10. Estrategias financieras a adoptar

OPCIONES	RESPUESTA	%
Créditos a sus clientes	4	4%
Reducción de los costos	11	12%
Obtener financiamiento	25	26%
Inversiones	36	38%
Promocionarse	19	20%
TOTAL	95	100%

Fuente: Encuestas a clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A

Elaborador por: Autora

Figura 11. Estrategias financieras a adoptar



Análisis

De acuerdo a la tabla 10 y figura 11, el 38% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A que fueron encuestados manifestaron que debería realizar inversiones para con ellos ser más competitivo, el 26% obtener financiamiento y con ello realizar compra de mercadería y tener en stock, el 20% debería promocionar a la empresa para captar nuevos clientes, el 12% debería verificar los costos y ver donde se puede reducirlos y el 4% entregar créditos directos a sus clientes para captar una mayor clientela.

4.1.2. Objetivo específico 2.

Establecer las estrategias financieras ejecutadas en la empresa Internegocios de Hierro S.A.

4.1.2.1. Entrevista al gerente de la empresa.

Tabla 11. Entrevista al gerente de la empresa

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
1	¿La empresa actualmente cuenta con un departamento financiero?	No, actualmente la situación financiera de la empresa la viene realizando el contador conjuntamente con el administrador.
2	¿Las personas encargadas de la parte financiera de la empresa se encuentran capacitadas?	Si, aparte que las personas que están encargadas en esas área tienen experiencia en esos temas la empresa los capacita de acuerdo a su función que vienen realizando dentro de la empresa.
3	¿Se han venido aplicando herramientas financieras en los procesos contables de la empresa?	Si, normalmente el contador y el administrador vienen aplicando frecuentemente herramientas financieras para poder tener un mayor control en los procesos contables.
4	¿En la empresa Internegocios de Hierro S.A se han establecido una visión clara de sus objetivos?	No, ya que no se ha podido proyectar y socializar con las personas que conforman la organización un plan donde se especifique hacia dónde quiere llegar la empresa.
5	¿Usted porque cree que es importante establecer un fondos de ahorro para crecer su empresa?	Es importante el establecimiento de fondos de ahorro debido que cuando la empresa comienza a obtener una rentabilidad se debe crear dos fondos, el primero para cualquier emergencia que se presente y el segundo para poder cumplir con las metas antes planteadas por la organización como

	la compra de nuevos equipos, mejora de la infraestructura, entre otros.
<p>6 ¿Usted cree importante el desarrollo de estrategias financieras?</p>	<p>Si, debido que las herramientas financieras permiten el desarrollo de los procesos y ayudan a la sostenibilidad financiera de la empresa. Además, ayuda aumentar la capacidad de la empresa para poder planificar y generar los fondos necesarios.</p>
<p>7 ¿Usted cree necesario tener un documento donde se detalle las estrategias financieras de la empresa Internegocios de Hierro S.A.?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Permite tener un punto referencial para las personas • Ayuda para la evaluación y seguimiento de la eficacia y eficiencia • Ofrece un criterio para medir el enfoque de financiación • Permite mostrar lo que se quiere conseguir con las estrategias financieras
<p>8 ¿Cómo usted cree posible asegurar que funcionen las estrategias financieras en la empresa Internegocios de Hierro S.A?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se debe mantener un registro • Tener personas capacitadas para que las estrategias funcionen • Realizar evaluaciones y seguimiento De las estrategias financieras
<p>9 ¿Por qué cree necesario aplicar en la empresa Internegocios de Hierro S.A estrategias financieras?</p>	<p>Es necesario aplicar estrategias financieras para poder lograr los objetivos propuestos y con ello poder obtener una rentabilidad financiera y así aumentar la capacidad de generar rentabilidad para la empresa Internegocios de Hierro S.A.</p>
<p>10 ¿Cuáles considera que son las estrategias financieras que pueden ser aplicadas en la empresa para aumentar la rentabilidad?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de dos fondos de ahorro • Posicionarse en el internet • Asesoramiento • Inversiones • Establecer una visión clara

4.1.2.2. Matriz FODA.

Tabla 12. Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Cuenta con un sistema adecuado de órdenes de comercialización de sus productos.• Objetivos y metas bien definidos.• Cuenta con personal capacitado y de amplia experiencia en el área administrativa.• Activos fijos propios.	<ul style="list-style-type: none">• Apertura crediticia de bancos en condiciones favorables para empresarios.• Existe fuerza laboral con experiencia.• Mercado potencial en auge.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• La inversión es menor al de las otras empresas establecidas en el mercado.• No cuenta con maquinaria renovada.• Falta un sistema de gestión financiera, para la toma de decisiones financieras.• Recursos económicos limitados.• Bajas campañas de publicidad.	<ul style="list-style-type: none">• Cada año se establecen empresa con el mismo fin.• La mayoría de personal calificado tiende a salir a empresas más grandes y se pierde personal con experiencia.• Entorno social y económico.

Elaborador por: Autora

4.1.2.3. Estrategias financieras.

A continuación, se detallan las estrategias financieras que se aplicaron en la empresa Internegocios de Hierro S.A del cantón Quevedo, en los cuales fueron establecidas para poder lograr incrementar su rentabilidad durante el periodo 2013 – 2014.

Creación de fondos de ahorro. - Este fue la primera estrategia financiera en donde se establecieron la creación de dos fondos de ahorro el primero que le permita tener colchón de eventualidades y el otro de reinversión. El fondo de eventualidades es para atender emergencias que se puedan presentar en la empresa como pago a trabajadores y proveedores y el segundo para cumplir metas como la adquisición de nuevos equipos, mejorar la infraestructura y las condiciones ambientales de los trabajadores.

Promocionarse en el internet. - Se creó una página en las redes sociales más utilizada por las personas como son Facebook e Instagram en donde se exponen los productos y precios y también para potenciales compradores. El nombre que se identificó en las redes sociales a la empresa como INTERNEGOCIOS DE HIERRO.

Asesoramiento. - Se contrató a empresas especializadas en el manejo de inventarios, auditoría, servicio al cliente, ventas y marketing para que permitan capacitar a los empleados de la empresa Internegocios de Hierro para poder mejorar las operaciones administrativas y de ventas, con ello alcanzar incrementar las ventas de sus productos.

Inversiones. - Se invirtió en nuevas máquinas de computo en las oficinas administrativas, se amplió la bodega de los productos y se rediseño las áreas de administración, atención al cliente y despacho para atender de una manera más eficiente al cliente y que no exista la posibilidad que los productos estén dañando por la falta de espacio en la empresa.

Establecer una visión. - Se rediseño la visión de la empresa y además se creó un plan estratégico para proyectar en un plazo no mayor a cinco años a dónde quiere llegar con el negocio. Inmediatamente se implementó un plan financiero para alcanzar las metas que se propone.

4.1.3. Objetivo específico 3.

Evaluar el crecimiento económico de la empresa Internegocios de Hierro S.A.

Crecimiento económico de la empresa

La información que se presenta a continuación son las ventas generadas por la empresa Internegocios de Hierro S.A del cantón Quevedo.

Tabla 13. Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCIÓN	PERIODO	
	2013	2014
Ingresos netos	240.000.00	300.000.00
(-) Gastos de venta	84.000.00	102.000.00
Utilidad bruta	156.000.00	198.000.00
Gastos de ventas y administración	66.000.00	72.000.00
Utilidad antes de impuesto	90.000.00	126.000.00
Participación de empleados 15%	13.500.00	18.900.00
Impuesto a la renta 25%	22.500.00	31.500.00
UTILIDAD NETA	54.000.00	75.600.00

Elaborador por: Autora

A. RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

$$\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO}_{2013} = \frac{54.000.00}{100.000.00} \times 100 = 54\%$$

$$\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO}_{2014} = \frac{75.600.00}{110.000.00} \times 100 = 68.72\%$$

Análisis. - El indicador de la rentabilidad del patrimonio permite determinar que la empresa Internegocios de Hierro S.A para los años 2013 – 2014, evidenció un incremento del 14.72% en la rentabilidad del propietario de la empresa.

B. MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD

$$\text{MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ingresos netos}}$$

$$\text{MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD}_{2013} = \frac{90.000.00}{240.000.00} \times 100 = 37.50\%$$

$$\text{MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD}_{2014} = \frac{126.000.00}{300.000.00} \times 100 = 42\%$$

Análisis. - Aquí se puede observar que la empresa Internegocios de Hierro S.A durante los 2013 – 2014 tuvo un incremento en su utilidad de 4.5%

En relación con la inversión en activos totales, la utilidad del negocio fue del 37.50% en el año 2013 y mejoró al 42% en el año siguiente, este indicador permite observar cual es el real margen de rentabilidad de la empresa con relación a su inversión

C. GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN

$$\text{GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN} = \frac{\text{Gasto en venta y administración}}{\text{Ingresos netos}}$$

$$\text{GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN}_{2013} = \frac{66.000.00}{240.000.00} \times 100 = 27.50\%$$

$$\text{GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN}_{2014} = \frac{72.000.00}{300.000.00} \times 100 = 24\%$$

Análisis. - La participación de los gastos de ventas y administración en relación a los ingresos netos de la empresa Internegocios de Hierro S.A durante los años 2013 – 2014 tuvo un descenso del 3.5%, esto fue causado por la disminución del gasto administrativo.

D. MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

$$\text{MARGEN BRUTO DE UTILIDAD} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ingresos netos}}$$

$$\text{MARGEN BRUTO DE UTILIDAD}_{2013} = \frac{156.000.00}{240.000.00} \times 100 = 65\%$$

$$\text{MARGEN BRUTO DE UTILIDAD}_{2014} = \frac{198.000.00}{300.000.00} \times 100 = 66\%$$

Análisis. - Aquí se puede observar que durante los años 2013 – 2014 tuvo un incremento del 1% debido al incremento de los gastos de ventas, por lo que se han generado un impacto negativo sobre la utilidad bruta.

E. MARGEN NETO DE UTILIDAD

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ingresos netos}}$$

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD}_{2013} = \frac{54.000.00}{240.000.00} \times 100 = 22.50\%$$

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD}_{2014} = \frac{75.600.00}{300.000.00} \times 100 = 25.20\%$$

Análisis. - El indicador de la utilidad permite determinar que durante los años 2013 – 2014 tuvo un incremento del 2.7% debido al incremento de los costos de las ventas, las ventas aumentaron considerablemente en ese periodo.

Una vez realizada la investigación sobre el crecimiento económico de la empresa Internegocios de hierro S.A, se determinó que la empresa presenta una gran participación en el mercado del cantón Quevedo por ser considerada una empresa en crecimiento

Según los resultados de los indicadores de rentabilidad que fueron aplicados a la empresa Internegocios de hierro S.A., se observó que la comparación de los años 2013 – 2014 los ingresos de la empresa incrementaron en un 2.7%, lo que permite resaltar que esto aporta directamente en la rentabilidad de la empresa.

4.2. Discusión.

Se debe tener muy en cuenta la real capacidad de venta sin caer en excesos de optimismo, de igual forma no deberán realizarse grandes inversiones sobre la base de financiación bancaria, siendo lo correcto ampliar las capacidades sobre la base de la reinversión de las ganancias generadas, tal como ha ocurrido con la empresa Internegocios de Hierro S.A, o bien mediante la participación de nuevos socios, así mismo (Núñez, 2014) expresa que la gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

Internegocios de hierro S.A., ha desarrollado estrategias financieras para un mejor control de los activos corrientes, entre los que están: Creación de fondos de ahorro, Promocionarse en el internet, Asesoramiento, Inversiones y establecer una visión. Discrepando lo expuesto por (Baños, 2011) quien en su investigación “Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de Liquidez en las empresas del Municipio de San Salvador, dedicadas a la Importación y Comercialización de piso cerámico” expone que para lograr una estructura de financiamiento que equilibre los activos corrientes es mantener deudas a corto plazo que permitan a la empresa alcanzar una liquidez suficiente para operar sin dificultades. Por su parte (Córdova & Parra, 2010) exponen en su investigación “Estrategias Financieras y su relación con las Estrategias Corporativas” la ejecución de la estrategia financiera mediante un proceso operativo, deben fijarse los recursos a asignarse a toda el área financiera. Esto se

puede lograr mediante: reasignación de recursos, fijar normas de desempeño, implantar sistemas de información, desarrollar nuevas campañas publicitarias y/o desarrollar presupuestos de capital.

La empresa tiene aceptación en un 86% tanto en los servicios satisfechos como la aplicación de las estrategias financieras y esto discrepa en lo manifestado por (Baños, 2011) indicando que la empresa mantienen un porcentaje del 73% de cumplimiento en las estrategias financieras acorde a la actividad de importación y comercialización de piso cerámico; esto muestra la importancia de incorporar nuevas estrategias en función de la economía de la empresa para conseguir mayor optimización en los resultados económicos y a la vez utilidad neta al finalizar el ejercicio.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.

- Actualmente el 86% de los clientes de la empresa Internegocios de Hierro S.A., expresaron que están satisfechos por el servicio que les ha proporcionado la empresa, además se estableció que el 86% aplica correctas estrategias financieras, por lo tanto, la empresa podrá incrementar su rentabilidad.
- Para mayor optimización en las estrategias financieras ejecutadas en la empresa Internegocios de Hierro S.A se diagnosticaron las más fundamentales como: la creación de dos fondos de ahorro, posicionarse en el internet, asesoramiento, inversiones y establecer una visión; además, las personas encargadas de realizar las estrategias financieras en la empresa son: el contador y el administrador.
- Se determinó que la empresa Internegocios de Hierro S.A, tuvo durante el año 2013 un ingreso en ventas de \$ 240.000.00 y en el 2014 de \$ 300.000.00 dólares americanos, en los cuales para determinar su crecimiento económico se realizaron algunos indicadores financieros de los cuales se estableció que la empresa creció en un 2.7% de margen neto de utilidad.

5.2. Recomendaciones.

- La empresa Internegocios de Hierro S.A, deberá aplicar capacitaciones a sus empleados sobre atención a los clientes y realizar estrategias que vayan encaminadas a solucionar lo antes posible, lo que soliciten los clientes para poder obtener la totalidad de la satisfacción.
- Realizar evaluaciones continuamente para evaluar y medir si se cumplen con las estrategias financieras que se vayan estableciendo, con ello poder lograr medir el crecimiento económico y financiero de la empresa, también se debería analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que la empresa pueda tener para así ir corrigiendo y aplicar las estrategias financieras correctas.
- Medir los niveles de crecimiento económico mediante la aplicación de indicadores financieros para poder ejecutar y aplicar las correctas estrategias financieras y que puedan aumentar el crecimiento de la empresa año tras año.

CAPÍTULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1. Literatura citada.

- Álvarez, M. (Septiembre de 2010). *Estrategias financieras en la pequeá y mediana empresa*.
Obtenido de Estrategias financieras en la pequeá y mediana empresa:
[http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%2065-104.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%2065-104.pdf)
- Baños, E. (Noviembre de 2011). *Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de Líquidez en las empresas del Municipio de San Salvador, dedicadas a la Importación y Comercialización de piso cerámico*. El Salvador: Universidad de El Salvador. Facultad de ciencias económicas. Escuela de Contaduría Pública. Obtenido de Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de Líquidez en las empresas del Municipio de San Salvador, dedicadas a la Importación y Comercialización de piso cerámico.:
http://ri.ues.edu.sv/1032/1/Estrategias_Financieras_para_minimizar_el_riesgo_de_l_iquidez.pdf
- Beckard, P. (2011). *Administración de empresas*. Madrid - España: Editorial Pretina Hispanoamericana S.A.
- Brealey, R., & Myers, S. (2011). *Fundamentos de financiación empresarial. Principios de Finanzas Corporativas. Cuarta edición*. Editorial Mc Graw-Hill.
- Brunet, W. (2011). *La gerencia estrategica*. Colombia: Fondo editorial LEGIS.
- Córdova, M., & Parra, R. (Abril de 2010). *Estrategias Financieras y su relación con las Estrategias Corporativas*. Obtenido de Estrategias Financieras y su relación con las Estrategias Corporativas:
[http://ri.bib.udo.edu.ve/bitstream/123456789/589/1/TESIS_MCyRP--%5B00490%5D--\(tc\).pdf](http://ri.bib.udo.edu.ve/bitstream/123456789/589/1/TESIS_MCyRP--%5B00490%5D--(tc).pdf)
- Criado, G. (2011). *Gestión de la calidad*. México: Editorial Iberoamericana.
- Chiavenato. (2010). *Introducción a la teoría general de la administración*. McGraw-Hill Interamericana.

- Deloitte. (2011). *Estrategias financieras para impulsar el crecimiento de la empresa familiar*. Obtenido de Estrategias financieras para impulsar el crecimiento de la empresa familiar : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/Gobierno-Corporativo/estrategias-financieras-crecimiento-efamiliar.pdf>
- Dessler, G. (2011). *administración de personal (cuarta edición)*. México: Prentice - Hill.
- Fernández, A. (2010). *Calidad del servicio*. Madrid - España: Editorial Asturias.
- García, J., & Paredes, L. (2014). *Estrategias financieras empresariales*. Editorial Patria : ISBN: 978-607-438-860-2.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamento de inversion*. Madrid, España: Pearson Educación.
- Huertas, R. D. (2010). *Decisiones estratégicas para la dirección de operaciones en empresas de servicios y turísticas*. Barcelona, España: Edicions Universitat Barcelona.
- Koontz, H. (2012). *Administración una perspectiva global*. México: Megrawhill.
- Lamb. (2010). *Marketing*. International Thomson Editores.
- Olivares, P. (Agosto de 2010). *Estrategias Financieras para el mejoramiento del Valor Económico Agregado*. Obtenido de Estrategias Financieras para el mejoramiento del Valor Económico Agregado: <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/primer/a09.pdf>
- Oliveira. (2010). *Teoría de la administración*. International Thomson Editores.
- Oliveira, R. (2010). *Teoría de la administración*. México: International Thomson Editores.
- Paris,F. (2010). *La planificación estratégica en las organizaciones deportivas*. Madrid, España: Paidotribo.
- Richard. (2011). *Mercadoctenia*. Ediciones continental.
- Suarez, A. (2010). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*.

CAPÍTULO VII
ANEXOS

Anexo 1. Encuesta



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

Pregunta 1.- ¿Cuál es la actividad empresarial que realiza su empresa?

Servicios

Comercial

Agrícola

Industrial

Otros

Pregunta 2.- ¿Cuántos años es usted cliente de la empresa?

Menos de 1 año

De 1 a 5 años

De 5 a 10 años

Más de 11 años

Pregunta 3.- ¿Por qué usted decidió ser cliente de la empresa?

Seguridad

Precio

Calidad

Pagos

Otros

Pregunta 4.- ¿Usted se siente satisfecho por el servicio brindado por la empresa?

Si

No

Pregunta 5.- ¿La empresa Internegocios de Hierro S.A. le ha proporcionado crédito directo?

Si

No

Pregunta 6.- ¿Usted cree que la empresa Internegocios de Hierro S.A. es competitiva de acuerdo a la competencia?

Si

No

Pregunta 7.- ¿Usted ha observado que durante los últimos años que la empresa Internegocios de Hierro S.A. ha realizado inversiones para expandirse?

Si

No

Pregunta 8.- ¿Usted conoce la visión y misión de la empresa Internegocios de Hierro S.A.?

Si

No

Pregunta 9.- ¿Cree usted que la realización de adecuadas estrategias financieras permitirá aumentar rentabilidad en la empresa?

Si

No

Pregunta 10.- ¿De las siguientes estrategias financieras, cual la empresa debería adoptar para aumentar la rentabilidad?

Créditos a sus clientes

Reducción de los costos

Obtener financiamiento

Inversiones

Realizar ofertas

Anexo 2. Entrevista



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

Pregunta 1.- ¿La empresa actualmente cuenta con un departamento financiero?

.....
.....
.....

Pregunta 2.- ¿Cuáles son las políticas financieras que actualmente se aplican en la empresa?

.....
.....
.....

Pregunta 3.- ¿Se han venido aplicando herramientas financieras en los procesos contables de la empresa?

.....
.....
.....

Pregunta 4.- ¿La empresa ha venido realizando financiamiento a entidades bancarias?

.....
.....
.....

Pregunta 5.- ¿De qué manera se han venido desarrollando los créditos a proveedores?

.....
.....
.....

Pregunta 6.- ¿Se han venido desarrollando estrategias de inversión en el corto plazo?

.....
.....
.....

Pregunta 7.- ¿Cuáles las decisiones para otorgarle créditos a los clientes?

.....
.....
.....

Pregunta 8.- ¿Cuáles considera que son las estrategias financieras que pueden ser aplicadas en la empresa para aumentar la rentabilidad?

.....
.....
.....