



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

Proyecto de Investigación previo  
a la obtención del título de  
Ingeniera en Administración  
Financiera.

**Título del Proyecto de Investigación:**

“EL RENDIMIENTO OPERACIONAL FINANCIERO Y SU EFECTO EN EL  
CRECIMIENTO EMPRESARIAL DEL ALMACÉN AGRIFUENTES, CANTÓN EL  
EMPALME, AÑO 2014.”

**Autora:**

Zambrano Bravo Jossellin Margarita

**Directora de Proyecto de Investigación:**

Ing. Recalde Aguilar Lugarda Maria Mgs.

**Quevedo-Ecuador**

**2016**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESION DE DERECHOS**

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

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

.....  
**ZAMBRANO BRAVO JOSSELLIN MARGARITA**

**C.I. 131114890-0**

# **CERTIFICACIÓN DE CULMINACION DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

El suscrito RECALDE AGUILAR LUGARDA MARIA Mgs, Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la estudiante ZAMBRANO BRAVO JOSSELLIN MARGARITA, realizó el Proyecto de Investigación de grado titulado **“EL RENDIMIENTO OPERACIONAL FINANCIERO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DEL ALMACÉN AGRIFUENTES, CANTÓN EL EMPALME, AÑO 2014”** previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración Financiera, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

.....  
ING. RECALDE AGUILAR LUGARDA MARIA Mgs.

**DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

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

Que la egresada ZAMBRANO BRAVO JOSSELLIN MARGARITA, bajo mi dirección realizó el proyecto de investigación “**EL RENDIMIENTO OPERACIONAL FINANCIERO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DEL ALMACEN AGRIFUENTES, CANTON EL EMPLME, AÑO 2015**”, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto del Sistema anti plagio Urkund, el mismo que avala los niveles de originalidad en un 100 %, y de copia 0% del trabajo investigado.

Adjunto evidencia del informe final del Urkund.

Document	<a href="#">PORCETAJE URKUN JMZB..pdf</a> (D17339838)
Submitted	2016-01-21 14:16 (-05:00)
Submitted by	margaritazambranobravo@gmail.com
Receiver	lrecalde.uteq@analysis.urkund.com
Message	proyecto urkund <a href="#">Show full message</a>

9% of this approx. 1 pages long document consists of text present in 1 sources.

---

ING. RECALDE AGUILAR LUGARDA MARIA Mgs.

**DIRECTOR**



# UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### CARRERA INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

#### PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

##### Titulo

“El rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén AGRIFUENTES, cantón El Empalme, año 2014”.

Presentado al Consejo Académico de la Facultad de Ciencias Empresariales como requisito previo a la obtención del título de: **INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**Aprobado por:**

---

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Lic. Cerezo Segovia Geronimo Wilson M.Sc

---

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Aguirre Valverde Dennis M.Sc

---

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Bustamante Vera Freddy Hernan M.Sc

QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR

2016

## **AGRADECIMIENTO.**

En este proyecto de investigación, deseo plasmar mi eterna gratitud a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, a la Facultad de Ciencias Empresariales, por haber promovido mi formación académica profesional.

Al Lcdo. Edgar Pastrano Quintana, M.Sc, Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales.

A la Dra. Badie Cerezo Segovia, M.Sc. Subdecana de la Facultad de Ciencias Empresariales

A la Ing. Recalde Aguilar Lugarda María, M.Sc, Directora de este proyecto de investigación por su invaluable contribución, dedicación y paciencia.

A mi familia por su respaldo, cariño y aprecio

A mis Docentes por su sacrificio y participación en la transmisión del conocimiento.

A todas las personas que participaron directa e indirectamente en esta investigación.

## **DEDICATORIA.**

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto dándome la vida y salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis Padres, por ser mi compañía, mi apoyo y mi fuerza para seguir adelante, han sido mi fuente de inspiración y motivación para superarme tanto en mi formación personal como profesional.

A mis profesores, a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias por prepararnos para un futuro competitivo no solo como mejores profesionales sino también como mejores personas.

A mis amigas por estar siempre conmigo apoyándome en todo momento.

## RESUMEN

En el presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón El Empalme, Año 2014. El análisis al rendimiento financiero, es de mucha importancia, debido a que mediante la realización de la misma se puede obtener un diagnóstico real de la situación en la que se encuentra la empresa, para de esta manera poder tomar decisiones acertadas con la finalidad de que mejore económicamente ya que cuando la empresa se encuentra con falencias en la aplicación de sus procesos financieros, se puede cometer errores al momento de invertir. Para la elaboración de la parte metodológica se utilizaron diferentes métodos tales como: inductivo, deductivo, analítico y de síntesis, se realizó una entrevista al propietario para conocer si el personal que labora dentro de la empresa está al tanto de la parte financiera. Se utilizó un diseño no experimental puesto que la investigación se basó en la observación y análisis de datos proporcionados por la empresa. El cumplimiento de los objetivos, tendrán como incidencia un mejor desempeño al momento de tomar decisiones financieras, así como un claro y eficaz método de control. En este proyecto de investigación se desarrolla un estudio que contiene: la aplicación de las razones financieras a la empresa, la determinación de las estrategias de crecimiento y la evaluación del apalancamiento financiero. Como principal resultado se obtiene que las estrategias de crecimiento que se aplican en el almacén AGRIFUENTES son: La penetración de mercados y desarrollo de mercados la misma que permite expandir los productos y hacer conocer las bondades que tiene cada uno al cliente. Como principal conclusión se obtiene que el almacén AGRIFUENTES no aplique bien una de las razones financieras de plazo promedio de inventario la misma que permite identificar la cantidad de mercadería que se tiene en bodega.

**Palabras Claves:** Rendimiento Financiero, Razones Financieras, Crecimiento empresarial

## **ABSTRACT.**

In the present research is to analyze the financial operating performance and its effect on business growth warehouse "AGRIFUENTES" Canton El Empalme, 2014. The financial performance analysis is of great importance, because by embodiment thereof can get a real diagnosis of the situation in which the company is located, to thus be able to make sound decisions in order to improve economically because when the company finds shortcomings in the implementation of its financial processes, can make mistakes when investing. For the preparation of the methodological part different methods were used such as: inductive, deductive, analytical and synthesis, an interview was conducted the owner to know whether the personnel working within the company is aware of the financial part. A non-experimental design was used because the research was based on the observation and analysis of data provided by the company. The fulfillment of the objectives, as have a better impact performance when making financial decisions and a clear and effective method of control. The application of financial reasons the company, determining growth strategies and evaluation of financial leverage: In this research project a study containing develops. The main result is obtained that growth strategies that are applied in the AGRIFUENTES store are: market penetration and market development allowing it to expand the products and make known the benefits that each customer has. The main conclusion is obtained that the store AGRIFUENTES not to apply or of the average financial ratios within the same inventory that identifies the amount of goods you have in storage.

**Keywords:** Financial Performance, Financial Ratios, Business Growth

## TABLA DE CONTENIDO.

CARATULA .....	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESION DE DERECHOS .....	ii
CERTIFICACIÓN DE CULMINACION DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.....	iii
CERTIFICADO DE REPORTE DE LA HERRAMIENTA DE PREVENCIÓN DE COINCIDENCIA Y/O PLAGIO ACADÉMICO. ....	iv
Aprobación del tribunal .....	v
AGRADECIMIENTO. ....	vi
DEDICATORIA.....	vii
RESUMEN .....	viii
ABSTRACT. ....	ix
TABLA DE CONTENIDO. ....	x
INDICE DE ANEXOS .....	xiii
DUBLÍN CORE .....	xiv
Introducción.....	1
1.1.Problema de investigación.....	5
1.1.1. Planteamiento del problema. ....	5
1.1.2. Formulación del problema.....	6
1.1.3. Sistematización del problema.....	6
1.2. Objetivos.....	7
1.2.1. Objetivo general. ....	7
1.2.2. Objetivos específicos.....	7
1.3. Justificación.....	7
<b>CAPITULO II</b>	
<b>FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	
2.1. Marco Conceptual.....	10
2.1.1. Estrategias Competitivas. ....	10
2.1.2. Apalancamiento Financiero.....	10
2.1.3. Evaluación del desempeño. ....	11
2.1.4. Control de gestión.....	12
2.1.5. Estados financieros .....	13
2.1.6. Gestión financiera.....	13
2.1.7. Proceso Administrativo. ....	14
2.1.8. Razones de Liquidez.....	14
2.2. Marco Referencial. ....	16

2.2.1. Apalancamiento Financiero. ....	16
2.2.2. Clasificación del Apalancamiento Financiero. ....	17
2.2.3. ¿Cuándo puede ser correcto endeudarse? .....	18
2.2.4. Estrategia Empresarial. ....	18
2.2.5. Análisis financiero:.....	19
2.2.6. El proceso administrativo .....	19
2.2.7. Razones financieras en el análisis y la administración financiera .....	20
2.2.8. Desarrollo de las Razones financieras. ....	21
2.2.9. Razones de solvencia y actividad. ....	22
2.2.10. 5 P's de la estrategia. ....	26
2.2.10.1. Estrategia como Plan. ....	26
2.2.10.2. Estrategia como Pauta de acción. ....	27
2.2.10.3. Estrategia como Patrón .....	27
2.2.10.4. Estrategia como Posición.....	27
2.2.10.5. Estrategia como Perspectiva. ....	28
2.2.11. Razones de apalancamiento o estructura. ....	28
2.2.12. Razones de Rentabilidad. ....	30
2.2.13. Razones de Crecimiento: .....	31
2.2.14. Razones de liquidez: .....	32
2.2.15. Razones de endeudamiento: .....	34
2.2.16. Razones de rentabilidad:.....	35
2.2.17. La Técnica de las 4 P. ....	37
2.2.18. Análisis de la demanda .....	39
2.2.19. Análisis de la Oferta. ....	39
2.2.20. La Estrategia de Competencia. ....	40
2.2.21. Análisis De Comercialización. ....	41

### **CAPÍTULO III**

#### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

3.1. Localización.....	43
3.2. Tipo de investigación.....	43
3.2.1. Investigación Exploratoria.....	43
3.3. Métodos de la investigación. ....	44
3.3.1. Método de observación.....	44
3.3.2. Método inductivo.....	44
3.3.3. Método deductivo. ....	44

3.3.4. Método analítico.....	44
3.3.5. Método sintético.....	45
3.4. Fuente de recopilación de información .....	45
3.5. Diseño de la investigación.....	45
3.6. Instrumento de la investigación.....	46
3.7. Tratamiento de datos.....	46
3.8. Recursos humanos y materiales.....	47
<b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	
4.1.1 Resultado del objetivo específico 1 .....	49
4.1.2. Resultado del objetivo específico 2 .....	59
4.1.3 Resultado del objetivo específico 3 .....	66
4.1.4. Discusión.....	70
<b>CAPITULO V</b>	
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
5.1. Conclusiones.....	73
5.2. Recomendaciones.....	74
Bibliografía.....	75
<b>CAPITULO VI</b>	
<b>ANEXOS</b>	
Arbol De Problemas .....	78
Encuesta.....	80

## Índice de Tablas

### No.

1. Personal que labora en el almacén.....	46
2. Análisis vertical aplicado al balance general del almacén.....	49
3. Análisis vertical aplicado al estado de resultado del almacén.....	51
4. Análisis horizontal aplicado al balance general del almacén.....	52
5. Análisis horizontal aplicado al estado de resultado del almacén.....	54
6. Precio de productos para ingresar al mercado.....	59
7. Posibilidades de potenciar de alguna manera el negocio.....	60

8. Infraestructura.....	61
9. Tendencias consumistas.....	62
10. Crecimiento empresarial.....	63
11. Entrega de productos a domicilio.....	64
12. Balance general.....	66
13. Estado de resultado.....	67

## Índice de Figuras

No	Pág.
1. Precio de productos para ingresar al mercado.....	59
2. Posibilidades de potenciar de alguna manera el negocio.....	60
3. Infraestructura.....	61
4. Tendencias consumistas.....	62
5. Crecimiento empresarial.....	63
6. Entrega de productos a domicilio.....	64

## INDICE DE ANEXOS

No.	Pág.
1      Árbol de problemas.....	78
2      Preguntas de la encuesta.....	80

## DUBLÍN CORE

Título:	El rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén AGRIFUENTES, Cantón El Empalme, Año 2014.		
Autora:	Zambrano Bravo Jossellin Margarita		
Palabras clave:	Razones financieras	Crecimiento empresarial	Apalancamiento financiero
Fecha de publicación:	26-OCT-15		
Editorial:	Quevedo: UTEQ, 2015		
<b>Resumen:</b>	<p>En el presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón El Empalme, Año 2014. El análisis al rendimiento financiero, es de mucha importancia, debido a que mediante la realización de la misma se puede obtener un diagnostico real de la situación en la que se encuentra la empresa, para de esta manera poder tomar decisiones acertadas con la finalidad de que mejore económicamente ya que cuando la empresa se encuentra con falencias en la aplicación de sus procesos financieros, se puede cometer errores al momento de invertir. Para la elaboración de la parte metodológica se utilizaron diferentes métodos tales como: inductivo, deductivo, analítico y de síntesis, se realizó una entrevista al propietario para conocer si el personal que labora dentro de la empresa está al tanto de la parte financiera. Se utilizó un diseño no experimental puesto que la investigación se basó en la observación y análisis de datos proporcionados por la empresa. El cumplimiento de los objetivos, tendrán como incidencia un mejor desempeño al momento de tomar decisiones financieras, así como un claro y eficaz método de control. En este proyecto de investigación se desarrolla un estudio que contiene: la aplicación de las razones financieras a la empresa, la determinación de las estrategias de crecimiento y la evaluación del</p>		

apalancamiento financiero. Como principal resultado se obtiene que las estrategias de crecimiento que se aplican en el almacén AGRIFUENTES son: La penetración de mercados y desarrollo de mercados la misma que permite expandir los productos y hacer conocer las bondades que tiene cada uno al cliente. Como principal conclusión se obtiene que el almacén AGRIFUENTES no aplique bien una de las razones financieras de plazo promedio de inventario la misma que permite identificar la cantidad de mercadería que se tiene en bodega.

**Abstract**

In the present research is to analyze the financial operating performance and its effect on business growth warehouse "AGRIFUENTES" Canton El Empalme, 2014. The financial performance analysis is of great importance, because by embodiment thereof can get a real diagnosis of the situation in which the company is located, to thus be able to make sound decisions in order to improve economically because when the company finds shortcomings in the implementation of its financial processes, can make mistakes when investing. For the preparation of the methodological part different methods were used such as: inductive, deductive, analytical and synthesis, an interview was conducted the owner to know whether the personnel working within the company is aware of the financial part. A non-experimental design was used because the research was based on the observation and analysis of data provided by the company. The fulfillment of the objectives, as have a better impact performance when making financial decisions and a clear and effective method of control. The application of financial reasons the company, determining growth strategies and evaluation of financial leverage: In this research project a study containing develops. The main result is obtained that growth strategies that are applied in the AGRIFUENTES store are: market penetration and market development allowing it to expand the

	products and make known the benefits that each customer has. The main conclusion is obtained that the store AGRIFUENTES not to apply or of the average financial ratios within the same inventory that identifies the amount of goods you have in storage.
Descripción:	96 hojas: dimensiones 29,7 x 21 cm + CD-ROM 6162
URI:	

## **Introducción.**

El crecimiento económico es una temática relativamente nueva dentro de la historia del pensamiento económico, éste surge con la revolución industrial de mediados del siglo XIX en Inglaterra. El desarrollo de la técnica, la acumulación de capital para invertir y el espíritu empresarial fueron los estímulos para la revolución, que no sólo generó cambios económicos sino que también impulsó profundas transformaciones sociales.

Las entidades bancarias ofrecen una gama de servicios financieros. Cuando un negocio se encuentra en peligro de quebrar, un crédito de línea abierta le resulta ser un haz bajo la manga, ya que con este puede mejorar su administración económica y empezar de nuevo de manera eficaz comprando productos de alta calidad lo cual le permite captar la atención de los clientes, es por aquello que mediante esta investigación se recopiló la información necesaria la cual permitió generar resultados orientados a la contribución de ideales que aporten de forma positiva hacia el crecimiento de la empresa.

Las finanzas, consideradas durante mucho tiempo como parte de la economía, surgieron como un campo de estudios independiente a principios del siglo pasado. En su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. Con el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y las nuevas industrias provocaron la necesidad de mayor cantidad de fondos, impulsando el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas.

En el Ecuador las instituciones financieras han sido de gran aporte para el cumplimiento y desarrollo de los proyectos que se generan a través de nuevas ideas, financiando con recursos económicos los gastos que se requieran para el cumplimiento de los ideales propuestos. En este caso las empresas comerciales no son una excepción ya que las mismas también requieren de un capital de trabajo para llevar a cabo sus actividades económicas y de esta manera lograr cambios evolutivos tanto para la empresa como para la sociedad.

Es por aquello que la presente investigación está relacionada directamente con "El rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén "AGRIFUENTES" del Cantón "El Empalme", Año 2014. La misma que cuenta con nueve años al servicio de la comunidad ofreciendo una gran variedad de productos agrícolas de primera necesidad para sus clientes.

La estructura del presente trabajo de investigación es la siguiente:

En el primer capítulo se encuentra el contenido de la problematización del mismo, luego se encuentra el diagnóstico, pronóstico, redacción de los objetivos, el objetivo general y los que se derivan del mismo como son los objetivos específicos, finalmente se encuentra la justificación del mismo.

En el segundo capítulo se ha estructurado el marco conceptual y referencial de la investigación, los mismos que hacen referencia a toda la temática abarcando todas las variables redactadas en los objetivos.

En el tercer capítulo se encuentra la metodología de la investigación, la misma que se redactó en base a los métodos utilizados; como el método inductivo, deductivo y analítico, los cuales permiten conocer las diferentes partes del problema, detallando también los instrumentos utilizados, aquí se centra los aspectos más significativo, ya que está orientada a la comprobación de los objetivos.

En el cuarto capítulo se redacta el análisis e interpretación de los resultados obtenidos durante el proceso de la investigación con respecto al objetivo general como es: Analizar el rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén "AGRIFUENTES" del Cantón "El Empalme", Año 2014.

En el quinto capítulo se detallan las conclusiones y recomendaciones, la misma que se realizó en base a los resultados obtenidos de la encuesta.

En el sexto capítulo se encuentra la estructura de la bibliografía, en la cual se hace referencia a los autores de los cuales se tomó conceptos claves para el desarrollo de la investigación.

En el séptimo capítulo se encuentran los anexos.

**CAPITULO I**  
**MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN**

## **1.1. Problema de investigación.**

### **1.1.1. Planteamiento del problema.**

Las razones financieras son eficientes herramientas para analizar la situación de la empresa, sin embargo tienen serias limitaciones ya que estas sirven como una pantalla para señalar aquellas áreas de fortaleza o debilidad potencial, así como también para indicar aquellas áreas en las que se requiere mayor investigación

El problema principal de la investigación es el desconocimiento de los procesos contables e interpretación de los estados financieros que impiden la toma de decisiones acertadas para la participación de la empresa en el mercado.

#### **Diagnóstico.**

Las causas que han incidido en el problema principal constituye la Ausencia de control Financiero, baja capacitación para el trabajo, falta de marketing, poco conocimiento del mercado.

La problemática de estudio ha generado varias consecuencias tales como: Deficiente manejo de la parte financiera, desconocimiento por parte de los posibles usuarios, oferta de productos que no son necesarios para el agricultor.

#### **CAUSAS:**

- Ausencia de control Financiero.
- Baja capacitación para el trabajo.
- Falta de marketing.
- Poco conocimiento del mercado.
- Falta de competitividad y abandono de la actividad primaria.
- Inexistencia de re-inversión.

## **EFFECTOS:**

- Deficiente manejo de la parte financiera.
- Irregularidades para cumplir con las metas.
- Desconocimiento por parte de los posibles usuarios.
- Oferta de productos que no son necesarios.
- Usuarios no satisfechos por la incomodidad que brinda el mismo.
- Decrecimiento en el ámbito empresarial.

### **1.1.1.2 Pronóstico.**

Si no se da una solución a la problemática sobre los causales propuestos anteriormente la empresa sufrirá un deficiente manejo de la parte financiera, irregularidades para cumplir las metas, decrecimiento en el ámbito empresarial, lo cual generará falta de presencia y permanencia en el mercado.

### **1.1.2. Formulación del problema.**

¿De qué forma el inadecuado uso del rendimiento operacional financiero afecta en el crecimiento empresarial del almacén "AGRIFUENTES" año 2014?

### **1.1.3. Sistematización del problema.**

- ¿Cómo las razones financieras contribuyen en la situación económica del almacén "AGRIFUENTES" año 2014?
- ¿De qué manera las estrategias de crecimiento ha contribuido en el desarrollo empresarial del almacén "AGRIFUENTES" año 2014?

- ¿De qué forma el apalancamiento financiero ha influido en el almacén “AGRIFUENTES” año 2014?

## **1.2. Objetivos.**

### **1.2.1. Objetivo general.**

Analizar el rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón “El Empalme”, Año 2014.

### **1.2.2. Objetivos específicos.**

- Aplicar las razones financieras para el análisis de la situación económica del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón El Empalme, Año 2014.
- Identificar las estrategias de crecimiento para el desarrollo empresarial del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón “El Empalme”, Año 2014
- Evaluar el apalancamiento financiero del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón “El Empalme”, Año 2014.

## **1.3. Justificación.**

El presente trabajo investigativo se lo ha realizado con la finalidad de obtener conocimientos sobre las razones financieras en el rendimiento operacional financiero, los mismos que están dirigidos al análisis y crecimiento de la empresa; esto puede servir como una guía para señalar a aquellas áreas de fortaleza o debilidad potencial.

El financiamiento ha sido parte fundamental para el crecimiento de las empresas, tanto como en las estrategias de crecimiento como en las razones financieras.

Es por aquello que la actual investigación adquirió como objetivo obtener información sobre la influencia del rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial, y de esta manera alcanzo resultados que contribuyeron a la solución de esta problemática la cual le sirvieron no solo a la empresa en estudio sino también a aquellas que tenían falencias similares.

Los principales beneficiarios de la investigación son los clientes y el dueño del almacén, ya que se encontraron más opciones que permitan obtener rendimiento financiero y crecimiento empresarial esperando tasas de interés bajas. Además al realizar la investigación se aporta al desempeño estudiantil, vinculación de la universidad con la sociedad y al proceso de acreditación de las carreras.

El proyecto proporciona herramientas generales hacia investigaciones posteriores, donde el dueño del almacén al momento de decidir invertir nuevamente, realice el análisis necesario para tomar la mejor opción que disminuya el riesgo con las mejores garantías del mercado financiero.

Con esta investigación ofrecemos un instrumento guía que podrá ser utilizado para investigaciones posteriores, cabe señalar que el proyecto de investigación, utilizó una metodología basada en variables dependiente e independiente, que ayudó a la definición del tema, definición de objetivos, elementos de la fundamentación teórica tomando en cuenta la operacionalización de las mismas.

**CAPITULO II**  
**FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA**  
**INVESTIGACIÓN.**

## **2.1.Marco Conceptual.**

### **2.1.1. Estrategias Competitivas.**

Las estrategias competitivas se refieren a la manera como una empresa compete frente a sus rivales, en un determinado negocio o unidad estratégica de negocio. La esencia de la estrategia competitiva esta en relacionar a la empresa con su entorno y luego de un análisis de las cinco fuerzas competitivas:

- La amenaza de nuevos competidores.
- La rivalidad dentro del sector entre los competidores existentes.
- La amenaza de productos o servicios sustitutos.
- El poder de negociación de los compradores.
- El poder de negociación de los proveedores (Weinberger, 2010)

Porter describió la estrategia competitiva, como las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que el autor indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión. (TRIPOD, 2013).

#### **Criterio personal**

La estrategia competitiva está relacionada con la empresa con su entorno y luego de un análisis de las cinco fuerzas competitivas.

### **2.1.2. Apalancamiento Financiero.**

Es el efecto que introduce el endeudamiento sobre la rentabilidad de los capitales propios. La variación resulta más que proporcional que la que se produce en la

rentabilidad de las inversiones. La condición necesaria para que se produzca el apalancamiento amplificador es que la rentabilidad de las inversiones sea mayor que el tipo de interés de las deudas (Cruz, 2011).

El apalancamiento financiero consiste en utilizar deuda para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y crédito utilizado en una operación financiera. El término “apalancamiento” viene de apalancar. Una definición rigurosa de apalancar según la RAE es: “levantar, mover algo con la ayuda de una palanca”. Como vamos a ver, este concepto no está muy lejos de lo que significa el apalancamiento financiero, que utiliza la deuda a modo de palanca para aumentar las posibilidades de inversión (Economipedia, 2012).

### **Criterio personal**

El apalancamiento financiero se trata de utilizar deudas para incrementar la cantidad de capital que podamos elegir para una inversión es la relación que existe entre el dinero propio y crédito utilizados en una operación financiera.

### **2.1.3. Evaluación del desempeño.**

Significa calificar el desempeño actual y anterior de un trabajador en relación con sus estándares. La evaluación del desempeño se supone que se establecen estándares, y también se da a los trabajadores la retroalimentación y los incentivos para ayudarlos a solventar las diferencias en el desempeño, o para que continúen desempeñándose de forma sobresalientes (Dessler, G., Varela, R., 2011).

Por evaluación de desempeño se entiende el comportamiento que presentan los individuos en el desarrollo de sus actividades laborales, es decir aquello que hacen los demás perciben como su aporte a la consecuencia de cada uno de los objetivos organizacionales. Por su parte, la evaluación del desempeño se realiza para

establecer si todos los integrantes de la organización realizan su trabajo de la mejor manera posible, y si esto es suficiente para asegurar el logro de los objetivos organizacionales propuestos (Franklin, E., Krieger, M., 2011).

### **Criterio personal**

La evaluación del desempeño se efectúa para verificar si todos los integrantes de la empresa realizan sus labores correctamente para así lograr los objetivos propuestos por ellos.

### **2.1.4. Control de gestión**

El control de gestión es la función por la cual la dirección se asegura que los recursos son obtenidos y empleados eficaz y eficientemente para el logro de los objetivos de la organización. Su propósito es gobernar la organización para que desarrolle las estrategias seleccionadas para alcanzar los objetivos prefijados (Perez, J., Veiga, C., 2013).

Acción para llevar adelante un propósito, ya que esto implica la elaboración de un plan, se base en llevar a cabo estrategias tácticas; para procedimientos presupuestados. El control de gestión radica en directorio misión- visión definición del negocio. Políticas gerencia objetivos estrategias, contraloría procedimiento, auditoría, registros, operaciones y programas (Echeverría, 2014).

### **Criterio personal**

El control de gestión tiene como propósito administrar la empresa para que desarrolle las estrategias elegidas para así alcanzar los objetivos seleccionados ya que esto involucra la elaboración de un plan que se basa en llevar a cabo estrategias tácticas.

### **2.1.5. Estados financieros**

Los estados financieros son una representación financiera estructurada de la posición financiera y de las transacciones llevadas a cabo por una empresa. Mucha de la información acerca de la empresa está en la forma de estados financieros. Los estados financieros (Balance general, estado de resultados y estado de flujos de efectivo) se preparan de acuerdo con reglas y normas establecidas por la contabilidad (Baena, D., 2010).

Los estados financieros comprenden el balance, la cuenta de pérdida y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujo de efectivo y la memoria. Estos documentos forman una unidad y deben ser redactados con claridad mostrar la imagen fiel de patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. Estos estados financieros no son los únicos que pueden elaborarse, pero si los más corrientes. Se refieren a una misma realidad; la empresa. La perspectiva que cada uno de ellos aporta es diferente y por ello es preciso utilizarlos como herramientas de diagnósticos, planificación y control (Navas, M., 2011).

#### **Criterio personal**

Los estados financieros son informes que utilizan las empresas para dar a conocer su situación económica financiera y los cambios que se presenta a una fecha o periodo determinado.

### **2.1.6. 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 (Arana, C., 2014).

Dentro de los ciclos financieros de la empresa, existen entradas y salidas que no son corrientes regulares (llamadas intermitentes) y las regulares o continuas, que se suceden en todo el devenir de la empresa. El mantenimiento de una liquidez adecuada para pagar las deudas u otros compromisos reduce el riesgo de los propietarios y perpetúa la vida de la empresa. Por otro lado debe buscar la obtención de beneficios invirtiendo el efectivo en operaciones que prometan un valor actual atractivo. La elevación al máximo del valor neto actual de la inversión de los propietarios demanda un equilibrio adecuado entre esos dos objetivos subsidiarios de liquidez y lucro (Méndez, 2014).

### **Criterio personal**

La gestión financiera es una de las usuales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier empresa relacionadas con los medios financieros la cual busca obtener los beneficios invirtiendo el efectivo en operaciones que prometen dar un valor actual atractivo.

### **2.1.7. Proceso Administrativo.**

La administración comprende una serie de fases, etapas o funciones, cuyo conocimiento resulta esencial para aplicar el método, los principios y las técnicas de esta disciplina correctamente (Münch,L., 2010).

### **Criterio personal:**

El proceso administrativo son un conjunto de fases etapas o funciones para lograr un propósito determinado.

### **2.1.8. Razones de Liquidez.**

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la

habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos. Las razones de liquidez son de naturaleza estática al final del año (Escobar, 2013).

**Criterio personal:** Las razones de liquidez se utilizan para medir las obligaciones de pago que tiene la empresa en sus deudas a corto plazo.

### **2.1.9. Crecimiento empresarial.**

Se caracteriza por un mercado aumento de las ventas, potencial que atrae a otros rivales; en esta etapa la clave del éxito está en generar las preferencias de los consumidores mediante marcas específicas, lo que requiere un fuerte reconocimiento de marca, productos diferenciados y recursos financieros para apoyar diversas actividades de la cadena de valor, como marketing y ventas, e investigación y desarrollo. Mientras que las iniciativas de marketing y ventas en la etapa de introducción se enfocaran sobre todo a alentar la demanda agregada, es decir, de los productos en general, en la etapa de crecimiento se orientan a estimular la demanda selectiva, con lo que se eligen los productos de la empresa en lugar de los de un rival (Dess G., Lumpking T., Slam E., 2011).

El crecimiento empresarial puede llevarse a cabo a través de varias alternativas: se puede optar por un crecimiento interno, por un método de crecimiento externo o por un método que comparte las ventajas de crecimiento interno y externo sin caer en sus rigideces, lo que denomina las alianzas empresariales o cooperación empresarial.

( Garcia,M.,Navarro M., 2012).

**Criterio personal:** El crecimiento empresarial se lleva a cabo a través del aumento en las ventas en que los producto que estén a la disposición de los clientes sean de buena calidad y que tengan preciosos agradables hacia ellos.

## **2.2. Marco Referencial.**

### **2.2.1. Apalancamiento Financiero.**

Se denomina apalancamiento a la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente. Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio. Consiste en utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio. Se mide como la relación entre deuda a largo plazo más capital propio (Cruz, 2011).

Se considera como una herramienta, técnica o habilidad del administrador, para utilizar el Costo por el interés Financieros para maximizar Utilidades netas por efecto de los cambios en las Utilidades de operación de una empresa. Es decir: los intereses por préstamos actúan como una PALANCA, contra la cual las utilidades de operación trabajan para generar cambios significativos en las utilidades netas de una empresa. En resumen, debemos entender por Apalancamiento Financiera, la Utilización de fondos obtenidos por préstamos a un costo fijo máximo, para maximizar utilidades netas de una empresa (Cruz, 2011).

Gracias al apalancamiento financiero logramos invertir más dinero del que realmente tenemos y así podemos obtener más beneficios (o más pérdidas) que si hubiéramos invertido solo nuestro capital disponible. Una operación apalancada (con deuda) tiene una mayor rentabilidad con respecto al capital que hemos invertido. Esto se puede hacer por medio de deuda o a través de derivados financieros (Economipedia, 2012)

Cuanta más deuda se utilice, mayor será el apalancamiento financiero. Un alto grado de apalancamiento financiero conlleva altos pagos de interés sobre esa deuda, lo que afecta negativamente a las ganancias (Economipedia, 2012)

El grado de apalancamiento se suele medir en unidades fraccionadas. Un apalancamiento de 1:2 por ejemplo, significa que por cada euro invertido se está invirtiendo dos euros, es decir, la deuda es también de un euro. Apalancamiento 1:3 es que por cada euro invertido hay dos euros de deuda, la capital propio supone el 33% de la inversión (Economipedia, 2012)

### **Criterio personal**

El apalancamiento financiero se lo considera como una herramienta técnica o arte del administrador para utilizar el costo por los intereses financieros para maximizar las utilidades.

### **2.2.2. Clasificación del Apalancamiento Financiero.**

Clasificación del Apalancamiento Financiero:

- **Apalancamiento Financiero Positivo:** Cuando la obtención de fondos proveniente de préstamos es productiva, es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es mayor a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos (Cruz, 2011)
- **Apalancamiento Financiero Negativo:** Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos es improductiva, es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es menor a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.
- **Apalancamiento Financiero Neutro:** Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos llega al punto de indiferencia, es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es igual a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos (Cruz, 2011).

### **Criterio personal**

El apalancamiento financiero se clasifica en tres; las cuales son:

Apalancamiento financiero positivo

Apalancamiento financiero negativo

Apalancamiento financiero neutro

### **2.2.3. ¿Cuándo puede ser correcto endeudarse?**

Pareciera que los ejecutivos de las empresas ya han dejado de formularse esta pregunta pues “la sabiduría financiera” recomienda que toda deuda es buena siempre y cuando mantenga los niveles adecuados de deuda/capital de la empresa. Por esta razón la Gerencia Financiera debe saber que la respuesta a esta interrogante ha de ser resultado de las decisiones tomadas por el directorio y requerirá necesariamente comparar y evaluar las diferentes alternativas del mercado (Cruz, 2011).

### **Criterio personal**

Es bueno endeudarse pero teniendo en cuenta de que mantengan niveles adecuados de deuda o capital de la empresa ya que por esta razón los gerentes de las empresas las decisiones de los gerentes deben ser tomadas por el directorio.

### **2.2.4. Estrategia Empresarial.**

En términos empresariales, podemos definirla como: la movilización de todos los recursos de la empresa en conjunto, para tratar de alcanzar objetivos a largo plazo. La táctica es un esquema específico que determina el empleo de los recursos dentro de la estrategia general. En el plano militar, la movilización de las tropas es una táctica dentro de una estrategia más amplia; en el plan gerencial, el presupuesto anual o el plan anual de inversiones, son planes tácticos dentro de una estrategia global a largo plazo. Una guerra requiere la aplicación de una o más

estrategias; cada estrategia requiere varias decisiones o medidas tácticas (Maldonado, 2014).

### **Criterio personal**

La estrategia empresarial se la define como la movilización de todos los recursos de la empresa para tratar de alcanzar sus objetivos a largo plazo, la forma es un esquema específico que establece la función de los recursos dentro de la estrategia general.

#### **2.2.5. Análisis financiero:**

El pilar fundamental del análisis financiero está contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el Balance General y el Estado de Resultados (también llamado de Pérdidas y Ganancias), que son preparados, casi siempre, al final del periodo de operaciones por los administradores y en los cuales se evalúa la capacidad del ente para generar flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos (Gomez, 2010)

### **Criterio personal**

El análisis financiero está vinculado en la información contable que comprenden los estados financieros de la empresa que son preparados al final del periodo de operaciones por los administradores.

#### **2.2.6. El proceso administrativo**

Un proceso es el conjunto de pasos o etapas necesarias para llevar a cabo una actividad. La administración comprende varias fases, etapas o funciones, cuyo conocimiento exhaustivo es indispensable a fin de aplicar el método, los principios

y las técnicas de esta disciplina, correctamente. En su concepción más sencilla se puede definir el proceso administrativo como la administración en acción, o también como: El conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral. Cuando se administra cualquier empresa, existen dos fases: una estructural, en la que a partir de uno o más fines se determina la mejor forma de obtenerlos, y otra operativa, en la que se ejecutan todas las actividades necesarias para lograr lo establecido durante el periodo de estructuración (Maldonado, 2014)

### **Criterio personal.**

El proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas continuas donde se efectúa la administración ya que en la misma se interrelacionan y forman un proceso integral.

#### **2.2.7. Razones financieras en el análisis y la administración financiera.**

Unas de las herramientas de más uso para realizar análisis financiero son las Razones Financieras debido a que permiten medir, en un alto grado, la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, pueden precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad (Gomez, 2010)

Las Razones Financieras son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales. A continuación se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas (Gomez, 2010)

Desde el propio surgimiento de un negocio comienza el proceso de decisiones financieras, cómo actuar, de donde obtener los fondos para adquirir los capitales

iniciales, que política financiera trazar, todas estas son interrogantes a responder en el campo de las finanzas, y son además respuestas a las que debe dar solución un gerente, un analista o un administrador financiero, el éxito en las decisiones será el futuro del negocio y por consiguiente, el resultado final de su gestión (Trujillo Rodriguez, 2011)

Dentro de las funciones que cumple un administrador financiero el análisis financiero constituye la función principal. Las razones financieras constituyen una técnica muy utilizada para la realización de análisis financieros y en la práctica, junto a la comparación (de la cual se deriva) representan herramientas primordiales que utiliza el analista financiero (Trujillo Rodriguez, 2011)

Este documento incluye un resumen de las razones financieras más abordadas en la literatura sobre el tema y más empleada en la práctica cotidiana de analistas y administradores financieros.

### **Criterio personal**

Las Razones Financieras son similares con las de la competitividad y llevan al análisis y reflexión del trabajo de las empresas frente a sus competidores y la administración financiera se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como son la rentabilidad y la liquidez.

### **2.2.8. Desarrollo de las Razones financieras.**

El empleo de las Razones Financieras o los denominados Ratios, (proviene del inglés el término Ratio, y significa razón o cociente) resulta de mucha utilidad en el análisis financiero especialmente (Trujillo Rodriguez, 2011)

Los llamados Ratios representan generalmente el cociente entre magnitudes diferentes que dan como resultado una nueva magnitud. También pueden constituir relaciones absolutas de diferencia entre dos magnitudes (Trujillo Rodriguez, 2011)

Para establecer una nueva Razón Financiera el requisito fundamental es que exista una estrecha relación entre las magnitudes que se asocian. Todas deben ser evaluadas en el contexto de la entidad que se analice y ninguna razón por útil que sea podrá jamás sustituir un correcto juicio analítico, por lo que el papel que desempeña el analista es extremadamente importante en este proceso (Trujillo Rodriguez, 2011)

### **Criterio personal**

El desarrollo de las razones financieras resulta de mucha utilidad ya que nos permite detectar los problemas económicos de la empresa y poder tomar decisiones a tiempo para mejorar su actual problema.

#### **2.2.9. Razones de solvencia y actividad.**

Las razones de solvencia miden la capacidad de la empresa de enfrentar sus obligaciones en el plazo de su vencimiento, las de actividad reflejan la efectividad con que se administran los activos de la empresa (Trujillo Rodriguez, 2011)

1. Capital Neto de Trabajo, Índice de Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra =  
Es el resultado de la diferencia entre el Activo Circulante (AC) y el Pasivo Circulante (PC) del Balance General.

Expresa la cantidad de recursos permanentes que habrá que mantener materializados en inversiones circulantes para que el ciclo de operaciones no se interrumpa. Generalmente se considera un índice favorable cuando el resultado es positivo, sin embargo, puede llegar a dar como resultado cero y no considerarse un saldo deficiente pues depende de las características de la actividad de que se trate. Las organizaciones con flujo de caja predecibles pueden trabajar incluso con capital de trabajo negativo. Se considera un índice muy eficaz para el estudio de la tendencia de una empresa determinada a lo largo de diferentes períodos

económicos, sin embargo, por tratarse de un índice absoluto, es poco útil, para comparar empresas diferentes (Trujillo Rodriguez, 2011)

**2. Índice de solvencia =** Refleja la relación entre los activos y pasivos totales. Muestra la relación entre el total de recursos de que dispone la empresa y el total de fuentes ajenas o prestadas. Se utiliza también como una razón de análisis del endeudamiento. Esta razón es de hecho, el inverso de la razón de endeudamiento (Trujillo Rodriguez, 2011)

**3. Razón Circulante, liquidez media, índice o razón corriente, liquidez a corto plazo o solvencia =** Refleja un análisis relativo del Capital de trabajo neto. Es el resultado del cociente que expresa la relación entre el activo circulante y el pasivo circulante de una empresa y expresa la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones en el corto plazo. La literatura reporta como una razón ideal el resultado de 2, lo cual indica que por cada peso que se debe en el corto plazo se tienen dos pesos como respaldo, o lo que es lo mismo, que la empresa puede atender sus obligaciones a corto plazo aunque los activos circulantes disminuyan en un 50%. La expresión para este análisis será la siguiente: (Trujillo Rodriguez, 2011)

$(1 - 1: 2) * 100$ ). La interpretación del mismo está sujeta a los mismos elementos que el índice anterior.

**4. Liquidez inmediata, prueba ácida, prueba de fuego o Proporción Neta Rápida =** Se determina deduciendo de los activos circulantes el valor de los inventarios y dicho resultado se divide entre los pasivos circulantes.

Teniendo en cuenta que los Inventarios constituyen el Activo Circulante menos líquido, son descontados del total de Activos Circulantes para saber de manera inmediata, con qué recursos de pago dispone la empresa. Se considera como un índice apropiado cuando su resultado es igual o mayor que uno. Mide la capacidad inmediata que tienen los activos circulantes más líquidos para cubrir los pasivos

circulantes. Supone la conversión inmediata de los activos circulantes más líquidos en dinero, para cancelar las obligaciones de los pasivos circulantes. Se considera como ideal un resultado de 1 (Trujillo Rodríguez, 2011)

También se emplea en el análisis de la liquidez el índice de liquidez disponible, también denominado razón amarga o ratio de tesorería que relaciona el Efectivo total entre el Pasivo Circulante, por lo que muestra a la organización la capacidad real de asumir el pago de las deudas el corto plazo en su vencimiento (Trujillo Rodríguez, 2011)

**5. Rotación del Inventario =** Se determina a partir del cociente entre el Costo de lo Vendido y el Inventario promedio. Muestra el número de veces que el inventario se convierte en cuentas por cobrar o en efectivo.

Se deben utilizar las cifras mensuales para el cálculo del Inventario. El rango en que debe oscilar el resultado de este ratio es muy relativo pues si el nivel de Inventarios es muy bajo pueden producirse interrupciones operativas, si es muy alto, implica un costo de oportunidad por no haber invertido dicho capital en otras acciones. Suele identificarse como adecuado en la medida en que aumenta la rotación. No obstante, se considera como un índice apropiado el resultado de 4, lo que equivale a menos de 90 días de inventario (Trujillo Rodríguez, 2011)

**6. Plazo promedio del Inventario =** Se determina dividiendo 360 entre el resultado de la expresión Costo de lo Vendido entre Inventario promedio o dividiendo el inventario promedio entre el costo de venta diario del período.

Representa el promedio de días que un artículo permanece en el Inventario de una Empresa. El tiempo que transcurre entre la compra del artículo y la Venta de la producción. Generalmente se considera aceptable en la medida en que disminuye dicho plazo, lo que pone de manifiesto un aumento en la rotación de los inventarios (Trujillo Rodríguez, 2011)

En las actividades productivas se utilizan los indicadores de rotación de inventario de materias primas y de productos terminados, por la significación que tienen. En estos casos se utiliza el consumo material y el costo de las ventas respectivamente para el cálculo (Trujillo Rodríguez, 2011)

**7. Rotación de las Cuentas por Cobrar =** Se determina a partir del cociente entre las Ventas anuales a Crédito y el Promedio de las Cuentas por Cobrar. Muestra con qué rapidez se convierten en efectivo los recursos invertidos en cuentas por cobrar, es decir, el número de días que como promedio tardan los clientes en cancelar sus cuentas.

El resultado aceptable resulta también relativo, pues rotaciones muy altas pueden indicar una Política Crediticia deficiente por parte de la Empresa, sin embargo, se considera que rotaciones bajas implican una lenta recuperación del dinero pendiente de cobro, lo cual puede afectar la capacidad de pago de la empresa (Trujillo Rodríguez, 2011)

**8. Plazo promedio de Cuentas por Cobrar =** Se expresa en días y se determina a partir del cociente que relaciona 360 entre el resultado de las Ventas anuales a Crédito y el Promedio de las Cuentas por Cobrar.

Al igual que el anterior ratio el nivel aceptable depende de las condiciones de Crédito de la Empresa, no obstante, en términos generales se considera como positivo ciclos de cobro que no excedan los 30 días (Trujillo Rodríguez, 2011)

**9. Rotación de las Cuentas por Pagar =** Se determina a través del cociente entre las Compras anuales a Crédito y el Promedio de las Cuentas por Pagar.

Indica el número de veces que la empresa rota en el año sus Cuentas por Pagar.

**10. Plazo promedio de Cuentas por Pagar o Período medio de Pagos**

Se determina a partir del resultado del cociente que relaciona 360 con el saldo la expresión Compras anuales a Crédito y Promedio de Cuentas por Pagar. Se considera aceptable en correspondencia con las Condiciones de Crédito que le concedan a la Empresa. Debe valorarse los beneficios del descuento por pronto pago y los prejuicios de la penalización por mora. En general se considera que un ciclo de 20 días o menor es aceptable (Trujillo Rodriguez, 2011)

Análisis de antigüedad: Refleja el estudio de las Cuentas por Cobrar y Pagar, analizando a partir de la fecha de emisión de las mismas, cuál ha sido la eficiencia en la Gestión de Cobros y Pagos de la Empresa.

### **Criterio personal**

Las razones de solvencia miden la capacidad de la empresa de enfrentar sus obligaciones en el plazo de su cumplimiento y las de actividad reflejan la efectividad con que se administran los activos de la empresa.

## **2.2.10. 5 P's de la estrategia.**

Para diseñar estrategias, disponemos de cinco instrumentos básicos, que se han de combinar adecuadamente, con el fin de conseguir los objetivos previstos. Esto se resume en las denominadas 5 P's de la estrategia:

### **2.2.10.1. Estrategia como Plan.**

Son cursos de acción que nos permiten lograr objetivos. Es una especie de curso de acción conscientemente determinado, una guía (o una serie de guías) para abordar una situación específica (Maldonado, 2014).

### **2.2.10.2. Estrategia como Pauta de acción.**

Esta estrategia se refiere a una maniobra para ganar la partida al contrincante (señales de mercado). De igual manera, una corporación puede amenazar con ampliar la capacidad de su planta para desanimar al competidor de construir una nueva planta. Aquí la verdadera estrategia (y que se torna como plan, es decir, la intención real) es la amenaza, no la expansión. Como tal, es una pauta de acción o maniobra (Maldonado, 2014).

### **2.2.10.3. Estrategia como Patrón**

En este, la estrategia es un modelo. Esta estrategia es consistencia en el comportamiento, tanto si es intencional como si no lo es. La estrategia es un modelo, un patrón en un flujo de acciones, de acuerdo a esta definición la estrategia es consistencia en el comportamiento, tanto si es intencional como si no lo es (Maldonado, 2014).

### **2.2.10.4. Estrategia como Posición.**

Este tipo de estrategia es el medio para ubicar a la organización en un ambiente competitivo. La estrategia es una posición, en particular un medio para ubicar una organización en lo que los teóricos de la organización suelen llamar un medio ambiente.

De acuerdo a esta definición, la estrategia viene a ser la fuerza mediadora o el acoplamiento entre organización y medio ambiente, o sea entre el contexto interno y el contexto externo, en términos de la administración, un dominio del producto de mercado, o sea el lugar donde se concentran los recursos (Maldonado, 2014).

### **Criterio personal**

Para diseñar estrategias disponemos de cinco instrumentos que son: Estrategia como plan, pauta de acción, patrón y como posición que se combinan adecuadamente con el resultado de conseguir los objetivos propuestos.

#### **2.2.10.5. Estrategia como Perspectiva.**

En este, la estrategia es un concepto, por ejemplo "Liverpool es parte de tu vida". Mientras la anterior definición mira hacia fuera, buscando ubicar a la organización en un entorno externo y en posiciones concretas, la quinta mira hacia el interior de la organización, es decir hacia las cabezas del estratega colectivo, pero con una visión más amplia (Maldonado, 2014).

Aquí, la estrategia es una perspectiva, su contenido implica no solo la selección de una posición, sino una manera particular de percibir al mundo. Existen organizaciones que favorecen la mercadotecnia y construyen toda una ideología alrededor de ella, por ejemplo Sony, que ha sustentado por décadas su cultura de electrónica e ingeniería, en tanto que empresas como Barcel de México, se han hecho famosas con base en su énfasis en la calidad, el servicio y la limpieza (Maldonado, 2014).

### **Criterio personal.**

La estrategia como perspectiva implica no solo la selección de una posición sino una manera en particular de percibir la naturaleza.

#### **2.2.11. Razones de apalancamiento o estructura.**

Miden la capacidad de la empresa para contraer deudas a corto plazo con los recursos que se tienen. Expresan en qué medida se usa el financiamiento por medio de deudas, o sea, su apalancamiento financiero (Trujillo Rodríguez, 2011)

**11. Razón de Endeudamiento** = Se determina a partir del cociente entre el Pasivo Total o la Deuda Total (sin incluir el Patrimonio) entre el Activo Total.

Mide la proporción de los Activos Totales aportados por Capital Ajeno, o sea, la participación de los acreedores en la financiación de los activos totales de la empresa. Cuanta más alta es esta razón, mayor es el Apalancamiento Financiero. Su resultado aceptable depende de lo efectivo que resulte usar el dinero ajeno, no obstante, los analistas coinciden en que debe ser siempre inferior a 1 (o al 100%), Un endeudamiento del 60% se considera como manejable, o sea, que cada 100 pesos que la empresa tiene en sus activos, se adeudan 60 pesos. Superior a este resultado puede significar para la empresa dificultades en la consecución de más financiamiento (Trujillo Rodriguez, 2011)

**12. Razón Pasivo-Capital** = Se determina a partir del cociente que relaciona los Pasivos a Largo Plazo (Recursos ajenos) entre el Capital Contable o Patrimonio.

Indica la relación entre los Fondos a Largo Plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños. Permite estimar el Apalancamiento Financiero de la Empresa.

**13. Cobertura del inmovilizado** = Se determina a partir del cociente que relaciona a los Recursos Propios (Patrimonio) entre el Activo Fijo Neto.

**14. Rotación del Activo Total** = Relaciona las Ventas anuales entre los Activos Totales.

Puede determinarse para los conceptos Activos Fijos y Activos Circulantes. Expresa la eficiencia con que la Empresa puede usar sus activos para generar ventas.

### **Criterio personal.**

Las razones de apalancamiento calculan la capacidad que tiene la empresa para reducir deudas a corto plazo de acuerdo con los recursos que poseen también expresan la disposición de financiamiento por medio de deudas es decir su apalancamiento financiero

### **2.2.12. Razones de Rentabilidad.**

Miden la capacidad de la empresa para generar utilidades. Son una medida del éxito o fracaso con que se están manejando los recursos (Trujillo Rodriguez, 2011)

**15.** Rendimiento de la Inversión = También conocida como Fórmula Dupont determina el cociente que relaciona las Utilidades Netas entre los Activos Totales.

Expresa la efectividad de la administración para producir utilidades con los activos disponibles (Trujillo Rodriguez, 2011)

Desglosando el análisis mediante la Fórmula Dupont sería:

Margen Neto de Utilidades = Utilidades Netas dividido por las Ventas.

Rotación del Activo Total = Ventas dividido por el Activo Total.

La Fórmula Dupont expresa el cociente entre estas dos anteriores expresiones.

**16.** Rentabilidad económica, Rentabilidad sobre activos o Capacidad Básica de generación de Utilidades = Es el resultado del cociente entre el Beneficio Neto (o UAIT) y el Activo Total Neto (que incluye el Activo Total Bruto menos la Depreciación), o el Activo Total. Un crecimiento constante de este valor indica una mejor utilización de las instalaciones del negocio (Trujillo Rodriguez, 2011)

Existe otra razón que es la denominada de Rentabilidad General, utilizada de manera regular como el indicador Costo por peso que relaciona los Gastos Totales

entre los Ingresos Totales. Debe ser siempre inferior a uno e indica cuanto se gasta por cada peso de ingreso (Trujillo Rodriguez, 2011)

**17.** Rentabilidad Financiera = Relaciona el Beneficio Neto (UAI) y los Recursos propios (Patrimonio).

**18.** Rentabilidad sobre las Ventas, Margen de utilidades netas, Margen de utilidades sobre ventas, Margen sobre ventas, Margen neto sobre ventas o Margen de utilidades netas sobre Ventas = Relaciona el Beneficio Neto (UAIT) y las Ventas. Se considera que una rentabilidad sobre las ventas superior al 10% es aceptable, aunque es conveniente comparar dicho resultado con el de otras empresas del mismo sector (Trujillo Rodriguez, 2011)

### **Criterio personal.**

Calculan la capacidad de la empresa para generar beneficios es una medida del triunfo o fracaso con que se están manejando los recursos de la misma.

### **2.2.13. Razones de Crecimiento:**

Miden el estado económico general de la organización, su nivel de eficiencia.

19. Ventas.

20. Ingreso Bruto.

21. Utilidades por Acción.

22. Dividendos por Acción (Trujillo Rodriguez, 2011)

### **Criterio personal**

Las razones de crecimiento calculan el estado financiero de la empresa y su nivel de eficiencia en las ventas, ingresos brutos, utilidad por acción y dividendos por acción.

#### **2.2.14. Razones de liquidez:**

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes (Gomez, 2010)

**CAPITAL NETO DE TRABAJO (CNT):** Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos sus derechos corrientes.

$$\text{CNT} = \text{Pasivo Corriente} - \text{Activo Corriente} \quad (\text{Gomez, 2010})$$

**ÍNDICE DE SOLVENCIA (IS):** Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$\text{IS} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

**ÍNDICE DE LA PRUEBA DEL ÁCIDO (ÁCIDO):** Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez (Gomez, 2010)

$$\text{ACIDO} = \text{Activo Corriente} - \text{Inventario} / \text{Pasivo Corriente} \quad (\text{Gomez, 2010})$$

**ROTACION DE INVENTARIO (RI):** Este mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.

$$\text{RI} = \text{Costo de lo vendido} / \text{Inventario promedio}$$

**PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO (PPI):** Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.

$$PPI = 360 / \text{Rotación del Inventario}$$

**ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (RCC):** Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación (Gomez, 2010)

$$RCC = \text{Ventas anuales a crédito} / \text{Promedio de Cuentas por Cobrar}$$

**PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (PPCC):** Es una razón que indica la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa (Gomez, 2010)

$$PPCC = 360 / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar}$$

**ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR (RCP):** Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año (Gomez, 2010)

$$RCP = \text{Compras anuales a crédito} / \text{Promedio de Cuentas por Pagar}$$

**PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR (PPCP):** Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa (Gomez, 2010)

$$PPCP = 360 / \text{Rotación de Cuentas por Pagar}$$

### **Criterio personal**

Las razones de liquidez calculan la capacidad de la empresa para identificar sus necesidades de efectivo.

### **2.2.15. Razones de endeudamiento:**

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo (Gomez, 2010)

**RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO (RE):** Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa (Gomez, 2010)

$$RE = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

**RAZÓN PASIVO-CAPITAL (RPC):** Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas (Gomez, 2010)

$$RPC = \text{Pasivo a largo plazo} / \text{Capital contable}$$

**RAZÓN PASIVO A CAPITALIZACIÓN TOTAL (RPCT):** Tiene el mismo objetivo de la razón anterior, pero también sirve para calcular el porcentaje de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, incluyendo las deudas de largo plazo como el capital contable.

$$RPCT = \text{Deuda a largo plazo} / \text{Capitalización total}$$

El análisis de razones financieras es una de las formas de medir y evaluar el funcionamiento de la empresa y la gestión de sus administradores (Gomez, 2010)

#### **Criterio personal**

Las razones de endeudamiento muestran el valor del dinero de terceros que se utilizan para generar ganancias, estas son de gran importancia ya que estas deudas implican a la empresa en el transcurso de sus actividades económicas.

### **2.2.16. Razones de rentabilidad:**

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños (Gomez, 2010)

**MARGEN BRUTO DE UTILIDADES (MB):** Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias (Gomez, 2010)

$$MB = \text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido} / \text{Ventas}$$

**MARGEN DE UTILIDADES OPERACIONALES (MO):** Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa (Gomez, 2010)

**MARGEN NETO DE UTILIDADES (MN):** Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos (Gomez, 2010)

**ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL (RAT):** Indica la eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas (Gomez, 2010)

$$RAT = \text{Ventas anuales} / \text{Activos totales}$$

**RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN (REI):** Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles (Gomez, 2010)

$$REI = \text{Utilidades netas después de impuestos} / \text{Activos totales}$$

**RENDIMIENTO DEL CAPITAL COMÚN (CC):** Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable (Gomez, 2010)

$$CC = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos} - \text{Dividendos preferentes}}{\text{Capital contable} - \text{Capital preferente}}$$

**UTILIDADES POR ACCIÓN (UA):** Representa el total de ganancias que se obtienen por cada acción ordinaria vigente (Gomez, 2010)

$$UA = \frac{\text{Utilidades disponibles para acciones ordinarias}}{\text{Número de acciones ordinarias en circulación}}$$

**DIVIDENDOS POR ACCIÓN (DA):** Esta representa el monto que se paga a cada accionista al terminar el periodo de operaciones (Gomez, 2010)

$$DA = \frac{\text{Dividendos pagados}}{\text{Número de acciones ordinarias vigentes}}$$

### **Criterio personal**

Las razones de rentabilidad nos permiten examinar y calcular los logros de la empresa con relación a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión del dueño.

#### **2.2.1.6.1. Razones de cobertura:**

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa (Gomez, 2010)

**VECES QUE SE HA GANADO EL INTERÉS (VGI):** Calcula la capacidad de la empresa para efectuar los pagos contractuales de intereses (Gomez, 2010)

$$VGI = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Erogación anual por intereses}}$$

**COBERTURA TOTAL DEL PASIVO (CTP):** Esta razón considera la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses y la capacidad para rembolsar el principal de los préstamos o hacer abonos a los fondos de amortización (Gomez, 2010)

$$\text{CTP} = \frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses más abonos al pasivo principal}}$$

**RAZÓN DE COBERTURA TOTAL (CT):** Esta razón incluye todos los tipos de obligaciones, tanto los fijos como los temporales, determina la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros (Gomez, 2010)

$$\text{CT} = \frac{\text{Utilidades antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos}}{\text{Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamientos}}$$
 (Gomez, 2010)

### **Criterio personal**

Las razones de cobertura calculan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos ya que estas se relacionan más continuamente con los cargos fijos que están reflejadas por las deudas de la empresa.

### **2.2.17. La Técnica de las 4 P.**

El marketing mix es uno de los elementos clásicos del marketing, es un término creado por McCarthy en 1960, el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación (Espinoza, 2014)

Estas cuatro variables también son conocidas como. Las 4Ps del pueden considerarse como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales. Para ello es totalmente necesario que las cuatro variables del marketing mix se combinen con total coherencia y trabajen conjuntamente para lograr complementarse entre sí (Espinoza, 2014)

**a. Precio:** El precio es la variable del marketing mix por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de nuestros productos debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes,

competencia, etc. En última instancia es el consumidor quien dictaminará si hemos fijado correctamente el precio, puesto que comparará el valor recibido del producto adquirido, frente al precio que ha desembolsado por él. La variable del precio nos ayuda a posicionar nuestro producto, es por ello que si comercializamos un producto de calidad, fijar un precio alto nos ayudará a reforzar su imagen (Espinoza, 2014).

- b. Plaza:** Este punto hace referencia a cómo haremos llegar el producto hasta el cliente, si lo haremos a través de un espacio físico o digital, al por mayor o al por menor o en los métodos de la distribución con el fin de conseguir ventajas competitivas (Espinoza, 2014).
- c. Promoción:** La promoción hace referencia a cómo nuestros clientes van a conocer nuestro producto. Dentro de este elemento se incluyen factores como la comunicación, la fuerza de ventas o las relaciones públicas (Espinoza, 2014).
- d. Producto:** El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores. Por tanto el producto debe centrarse en resolver dichas necesidades y no en sus características tal y como se hacía años atrás. Dentro del producto encontramos aspectos tan importantes a trabajar como la imagen, la marca, el packaging o los servicios posventa (Espinoza, 2014)

El director de marketing también debe tomar decisiones acerca de la cartera de productos, de su estrategia de diferenciación de productos, del ciclo de vida o incluso de lanzamiento de nuevos productos (Espinoza, 2014).

### **Criterio personal**

Las técnicas de las 4Ps se consideran como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales.

### **2.2.18. Análisis de la demanda**

Demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado es el valor global que expresa la intención de compra colectiva la curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o sociedad están dispuestos a adquirir (Fisher, Laura , 2012).

Un buen estudio de la demanda ayuda a tomar buenas decisiones en el futuro respecto al producto o servicio que se piensa ofrecer al mercado. Es necesario cuantificar la demanda potencial y efectiva de bienes o servicios que el segmento identificado está dispuesto a adquirir a un precio determinado (Chaquilla, 2013).

La demanda es línea que mide al consumidor y la cual es estudiada por las empresas con el afán de cubrir las necesidades que se presentan si existe mucha demanda de algún producto o servicio las empresas competirán para conseguir un mayor volumen de consumidores (Chaquilla, 2013).

#### **Criterio personal.**

El análisis de la demanda nos ayuda a tomar buenas decisiones futuras con relación al producto o el servicio que se piensan ofrecer al mercado.

### **2.2.19. Análisis de la Oferta.**

Se lo denomina por la relación existente entre los distintos precios posibles de un cierto bien, y la cantidad producida del mismo, manteniendo constantes el resto de factores determinantes de la decisión de oferta a corto plazo Analíticamente (García & Valencia, 2012).

La oferta mide la cantidad de bienes o servicios puestos a disposición del mercado (Chaquilla, 2013)

El análisis de la oferta deberá considerar ampliamente las condiciones bajo las que se competirá en el mercado financiero, tomando en cuenta los productos y servicios financieros ya existentes en el mercado en que se pretende posicionar (García & Valencia, 2012).

El análisis de la oferta se refiere a la investigación por parte de los productores a la competencia en precios de productos o servicios también se encuesta al consumidor por qué prefiere la competencia este tipo de información es celosamente guardada por las empresa para tomar decisiones en el área comercial de la empresa (García & Valencia, 2012).

### **Criterio personal.**

El análisis de la oferta calcula la cantidad de bienes o servicios puestos a disposición del mercado. Este análisis considera ampliamente las condiciones bajo las competencias del mercado financiero.

### **2.2.20. La Estrategia de Competencia.**

Parte del conocimiento que se tiene de las fortalezas y debilidades de los competidores del segmento o nicho de mercado seleccionado como mercado meta, (al seleccionar el mercado meta se debió estipular la forma en que se ganará mercado, con base en nuestros recursos).

Primero debe determinar si usted es líder, seguidor, o nichero. Puede ser líder, retador o flanqueador. Si es líder, debería implementar estrategias defensivas. Si es seguidor debería seguir estrategias ofensivas y si usted no es ninguno de los dos y su empresa es de tamaño micro o pequeña, debería utilizar las estrategias de flanqueo o de guerrilla (Maldonado, 2014).

### **Criterio personal.**

En la estrategia de competencia primero se debe establecer si una persona es líder para implementar estrategias defensivas ya que parte del conocimiento que se tiene fortalezas o debilidades de las competencias de los segmentos de mercado.

### **2.2.21. Análisis De Comercialización.**

No todas las empresas suelen entregar su producto o servicio directamente a sus clientes es muy frecuente que contraten a otras empresas especializadas en la distribución y venta de esos productos. Ellos son los intermediarios y que constituyen los canales de comercialización de nuestro producto (Chaquilla, 2013).

Es importante analizar el mercado actualizando permanentemente diseños colores para poder satisfacer la demanda del consumidor llegando con estrategias de mercado dando a conocer el producto que ofrecemos (Chaquilla, 2013).

### **Criterio personal**

En el análisis de la comercialización se entiende que no todas las empresas entregan sus productos personalmente sino que buscan a personas especializadas en estas áreas para que ellos realicen la transmisión de los productos.

**CAPÍTULO III**  
**METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1. Localización.**

La investigación se realizó en el Cantón El Empalme de la provincia del Guayas; en el almacén AGRIFUENTES, se encuentra ubicado en la Calle Juan León Mera # 604 y Av. Manabí, sus límites son al oeste y norte con la provincia de Guayas, Manabí y Los Ríos, a 167 kilómetros de Guayaquil y a 21 kilómetros de Quevedo donde sus habitantes se caracterizan por su arduo trabajo de la agricultura, como es la producción del cacao, maíz, piña entre otros.

El número de habitantes económicamente activos que existen en el cantón el Empalme según con las proyecciones del INEC es aproximadamente 26.053. Entre la población urbana y la población rural.

### **3.2. Tipo de investigación**

#### **3.2.1. Investigación Exploratoria.**

Este tipo de investigación brinda una panorámica general de la realidad, acerca de un tema específico, cuando el mismo ha sido elegido pero no ha sido reconocido y explorado; es ahí donde interviene la investigación para formular hipótesis a partir de la visión que se tenga del tema.

En esta investigación se empleó la descripción sistemática de recursos, medios y técnicas, con la finalidad de recolectar datos que sustenten el trabajo por parte del investigador, para obtener un trabajo más profundo como es; la revisión en diferentes fuentes bibliográficas; para obtener la opinión de diferente autores de libros y hacer posible la creación de un marco teórico, también la entrevista y el cuestionario que son indispensables para verificar cuales en los factores más relevantes del problema.

Las preguntas que frecuentemente se realizan en un estudio exploratorio sería el ¿Qué? ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿Dónde? Se realiza la investigación los problemas y las soluciones del mismo.

### **3.3. Métodos de la investigación.**

Los métodos de investigación que fueron utilizados para el desarrollo de la investigación fueron los siguientes:

#### **3.3.1. Método de observación.**

Mediante este tipo de investigación se obtiene información directa de los conceptos y variables que están estipuladas en los objetivos. Se aplicó de tal manera que se pueda asegurar de los hechos que ocurren en el rendimiento operacional financiero en el almacén AGRIFUENTES, Cantón el Empalme, con la finalidad de constatar los contextos que guardan relación y hacer más eficiente la realización del trabajo investigativo.

#### **3.3.2. Método inductivo.**

Sirvió para constatar con exactitud el número de los elementos que forman la investigación, como la estructuración de preguntas para la encuesta, para obtener información importante acerca, de cómo el rendimiento operacional financiero se ve afectado en crecimiento empresarial del almacén AGRIFUENTES.

#### **3.3.3. Método deductivo.**

Sirvió para llegar a una sola conclusión de manera directa sin intermediación, mediante una entrevista realizada al dueño de AGRIFUENTES, esto permitirá entender el problema general, por el cual traviesa el almacén, y ayudar a tomar medidas correctivas

#### **3.3.4. Método analítico.**

El método analítico como su nombre mismo lo indica, es una técnica que permite conocer más sobre el objeto que se estudia, para esto se realizó la estructuración de

los elementos, para observar cada una de las causas y efectos, es decir es como un examen para diagnosticar hecho en particular.

### **3.3.5. Método de síntesis**

El método de síntesis integra los componentes dispersos de un objetivo de estudio para estudiarlo en su totalidad.

## **3.4. Fuente de recopilación de información**

Se acudió a diferentes fuentes de información como:

Primarias: se utilizó para recaudar información de los diferentes textos como: (Libros, información del internet, entre otros.) esto se utilizó para la estructuración del marco teórico.

Secundarias: se enfocó en un área específica a través de la estructuración de cuestionarios para la encuesta y la estructura de la entrevista, que se aplicará al almacén AGRIFUENTES.

El rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén “**AGRIFUENTES**”, Cantón El Empalme, Año 2014.

### **3.5. Diseño de la investigación.**

Aquí se aplica la investigación no experimental, mediante el manejo de la estadística descriptiva. Se toma todo el universo ya que es finito porque consta de un número limitado de elementos en el almacén AGRIFUENTES, este cuenta con 10 personas que actualmente se encuentran laboran.

A continuación se detallan las personas con las que cuenta el almacén AGRIFUENTES.

**Tabla 1.- Personal que labora en el almacén “AGRIFUENTES”**

PERSONAS	CARGO QUE OCUPAN
Jairon Laaz	Perchero
Carlos Paz	Perchero
Martha Fuentes	Secretaria
Jorge Manuel Anchundia	Perchero
Carlos Morán	Vendedor
Juan Valverde	Vendedor
Diego Sevillano	Vendedor
Luis Calderón	Cajero
Javier Piloso	Vendedor
Rolando Fabricio Fuentes	Técnico Comercial

**ELABORADO: AUTORA.**

**FUENTE: DATOS ALMACEN**

### **3.6. Instrumento de la investigación.**

#### **Encuesta.**

Es una técnica basada en entrevistas, a un número considerable de personas, utilizando cuestionarios, que mediante preguntas, efectuadas en forma personal, telefónica, o correo, permiten indagar las características, opiniones, costumbres, hábitos, gustos, conocimientos, modos y calidad de vida, situación ocupacional, cultural, etcétera, dentro de una comunidad determinada.

La encuesta es dirigida a los señores que laboran en el almacén AGRIFUENTES, los cuales están detallados en la tabla anterior.

### **3.7. Tratamiento de datos.**

Entre una de las herramientas que fue de mucha ayuda para la realización del proyecto fueron: Excel, donde permitió la tabulación de los datos, estructurando gráficos y tablas de la encuesta realizada.

### **3.8. Recursos humanos y materiales.**

Para este trabajo de investigación se contó con todo el personal que labora en la empresa AGRIFUENTES, que es el recurso más relevante, porque fueron ellos las personas colaboradoras que permitió la realización de la investigación así como también se requirió materiales tales como:

- Resmas de papel A4
- Memoria RAM
- Lapiceros
- Cuaderno
- Computación
- Copias
- Internet

**CAPÍTULO IV**  
**RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

## 4.1 Resultados

### 4.1.1. Cumplimiento del objetivo específico 1

- Aplicar las razones financieras para analizar la situación económica del almacén “AGRIFUENTES”, Año 2014.

**Tabla 2.** Análisis vertical aplicado al Balance General de la empresa.

<b>BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA AGRIFUENTES ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL AÑO 2014</b>		
<b>DETALLES DE CUENTAS</b>		
<b>ACTIVOS</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>253.163,74</b>	83,27%
<b>EFFECTIVO</b>	<b>51.437,85</b>	16,92%
Caja-Banco	51.437,85	16,92%
<b>REALIZABLE</b>	<b>174.010,58</b>	57,23%
Inventario	174.010,58	57,23%
<b>EXIGIBLE</b>	<b>27.715,31</b>	9,12%
Ctas por cobrar	21.453,30	7,06%
(-) Provision ctas incobl.	1.072,66	0,35%
RFIR anticip.	5.189,35	1,7%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>50.881,85</b>	16,73%
<b>DEPRECIABLES</b>	<b>18.281,85</b>	6,01%
Vehículo	21.421,43	7,05%
(-) Dep. acum. Vehiculo	(4.284,28)	1,41%
Equip. De comp.	1.708,50	0,56%
(-) Dep. Acum. Equip. Comp.	(563,80)	0,19%
<b>NO DEPRECIABLES</b>	<b>32.600,00</b>	10,72%
Terrenos	32.600,00	10,72%
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b><u>304.045,59</u></b>	100%
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	25.159,48	8,27%
Dctos por pagar	22.680,00	7,46%
Oblig. 15% particip. Trabajadores	(2.022,22)	0,67%
RFIR por pagar sri	4.501,70	1,48%

<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>25.159,48</b>	<b>8,27%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>278.886,11</b>	<b>91,73%</b>
Capital de trabajo	267.479,30	<b>87,97%</b>
Utilidad del ejercicio	5.171,14	<b>1,70%</b>
<b>TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b><u>304.045,59</u></b>	<b>100%</b>

### **Análisis:**

Al realizar el análisis financiero al Balance General del almacén “AGRIFUENTES”, mediante la aplicación del método vertical; se observa que la principal inversión se ha destinado a los activos corrientes, que son aquellos bienes que se van a transformar en dinero en el corto plazo representando el 83,27% del total de las inversiones que tiene la empresa, una vez analizado a los corrientes se observa un mayor porcentaje en los inventarios representando el 57,23% del total de las inversiones que fueron destinadas para la mercadería que posee la empresa, seguido de los disponibles que es el efectivo con que cuenta la empresa con un porcentaje del 16,92% en el cual se destaca el dinero guardado en las instituciones financieras.

Como segundo punto fuerte están los activos fijos que son los bienes que el almacén necesita para la comercialización de sus productos representando el 7,05% en la adquisición de un vehículo para el traslado de la mercadería.

Se determina que el 90,32% se ha destinado para estos dos grupos siendo los de mayor relevancia

Analizando el lado derecho del Balance General del almacén “AGRIFUENTES” el cual corresponde a las obligaciones que tiene el almacén con terceros aplicando el método vertical, se establece que el mayor nivel de endeudamiento que tiene el almacén es con los accionistas, representando el 91,73% del total de las deudas; esto significa que los accionistas han aportado con mayor cantidad de dinero para el

funcionamiento del almacén ya que el capital de trabajo representa 87,97% para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.

**Tabla 3.** Análisis vertical aplicado al estado de resultado

<b>ESTADO DE RESULTADO DE LA EMPRESA AGRIFUENTES ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL AÑO 2014</b>		
<b>DETALLES DE LAS CUENTAS</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>%</b>
<b>VENTAS BRUTAS</b>	940.562,50	100%
(-) Devolución en ventas	-	0
<b>(=)VENTAS NETAS</b>	940.562,50	100%
(+)Inventario Inicial	195.456,30	20,78%
(+)Compras Brutas	647.805,60	68,87%
(-)Devolución en Compras	-	0
(-)Inventario Final	174.010,58	18,50%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>669.251,32</b>	<b>71.15%</b>
<b>UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVO</b>		
<b>(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTA</b>	82137,97	8,73%
<b>(-)GASTOS OPERACIONALES</b>	61.936,63	6,59%
Sueldos y Salarios	46.200,00	4,91%
Imptos. Y Contribuciones	1.534,55	0,16%
Mantenimiento y Reparaciones	885,80	0,09%
Combustibles y Lubricantes	4.127,40	0,44%
Publicidad	295,00	0,03%
Suministros, Materiales y Repuestos	2.120,60	0,23%
Transporte	244,00	0,03%
Servicios Públicos	1.631,20	0,17%
Dep. Vehículo	4.284,28	0,46%
Dep. Equipo de Computo	563,80	0,06%
<b>(=)UTILIDAD NETA ANTES DE PART. A EMPL. E IMPUESTO</b>	<b>20.201,34</b>	<b>2,15%</b>
<b>PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>(3.030,20)</b>	<b>0,32%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>11.171,14</b>	<b>1,19%</b>
<b>RETENCIONES RECIBIDAS</b>	<b>(358,55)</b>	<b>0,04%</b>
<b>ANTICIPO A LA RENTA</b>	<b>(5.189,35)</b>	<b>0,55%</b>
<b>SALDO A FAVOR</b>	<b>(6.399,37)</b>	<b>0,68%</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>51.171,14</b>	<b>0,55%</b>

### **Análisis**

Al realizar el análisis financiero al estado de resultado del almacén “AGRIFUENTES”, aplicando el método vertical; se determina que los costos de ventas representan el 71,15% del total de las ventas brutas esto se debe a que existe

mucha mercadería en stock ya que se están haciendo compras del 68,87% por lo que el almacén al terminar el periodo concluye con suficiente mercadería en bodega que constituye el 18,50% por lo cual se debería hacer un inventario para verificar la cantidad de productos que existen en el almacén.

**Tabla 4.** Análisis horizontal aplicado a la empresa.

<b>BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA AGRIFUENTES</b>				
<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>				
<b>AÑO 2013-2014</b>				
<b>DETALLE DE CUENTAS</b>	<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>VARIACION ABSOLUTA</b>	<b>VARIACION RELATIVA</b>
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>268.031,94</b>	<b>253.163,74</b>	14.868,20	-5.55%
<b>EFFECTIVO</b>	<b>45.437,85</b>	<b>51.437,85</b>	-6.000,00	13.20%
Caja-Banco	45.437,85	51.437,85	-6.000,00	13.20%
<b>REALIZABLE</b>	<b>195.456,30</b>	<b>174.010,58</b>	21.445,72	-10.97%
Inventario	195.456,30	174.010,58	21.445,72	-10.97%
<b>EXIGIBLE</b>	<b>27.137,79</b>	<b>27.715,31</b>	-577,52	2.13%
Ctas por cobrar	18.453,30	21.453,30	-3.000,00	16.26%
(-) Provision ctas incobl.	922,66	1.072,66	-150,00	16.26%
RFIR anticip.	7.761,83	5.189,35	2.572,48	-15.14%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>55.729,93</b>	<b>50.881,85</b>	4.848,08	-8.70%
<b>DEPRECIABLES</b>	<b>23.129,93</b>	<b>18.281,85</b>	4.848,08	-20.97%
Vehículo	26.776,79	21.421,43	5.355,36	-20%
(-) Dep. acum. Vehiculo	(5.355,36)	(4.284,28)	1.071,08	-20%
Equip. De comp.	2.550,00	1.708,50	841,50	-33%
(-) Dep. Acum. Equip. Comp.	(841,50)	(563,80)	277,70	-33%
<b>NO DEPRECIABLES</b>	<b>32.600,00</b>	<b>32.600,00</b>	0	0%
Terrenos	32.600,00	32.600,00	0	0%
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b><u>323.761,87</u></b>	<b><u>304.045,59</u></b>	19.716,28	-6.08%
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	30.516,16	25.159,48	5.356,68	-17.55%

Dctos por pagar	25.740,00	22.680,00	3.060,00	-11.89%
Oblig. 15% particip. Trabajadores	(1.286,94)	(2.022,22)	-735,28	-25.75%
RFIR por pagar sri	6,063.10	4.501,70	1,561.40	25.75%
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>30.516,16</b>	<b>25.159,48</b>	5.356,68	-17.55%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>293.245,71</b>	<b>278.886,11</b>	14.359,60	-4.90%
Capital de trabajo	285.953,03	267.479,30	18.473,73	-6.49%
Utilidad del ejercicio	7.292.69	5.171,14	-4114.12	41,03%
<b>TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b><u>323.761,87</u></b>	<b><u>304.045,59</u></b>	19716.28	-6.09%

### **Análisis:**

Analizando el Balance General del almacén “AGRIFUENTES” mediante el método horizontal se observa una baja del 6,08% del total de activos, esto se debe a que la cuenta por cobrar sufrió un aumento del 16,26% el cual muestra la necesidad de aumentar la liquidez de la empresa

Se observa a la cuenta inventarios que disminuyó en un 10,97% esto indica una decadencia en el año 2014 comparado con el año 2013.

Observando los pasivos se determina un aumento en el rubro de corrientes con el 17,55% este aumento se refleja por los pagos de las obligaciones del 15% participación a trabajadores representando el 25,75%.

**Tabla 5.** Análisis horizontal aplicado al estado de resultado

<b>ESTADO DE RESULTADO DE LA EMPRESA AGRIFUENTES</b>				
<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>				
<b>AÑO 2013-2014</b>				
<b>DETALLE DE CUENTAS</b>	<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>VARIACION ABSOLUTA</b>	<b>VARIACION RELATIVA</b>
<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>1019.003,89</b>	<b>940.562,50</b>	<b>78.441,39</b>	<b>-7,70%</b>
(-) Devolución en ventas	-	-		
<b>(=)VENTAS NETAS</b>	<b>1019.003,89</b>	<b>940.562,50</b>	<b>78.441,50</b>	<b>-7,70%</b>
(+)Inventario Inicial	229.956,60	195.456,30	34.500,30	-15,00%
(+)Compras Brutas	917.418,20	647.805,60	269.612,60	-29,39%
(-)Devolución en Compras	-	-		
(-)Inventario Final	195.456,30	174.010,58	21.445,72	-10,97%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>951.918,50</b>	<b>669.251,32</b>	<b>282.667,18</b>	<b>-29,69%</b>
<b>UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVO</b>				
<b>(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTA</b>	<b>67.085,39</b>	<b>82.137,97</b>	<b>-15.052,58</b>	<b>22,44%</b>
<b>(-)GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>58.505,76</b>	<b>61.936,63</b>	<b>-3.430,87</b>	<b>5,86%</b>
Sueldos y Salarios	42.480,00	46.200,00	-3.720,00	8,76%
Imptos. Y Contribuciones	1.0405,50	1.534,55	8.870,95	-85,25%
Mantenimiento y Reparaciones	780,00	885,80	-105,80	9,72%
Combustibles y Lubricantes	3.720,00	4.127,40	-407,40	10,95%
Publicidad	240,00	295,00	-55,00	22,92%
Suministros, Materiales y Repuestos	1.842,00	2.120,60	-278,60	15,12%
Transporte	340,00	244,00	96,00	-28,24%
Servicios Públicos	1.501,40	1.631,20	-129,80	8,65%
Dep. Vehículo	5.355,36	4.284,28	1071,08	-20,00%
Dep. Equipo de Computo	841,50	563,80	277,70	-33,00%
<b>(=)UTILIDAD NETA ANTES DE PART. A EMPL. E IMPUESTO</b>	<b>8.579,63</b>	<b>20.201,34</b>	<b>-11.621,71</b>	<b>13,55%</b>
<b>PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>(1.286,94)</b>	<b>(3.030,20)</b>	<b>-1.743,26</b>	<b>15,95%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>7.292,69</b>	<b>11.171,14</b>	<b>-3.878,45</b>	<b>53,18%</b>
<b>RETENCIONES RECIBIDAS</b>	<b>(587,76)</b>	<b>(358,55)</b>	<b>229,21</b>	<b>-38,00%</b>
<b>ANTICIPO A LA RENTA</b>	<b>(7.761,83)</b>	<b>(5.189,35)</b>	<b>2.572,48</b>	<b>-33,14%</b>
<b>SALDO A FAVOR</b>	<b>(8.937,35)</b>	<b>(6.399,37)</b>	<b>2.537,98</b>	<b>-28,40%</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b><u>7.292,69</u></b>	<b><u>51.171,14</u></b>	<b>-3878,45</b>	<b>-29,09%</b>

### **Análisis:**

Mediante el análisis horizontal se observa que las ventas disminuyeron en un 7,70%, lo cual puede considerarse un resultado negativo, sin embargo, los gastos también sufrieron una disminución del 5,86%, dando notoriedad a los gastos administrativos, en la cuenta impuestos y contribuciones se observa una alta representación del 85,25%.

La cuenta transporte disminuyó 28,24% en comparación al año 2013, lo cual indica menos utilización del vehículo para la entrega de mercadería a domicilio. Dando como resultado que la utilidad del ejercicio disminuya en el 2014 en un 29,09%, debido a que hubo pocas ventas, pero con una alta representación de gastos operacionales.

- **Aplicación de las razones financieras**

#### **1. Capital de trabajo**

Representa la inversión neta en recursos circulantes, producto de la decisión de inversión y funcionamiento de las obligaciones a corto plazo.

**Capital de trabajo=Activo corriente - Pasivo corriente**

\$253.163,74 - \$ 25.159,48

**Capital de trabajo Año 2014= \$228.004,26**

El almacén “AGRIFUENTES” acorde al resultado obtenido del Capital de Trabajo, demuestra que tiene en el año 2014 la cantidad de \$228.004,26 para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

#### **2. Razón de circulante**

Mide el número de unidades monetarias de inversión a corto plazo, por cada unidad de financiamiento a corto plazo contraído.

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{\$253.163,74}{\$25.159,74} = 10$$

El almacén “AGRIFUENTES” conforme al resultado obtenido de la Razón Corriente, demuestra que por cada dólar adeudado en el año 2014 se tiene el 10 para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

### 3. Prueba ácida

Es uno de los indicadores de liquidez, frecuentemente más utilizados para saber la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes.

$$\text{Prueba ácida} = \text{Activo Corriente} - \text{Inventario} / \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Prueba ácida} = \$253.163,74 - \$174.010,34 / \$25.159,74 = 3,14$$

En la prueba ácida refleja que el almacén “AGRIFUENTES” por cada dólar que adeuda dispone del 3,14 para cubrir las obligaciones más exigentes, número mayor del necesario para cubrir sus deudas.

### 4. Rotación de inventarios

Este demuestra la liquidez del inventario mediante los movimientos generados por la empresa durante el periodo.

$$\text{Razón de inventario} = \frac{\text{Costo de lo Vendido}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{Razón de inventario} = \frac{\$669.251,32}{\$174.010,34} = 3,84 \text{ veces}$$

Con la aplicación de la fórmula anterior se obtiene que en relación al costo incurrido por la venta de cada producto del inventario, el almacén “AGRIFUENTES” tiene 4,55 veces de rotación para cubrir los costos generados por la misma.

### 5. Plazo promedio de inventario (PPI)

Equivale al promedio de días que un producto dura en la bodega de la empresa.

$$\text{Plazo promedio de inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

$$\text{Plazo promedio de inventario} = \frac{360}{3,84} = 94 \text{ días}$$

Con lo anteriormente descrito por la aplicación de la fórmula, se obtiene que el almacén “AGRIFUENTES”, mantiene una rotación de inventarios entre ventas y adquisiciones del mismo, en un periodo de 94 días.

### 6. Margen bruto de utilidades

Mide en forma porcentual la porción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes a los costos de ventas.

$$\text{Margen bruto de utilidades} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo vendido}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen bruto de utilidades} = \frac{940.562,50 - 669.251,32}{940.562,50} = 28,85\%$$

Este porcentaje nos indica la ganancia que permite cubrir a los gastos diferentes del costo de ventas. Se refiere a la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Cuanto mayor sea el margen bruto de utilidad será mejor ya que esto significa que tiene un bajo costo en los productos que venden.

## 7. Margen de utilidad neta

Mide el porcentaje que está quedando a los propietarios por operar la empresa

$$\textit{Margen de utilidad neta} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas netas}}$$

$$\textit{Margen de utilidad neta} = \frac{51.171,14}{940.562,50} = 5,54\%$$

Acorde a los resultados obtenidos se concluye que la entidad ha generado utilidades equivalentes al 5,54% lo que representa un porcentaje poco representativo.

## 8. Margen de utilidad en operaciones

Este indicador es de mayor relevancia porque permite medir si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

$$\textit{Margen de utilidad neta} = \frac{\textit{Utilidad de operaciones}}{\textit{Ventas netas}}$$

$$\textit{Margen de utilidad neta} = \frac{20.201,34}{940.562,50} = 2,15\%$$

Los ingresos que tiene la empresa luego de pagar los gastos administrativos, financieros y de ventas es del 2,15% para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

#### 4.1.2. Cumplimiento del objetivo 2

- **Identificar las estrategias de crecimiento para el desarrollo empresarial del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón “El Empalme”, Año 2014.**

##### 1.- ¿Cuál es el precio de sus productos para ingresar al mercado?

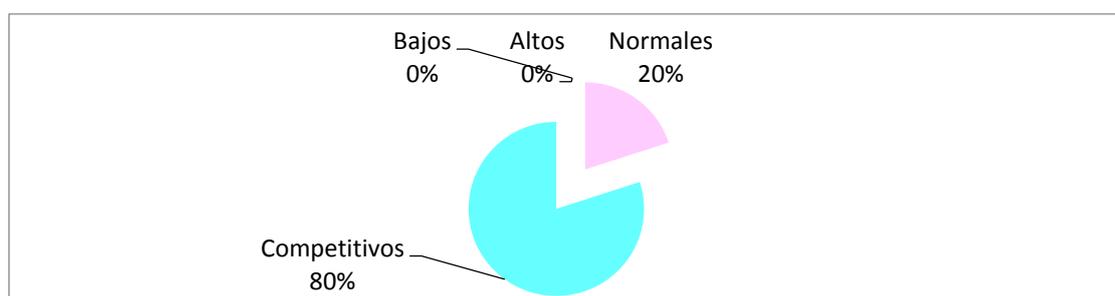
**Tabla 6. Precio productos para ingresar al mercado.**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Altos	0	0
Normales	2	20
Competitivos	8	80
Bajos	0	0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**FUENTE: ENCUESTA.**

**ELABORADO: AUTORA**

**Figura 1. Precio productos para ingresar al mercado.**



**FUENTE: ENCUESTA.**

**ELABORADO: AUTORA**

##### **Análisis:**

De acuerdo a los resultados que arrojó la encuesta realizada se obtuvo lo siguiente el 80% considera que los precios son competitivos, ya que ellos realizan un estudio para determinar el precio de la competencia y de acuerdo a estrategias establecer un precio adecuados para los clientes, mientras que 20% de personas encuestadas determinan que la empresa posee precios normales adaptados a las necesidades de los clientes.

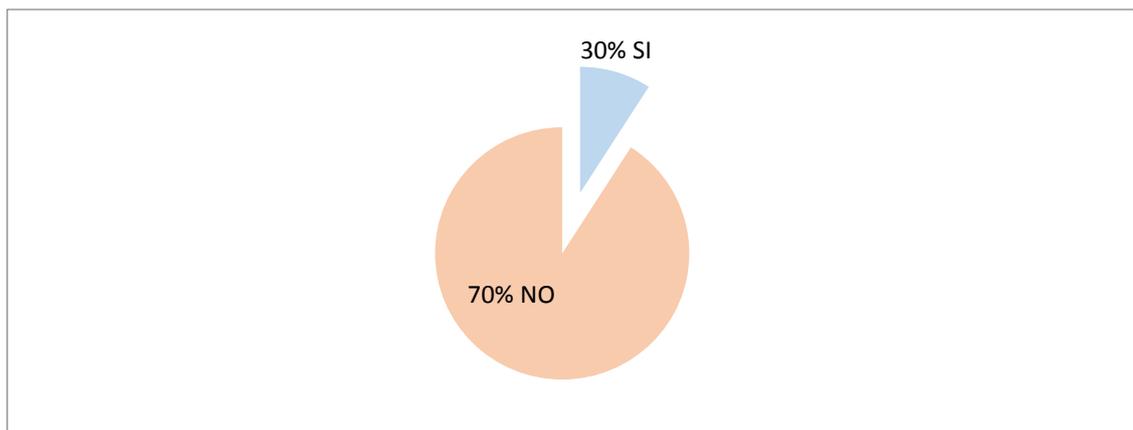
2.- ¿Hay posibilidades de potenciar de alguna manera el negocio en cuanto a la competencia?

Tabla 7. Posibilidades de potenciar de alguna manera el negocio en cuanto a la competencia.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

FUENTE: ENCUESTA  
ELABORADO: AUTORA

Figura 2. Posibilidades de potenciar de alguna manera el negocio en cuanto a la competencia.



FUENTE: ENCUESTA  
ELABORADO: AUTORA

**Análisis:**

La siguiente figura circular indica que el 70% de personas encuestadas consideran que no hay posibilidades de potenciar de alguna manera el negocio en cuanto a la competencia, mientras que el 30% expresa todo lo contrario.

### 3.- ¿Cómo considera usted la infraestructura para el desarrollo del almacén?

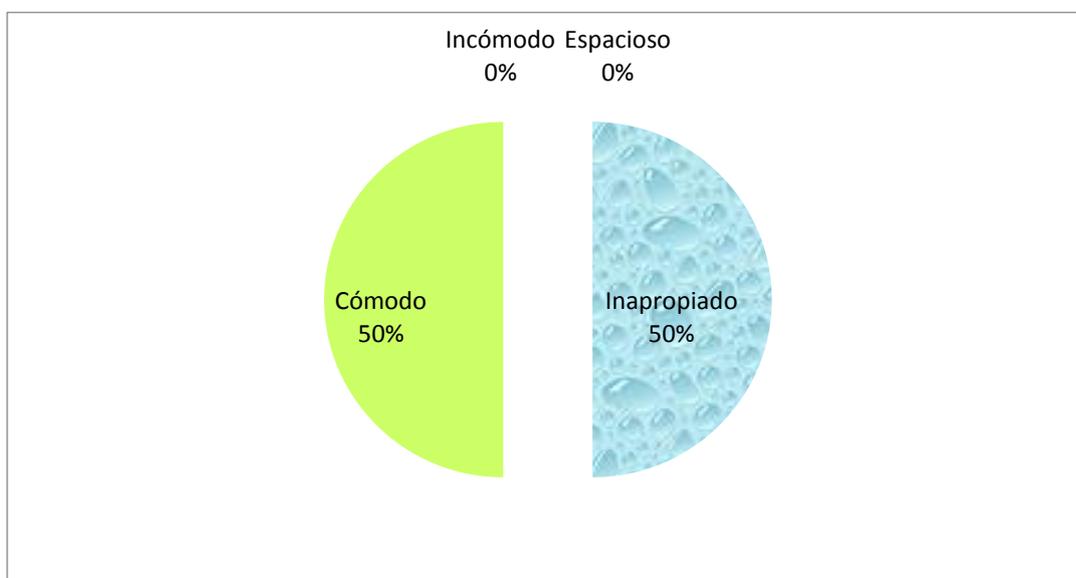
**Tabla 8. Infraestructura**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Cómodo	5	50
Espacioso	0	0
Incómodo	0	0
Inapropiado	5	50
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**FUENTE: ENCUESTA**

**ELABORADO: AUTORA**

**Figura 3. Infraestructura**



**FUENTE: ENCUESTA**

**ELABORADO: AUTORA**

#### **Análisis:**

La siguiente figura nos muestra los resultados que arrojó la encuesta realizada a la empresa; el 50% de personas encuestadas consideran que la infraestructura es cómoda, mientras que la diferencia expresa todo lo contrario.

#### 4.- ¿Cuáles son las principales tendencias consumistas del mercado local?

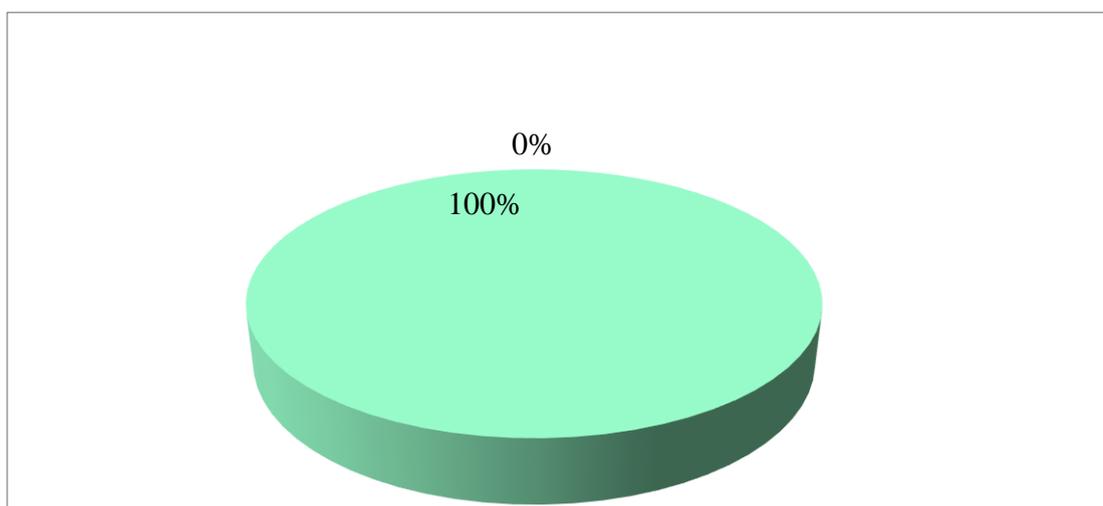
**Tabla 9. Tendencias consumistas.**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Agrícolas	10	100
Ganaderas	0	0
Comerciales	0	0
Servicios	0	0
Otras	0	0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**FUENTE: ENCUESTA.**

**ELABORADO: AUTORA**

**Figura 4. Tendencias consumistas.**



**FUENTE: ENCUESTA.**

**ELABORADO: AUTORA**

#### **Análisis:**

De acuerdo con los resultados que arrojó la gráfica se determinó lo siguiente; el total de personas encuestadas el 100% considera como una de las tendencias consumistas es la parte agrícola.

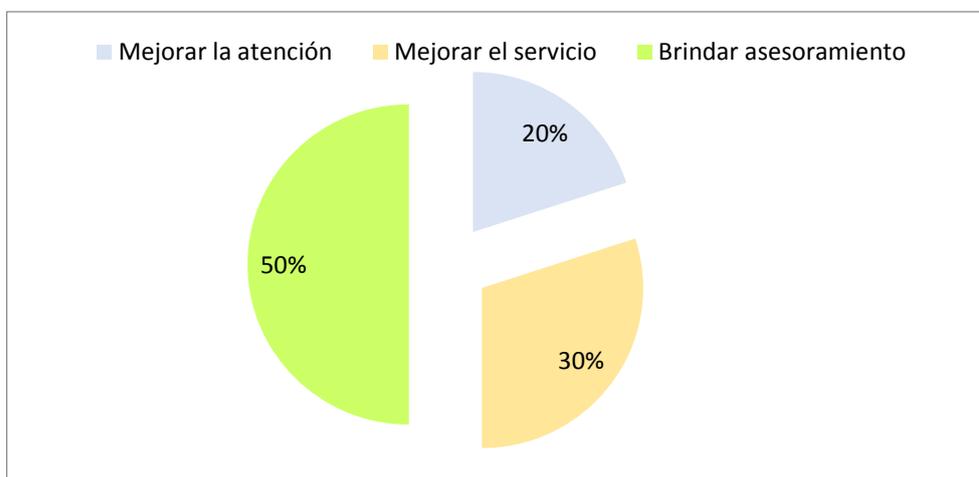
**5.- ¿Qué aspectos debería mejorar el almacén para su crecimiento empresarial?**

**Tabla 10. Crecimiento Empresarial.**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Mejorar la atención	2	20
Mejorar el servicio	3	30
Brindar asesoramiento	5	50
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**FUENTE: ENCUESTA  
ELABORADO: AUTORA**

**Figura 5. Crecimiento Empresarial.**



**FUENTE: ENCUESTA  
ELABORADO: AUTORA**

**Análisis:**

De acuerdo con los resultados obtenidos se tiene lo siguiente; el 50% expresa que si la empresa tendría un buen asesoramiento hacia los clientes brindándoles opciones alternativas y a su vez explicándole el producto atraería más consumidores, de esta manera los mismo se sentirán seguro de lo que están adquiriendo, el 30% considera que debería mejorar el servicios y el 20% consideran que uno de los aspecto que se debería mejorar es la atención que se brinda.

## 6.- ¿Le gustaría que el almacén entregue los productos a domicilio?

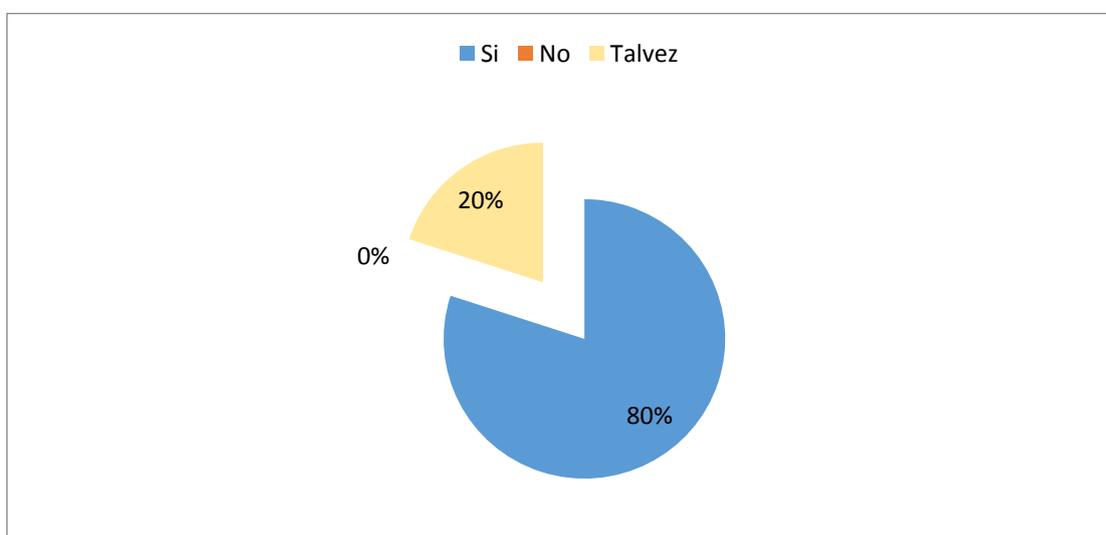
Tabla 11.- Entrega de productos a domicilio.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80
No	0	0
Tal vez	2	20
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

FUENTE: ENCUESTA

ELABORADO: AUTORA

Figura 6.- Entrega de productos a domicilio.



FUENTE: ENCUESTA

ELABORADO: AUTORA

### Análisis

De acuerdo a la siguiente figura circular se determina lo siguiente; el 80% considera que si les gustaría que la empresa entregue a domicilio sus productos ya que abarcaría más clientes, mientras que el 20% considera que no porque eso generaría mucho gasto para el almacén.

- En las encuestas realizadas al almacén AGRIFUENTES se identifica que las estrategias de crecimiento utilizadas para el desarrollo empresarial son las siguientes:

**1. Penetración de mercados:** La misma que permite al almacén AGRIFUENTES crecer en el mismo mercado con los mismos productos, es decir, en esta estrategia se puede ofrecer otros productos que los clientes aún no han utilizado.

**2. Desarrollo de mercados.-** Esta estrategia al almacén AGRIFUENTES le permite vender en nuevos mercados los productos que actualmente se tiene. La ventaja de esta estrategia es que se conozca las bondades que tiene el producto y para eso se cuenta con una base de clientes que lo recomiendan.

#### 4.1.3. Cumplimiento del Objetivo 3

- Evaluar el apalancamiento financiero del almacén “AGRIFUENTES” del Cantón “El Empalme”, Año 2014.

**Tabla 11. Balance General**

<b>BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA AGRIFUENTES ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL AÑO 2014</b>		
<b>DETALLES DE CUENTAS</b>		
<b>ACTIVOS</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>253.163,74</b>	83,27%
<b>EFFECTIVO</b>	<b>51.437,85</b>	16,92%
Caja-Banco	51.437,85	16,92%
<b>REALIZABLE</b>	<b>174.010,58</b>	57,23%
Inventario	174.010,58	57,23%
<b>EXIGIBLE</b>	<b>27.715,31</b>	9,12%
Ctas por cobrar	21.453,30	7,06%
(-) Provision ctas incobl.	1.072,66	0,35%
RFIR anticip.	5.189,35	1,7%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>50.881,85</b>	16,73%
<b>DEPRECIABLES</b>	<b>18.281,85</b>	6,01%
Vehículo	21.421,43	7,05%
(-) Dep. acum. Vehiculo	(4.284,28)	1,41%
Equip. De comp.	1.708,50	0,56%
(-) Dep. Acum. Equip. Comp.	(563,80)	0,19%
<b>NO DEPRECIABLES</b>	<b>32.600,00</b>	10,72%
Terrenos	32.600,00	10,72%
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b><u>304.045,59</u></b>	100%
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	205.159,48	8,27%
Dctos por pagar	22.680,00	7,46%
Oblig. 15% particip. Trabajadores	(2.022,22)	0,67%
RFIR por pagar sri	4.501,70	1,48%
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>205.159,48</b>	<b>67,48%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>278.886,11</b>	<b>91,73%</b>
Capital de trabajo	267.479,30	<b>87,97%</b>
Utilidad del ejercicio	5.171,14	<b>1,70%</b>
<b>TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b><u>304.045,59</u></b>	<b>100%</b>

**Tabla 13. Estado de Resultado**

<b>ESTADO DE RESULTADO DE LA EMPRESA AGRIFUENTES ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL AÑO 2014</b>		
<b>DETALLES DE LAS CUENTAS</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>%</b>
<b>VENTAS BRUTAS</b>	940.562,50	100%
(-) Devolución en ventas	-	0
<b>(=) VENTAS NETAS</b>	940.562,50	100%
(+) Inventario Inicial	195.456,30	20,78%
(+) Compras Brutas	647.805,60	68,87%
(-) Devolución en Compras	-	0
(-) Inventario Final	174.010,58	18,50%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>669.251,32</b>	<b>71,15%</b>
<b>UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVO</b>		
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTA</b>	82137,97	8,73%
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>	61.936,63	6,59%
Sueldos y Salarios	46.200,00	4,91%
Imptos. Y Contribuciones	1.534,55	0,16%
Mantenimiento y Reparaciones	885,80	0,09%
Combustibles y Lubricantes	4.127,40	0,44%
Publicidad	295,00	0,03%
Suministros, Materiales y Repuestos	2.120,60	0,23%
Transporte	244,00	0,03%
Servicios Públicos	1.631,20	0,17%
Dep. Vehículo	4.284,28	0,46%
Dep. Equipo de Computo	563,80	0,06%
<b>(=) UTILIDAD NETA ANTES DE PART. A EMPL. E IMPUESTO</b>	<b>20.201,34</b>	<b>2,15%</b>
<b>PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>(3.030,20)</b>	<b>0,32%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>11.171,14</b>	<b>1,19%</b>
<b>RETENCIONES RECIBIDAS</b>	<b>(358,55)</b>	<b>0,04%</b>
<b>ANTICIPO A LA RENTA</b>	<b>(5.189,35)</b>	<b>0,55%</b>
<b>SALDO A FAVOR</b>	<b>(6.399,37)</b>	<b>0,68%</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b><u>51.171,14</u></b>	<b>0,55%</b>

➤ **Razones de apalancamiento financiero**

**1. Razón de endeudamiento**

Mide las proporciones de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{205.159,48}{304.045,59} = 20,48$$

Esta razón demuestra la inversión total en activos que ha sido financiada por los acreedores, en términos generales, los resultados obtenidos determinan que el almacén “AGRIFUENTES” tiene un endeudamiento que representa el 20,48.

## 2. Razón de autonomía

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con dinero de los propietarios.

$$\text{Autonomía} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Activo}} =$$

$$\text{Autonomía} = \frac{278.886,11}{304.045,59} = 91,73\%$$

Esta razón demuestra que la inversión financiada con dinero del dueño del almacén es de 91,73%

## 3. Razón de apalancamiento externo

Indica cuantas unidades se han venido fuera del negocio, por los propietarios.

$$\text{Razon de apalancamiento externo} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}} =$$

$$\text{Razon de apalancamiento externo} = \frac{205.159,48}{278.886,11} = 74\%$$

La relación entre la utilización del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de los fondos por el propietario es del 74%.

#### **4. Razón de apalancamiento interno´**

Representa lo opuesto a lo anterior, es decir, cuántas unidades monetarias han sido aportadas al financiamiento de la inversión de los accionistas.

$$\text{Razon de apalancamiento interno} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Pasivo}} =$$
$$\text{Razon de apalancamiento interno} = \frac{278.886,11}{205.159,48} = 1,36 \text{ veces}$$

Esta razón demuestra que por cada unidad monetaria se obtiene que el 1,36 veces haya sido aportada al financiamiento de la inversión de los accionistas.

#### **5. Razón de capitalización externa**

Se define la capitalización como la sumatoria del patrimonio de la empresa y los recursos contratados a largo plazo

$$\text{Razon de capitalización externo} = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Patrimonio} + \text{Deuda a L/P}} =$$
$$\text{Razon de capitalización externa} = \frac{205.159,48}{278.886,11 + 205.159,48} = 42,38\%$$

El endeudamiento del largo plazo asciende en un 42,38% del total de patrimonio, el cual si es un porcentaje aceptable pudiendo incrementarse trasladando la deuda de corto plazo a mediano plazo y así incrementar el capital de trabajo del almacén.

#### **6. Razón de capitalización interna**

Este ratio indica la proporción que el patrimonio de los accionistas participa en la capitalización de la empresa.

$$\text{Razon de capitalización interna} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Patrimonio} + \text{Deuda a L/P}} =$$

$$\text{Razon de capitalización interna} = \frac{278.886,11}{278.886,11 + 205.159,48} = 57,62\%$$

Este porcentaje indica que el patrimonio del propietario tiene una capitalización del 57,62%

#### **4.1.4. Discusión.**

Las falencias que se observó al aplicar las razones financieras mediante la fórmula plazo promedio de inventario se obtiene que el almacén AGRIFUENTES mantiene una rotación de inventario entre ventas y adquisiciones del mismo en un periodo de 94 días en salir el producto del almacén esto se debe a que existe mucha mercadería en stock. Encontrándose una diferencia con Lefcivich (2011) en la elaboración de su tema “Aplicación de los indicadores financieros para la evaluación de la situación financiera de la empresa agrícola el “EL BUEN AGRICULTOR” quien indica que al momento de aplicar la fórmula antes mencionada en su proyecto se obtiene el 32 días, ellos tienen menos días debido a que realizan inventario cada vez que se requiere para no tener demasiada mercadería en bodega y realizar compras cuando sea necesario.

En la identificación de las estrategias de crecimiento mediante la encuesta aplicada al personal que labora en el almacén AGRIFUENTES permitieron saber la perspectiva con la que los empleados observan el almacén, los mismos que opinan en un 80% les gustaría se entregue a domicilio sus productos ya que de esta manera abarcarían más clientes, mientras que el 20% considera que no porque eso generaría mucho gasto para el almacén. Coincidiendo de esta manera con lo que indica Claudia García (2013) en la elaboración de su proyecto cuyo tema es: “Estrategias de crecimiento para las microempresas distribuidoras de insumos agrícolas” donde expresa que el 80% de los microempresarios consideran que si les gustaría se entregue los productos a domicilio, mientras que el 20% restante adopta una

postura indiferente debido a que la microempresa se ha mantenido en ese nivel durante años por lo tanto no consideran necesaria la necesidad de entregar los productos a domicilio por temor a perder más de lo que se gana.

La evaluación del apalancamiento financiero es importante para el almacén, ya que mediante la aplicación de una de su fórmula denominada el endeudamiento del largo plazo asciende en un 42,38% del total de patrimonio, el cual si es un porcentaje aceptable pudiendo incrementarse trasladando la deuda de corto plazo a mediano plazo y así incrementar el capital de trabajo el cual representa la capacidad que se tiene para llevar a cabo sus actividades en el corto plazo. Lo cual está en desacuerdo con Rubio Cristina (2011) en la elaboración de su tema: “Rendimiento económico financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento de la empresa agrícola AGRITRUJILLO 2011-2012 quien indica que en ese año su porcentaje fue malo ya que supero el 79% de endeudamiento en el largo plazo.

**CAPITULO V**  
**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## 5.1. Conclusiones.

- Luego de realizar la investigación correspondiente al presente proyecto, se concluye que el almacén AGRIFUENTES, cuenta con una disponibilidad del 10 de capacidad para pagar sus deudas a corto plazo, no aplica correctamente una de las razones financieras como el plazo promedio de inventario ya que tiene una rotación de inventario entre ventas y adquisiciones del mismo en un periodo de 94 días en salir el producto de la bodega debido a que existe mucha mercadería almacenada en la misma.
- Al realizar la correspondiente encuesta se pudo determinar que en la empresa AGRIFUENTES el 80% de los empleados les gustaría que se entregue a domicilio sus productos ya que de esta manera abarcaría más clientes poniendo en práctica unas de las estrategias de crecimiento como lo es la penetración de mercados, mientras que el 20% considera que no es necesario debido a que esto generaría un gasto para el almacén.
- Se realizó la evaluación del apalancamiento financiero el cual permite conocer que el almacén AGRIFUENTES asciende en un 42,38% el mismo que es un porcentaje favorable para las inversiones que se hagan en el almacén.

## **5.2. Recomendaciones.**

- Se recomienda al almacén AGRIFUENTES aplicar las razones financieras para identificar las falencias que se encuentran dentro de la misma y para que el dueño del almacén tome decisiones acertadas en cuanto a la inversión se refiere.
- Fortalecer las estrategias de crecimiento identificadas la cual permite la posibilidad de crecer e incrementar sus ventas con los productos que actualmente se están trabajando.
- Se recomienda al almacén AGRIFUENTES evaluar el apalancamiento financiero ya que el dueño del almacén lo considera como una herramienta técnica que se utiliza para modificar el capital del almacén.

## Bibliografía

- García, M., Navarro M. (2012). *Fundamentos empresariales*. ESIC EDITORIAL.
- Arana, C. (2014). *Gestión Administrativa y Financiera y su Relación con el Incremento de la Rentabilidad en la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao*. Tesis. Quevedo, Ecuador: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Baena, D. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá: EcoEdiciones.
- Chaquilla, S. (2013). *Plan de negocios Manual*. Salamanca: Rio.
- Cruz, M. (2011). *Apalancamiento Financiero*. Santiago.
- Dess G., Lumpkin T., Slam E. (2011). *Administración estratégica*. McGraw-Hill.
- Dessler, G., Varela, R. (2011). *Administración de Recursos Humanos Enfoque Latinoamericano*. México: Pearson.
- Echeverría, M. C. (2014). *Control de gestión y control interno*. .
- Economipedia. (2012). *Apalancamiento financiero*.
- Escobar, M. (22 de Agosto de 2013). *Administración financiera y análisis financiero para la toma de decisiones*. Obtenido de [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com): <http://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/>
- Espinoza, R. (6 de Mayo de 2014). *marketing mix*. Obtenido de marketing mix: <http://robertoespinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>
- Fisher, Laura . (2012). *Mercadotecnia*. Barcelona: Segunda Edición Profit.
- Franklin, E., Krieger, M. (2011). *Comportamiento Organizacional Enfoque para América Latina*. México: Pearson.
- García, E., & Valencia, M. (2012). *Planeación Estratégica*. México DF: Trillas.
- Gómez, G. (11 de Octubre de 2010). *gestiopolis.com/razones-financieras-analisis-financiero*. Obtenido de razones-financieras-analisis-financiero: <http://www.gestiopolis.com/razones-financieras-analisis-financiero/>
- Maldonado, J. (1 de Agosto de 2014). *Estrategia empresarial. Formulación, planeación e implantación*. Obtenido de [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com): <http://www.gestiopolis.com/estrategia-empresarial-formulacion-planeacion-e-implantacion/>
- Maliza, N. (2012). *Implementación De Estrategias BTL En La Distribuidora De Electrodomésticos La Ganga Sucursal Ambato*. Ambato.
- Méndez, M. (2014). *La gestión financiera en las pymes*.
- Münch, L. (2010). *Administración y Gestión Organizacional enfoque y Procesos Administrativos*. México: Pearson Educación.

Navas, M. (2011). *Análisis Contable* . España : Vertice.

Perez, J., Veiga, C. (2013). *Control de Gestión Empresarial Textos y Casos*. Madrid: ESIC.

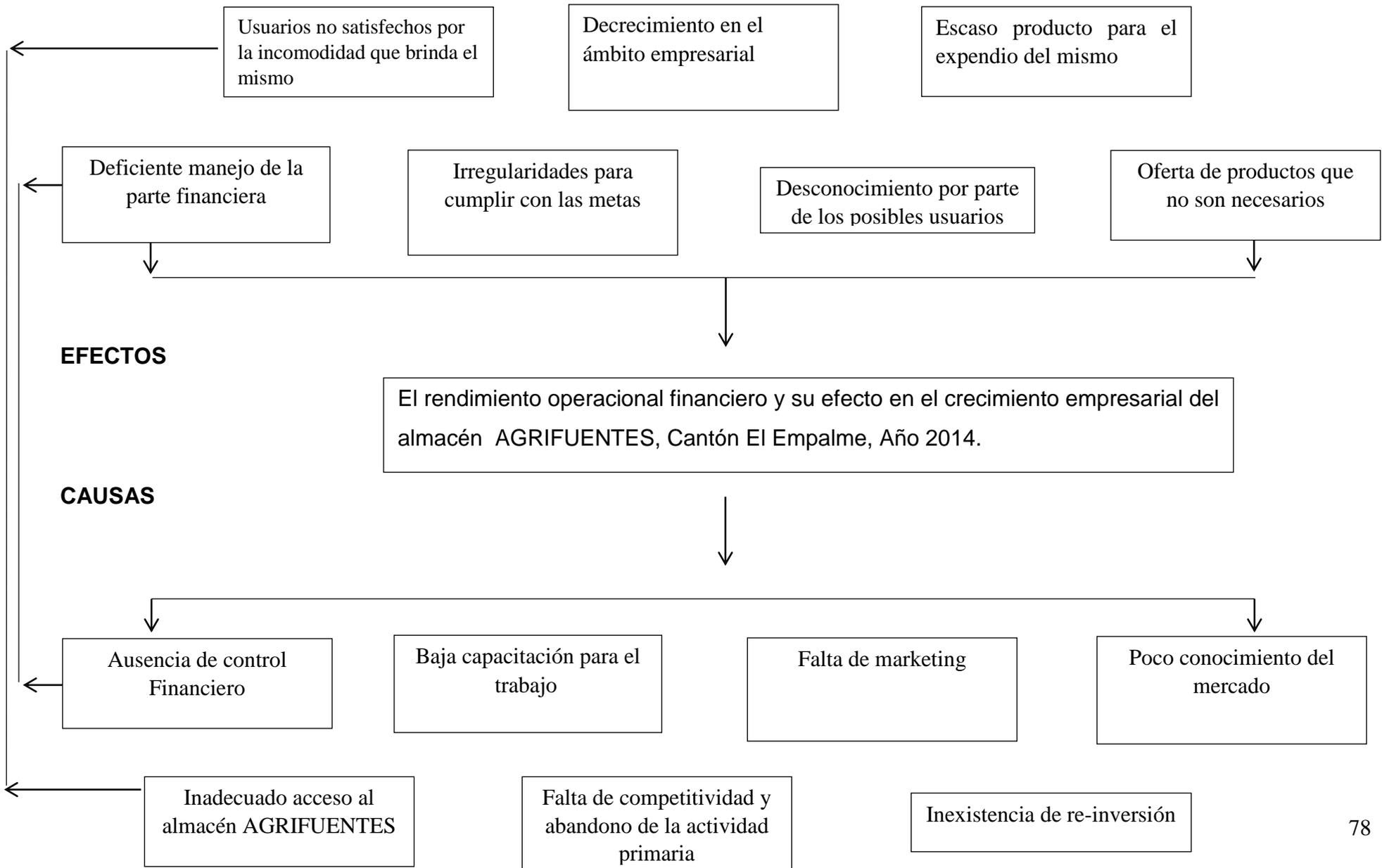
TRIPOD. (2013). *las estrategias competitivas genericas de Porter*.

Trujillo Rodriguez, C. M. (18 de Julio de 2011). *gestiopolis.com*. Obtenido de Razones financieras en el análisis y la administración financiera:  
<http://www.gestiopolis.com/razones-financieras-en-el-analisis-y-la-administracion-financiera/>

Weinberger, K. (2010). *Estrategia para lograr y antener la competitividad de la empresa*. Lima, Peru: Printed Peru.

# ANEXOS

# ARBOL DE PROBLEMAS



PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	SUBPROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES
¿De qué manera el rendimiento operacional financiero influye en el crecimiento empresarial del almacén "AGRIFUENTES" en el Año 2014?	¿Cómo las razones financieras contribuyen en la situación económica del almacén AGRIFUENTES, año 2014?	<b>Analizar el rendimiento operacional financiero y su efecto en el crecimiento empresarial del almacén "AGRIFUENTES" del Cantón "El Empalme", Año 2014.</b>	Aplicar las razones financieras para conocer la situación económica del almacén AGRIFUENTES, año 2014.	Aplicación de las razones financieras.	Conocer situación económica
	¿De qué manera las estrategias de crecimiento han contribuido en el desarrollo empresarial del almacén "AGRIFUENTES" del Cantón El Empalme, Año 2014?		Aplicar las estrategias de crecimiento para el desarrollo empresarial del almacén "AGRIFUENTES" del Cantón El Empalme, Año 2014.	Estrategias de crecimiento	Desarrollo empresarial
	¿De qué forma el apalancamiento financiero ha influido en el almacén "AGRIFUENTES" del Cantón El Empalme año 2014?		Evaluar el apalancamiento financiero del almacén "AGRIFUENTES" del Canton El Empalme, Año 2014	Evaluar el apalancamiento financiero	Almacén "AGRIFUENTES"



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Cumplimiento del objetivo 2.- Identificar las estrategias de crecimiento para el desarrollo del almacén AGRIFUENTES, AÓ 2014**

**1) ¿Cuál es el precio de sus productos para ingresar al mercado?**

Competitivos \_\_\_\_ altos \_\_\_\_ normales \_\_\_\_ bajos \_\_\_\_

**2) ¿Hay posibilidades de potenciar de alguna manera el negocio en cuanto a la competencia?**

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

**3) ¿Cómo considera usted la infraestructura para el desarrollo del almacén?**

Cómodo \_\_\_\_ Espacioso \_\_\_\_ Incómodo \_\_\_\_ Inapropiado \_\_\_\_

**4) ¿Cuáles son las principales tendencias consumistas del mercado local?**

Agrícolas \_\_\_\_ Ganaderas \_\_\_\_ Comerciarles \_\_\_\_ Servicio \_\_\_\_ Otras \_\_\_\_

**5) ¿Qué aspectos debería mejorar el almacén para su crecimiento empresarial?**

Mejorar la atención \_\_\_\_

Mejorar el servicio \_\_\_\_

Brindar asesoramiento \_\_\_\_

**6) ¿Le gustaría que el almacén entregue los productos a domicilio?**

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_ Tal vez \_\_\_\_