



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS

Trabajo de fin de carrera titulado:

Estudio de las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. en el Valle de los Chillos año 2015.

Realizado por:

Byron Mauricio Dueñas Taco

Director de proyecto:

Mgs. Fabián Tapia

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO EN FINANZAS

Quito, Junio del 2015

DECLARACION JURAMENTADA

Yo, BYRON MAURICIO DUEÑAS TACO, con cédula de identidad N. 172033671-6, declaro bajo juramento que el trabajo de investigación aquí realizado es de mi autoría, no ha sido previamente presentado a ningún grado de calificación profesional; y, que se han consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional presente.

BYRON MAURICIO DUEÑAS TACO

C.C.: 1722100276

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

**“Estudio de las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa
Comelysa S.A. en el Valle de los Chillos año 2015”**

Realizado por:

BYRON MAURICIO DUEÑAS TACO

Como Requisito para la obtención del título de:

INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN FINANZAS

Ha sido dirigido por el profesor

MGS. FABIÁN TAPIA

DIRECTOR

DEDICATORIA

Dedico el presente estudio que ha sido determinante en mi vida estudiantil a mi padre Byron, el mayor ejemplo que la vida me ha dado, gracias a su ayuda, inteligencia y constancia estoy culminado mi meta. A mi madre Anita, la personificación de la bondad y el amor, por su entrega total a sus hijos y su constante fomento de valores es posible este logro. A mi hijo Felipe, que es el mayor regalo que Dios me pudo dar, con su inocencia y ternura ha sido mi inspiración. A ti Felipe Santiago Dueñas Sarmiento, te lo dedico para que llegado el momento sepas que la perseverancia y determinación dan sus frutos. A Erica, mi compañera de la vida, ha sido mi apoyo en este proceso, juntos mis objetivos siempre se cumplirán. A Luisa, mi hermana, que siempre ha estado a mi lado y se ha convertido en mi amiga incondicional.

AGRADECIMIENTO

Quiero comenzar agradeciendo a Dios, “El Gran Arquitecto del Universo”, con su infinita bondad y amor, ha permitido que culmine esta etapa de mi vida. A mis padres que con su incansable apoyo estuvieron siempre a mi lado para darme aliento y guiarme en este camino. A mi director Mgs. Fabián Tapia, con su ayuda, experiencia y conocimientos ha sido fundamental en el presente trabajo. A mis profesores de mi carrera, Ing. Alexis Lascano, Ing. Alexandra Fernández, Eco. Rodrigo Saenz, Eco. José Flores, Ing Patricio Villavicencio entre otros, que tuvieron un rol muy importante en mi vida estudiantil. A la Universidad Internacional SEK, que durante estos años de estudio se ha convertido en mi segundo hogar, dándome muchas anécdotas y experiencias que las tendré guardadas en mi corazón. A la oficina contable Salazar & Muñoz por su ayuda y comprensión durante mi vida estudiantil.

ÍNDICE

Contenido

DECLARACION JURAMENTADA	1
DECLARATORIA.....	2
DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTO.....	4
ÍNDICE	5
ÍNDICE DE TABLAS	8
RESUMEN EJECUTIVO	11
SUMMARY	12
Fase 1 El problema de investigación.....	13
1. Planteamiento del problema	13
1.1 Formulación del problema	16
1.2 Sistematización del problema	16
1.3 Objetivo general.....	17
1.4 Objetivos específicos	17
1.5 Justificación	17
1.6 Identificación y caracterización de las variables.	18
1.7 Novedad y/o innovación	19

2. El Método	19
2.1 Nivel de estudio	19
2.2 Modalidad de estudio	20
2.3 Método	21
2.4 Población y Muestra	21
2.5 Operacionalización de las Variables	22
2.6 Selección de instrumentos de investigación	22
2.7 Validez y confiabilidad de los instrumentos	23
3. Aspectos administrativos	23
3.1 Recursos humanos	23
3.2 Recursos Técnicos y Materiales.....	24
3.3 Recursos financieros	24
3.4 Cronograma de trabajo.....	25
Fase 2 Fundamentación teórica y diagnóstico.....	28
1. Fundamentación teórica.....	28
1.1 Marco conceptual.....	28
1.2 Marco teórico	32
1.3 Marco referencial	47
1.4 Marco legal	51

2. Diagnóstico	65
2.1 Ambiente externo	66
2.2 Ambiente interno	81
3. Investigación de campo	96
3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación	96
3.2 Recolección de datos.....	100
3.3 Procesamiento, análisis e interpretación	102
Fase 3. Validación del proyecto de investigación y desarrollo	127
1. Resumen de observación	127
2. Inducción	131
3. Hipótesis	131
4. Probar la hipótesis por experimentación	131
5. Demostración o Refutación	151
6. Conclusiones y Recomendaciones.....	155
6.1Conclusiones	155
6.2 Recomendaciones	156
7. Bibliografía.....	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de Variables	22
Tabla 2: Recursos Financieros	25
Tabla 3: Cronograma de Trabajo	26
Tabla 4: Representación Financiera de la Empresa	33
Tabla 5: Riesgo País	72
Tabla 6: Riesgo País Latinoamérica.....	73
Tabla 7: Cronograma de Actividades.....	133
Tabla 8: Capital Social	136
Tabla 9: Tabla de Amortización CFN.....	137
Tabla 10: Tabla de Amortización Banco Pichincha C.A.	138
Tabla 12: Rol de Provisiones	148
Tabla 13: Costos Operativos	148
Tabla 14: Costos de Mantenimiento de Vehículos.....	149
Tabla 15: Datos del Proyecto	151
Tabla 16: Estado de Resultados	152
Tabla 17: Punto de Vista Global	152
Tabla 18: Punto de Vista del Accionista	153
Tabla 19: Costo Promedio Ponderado.....	153
Tabla 20: Flujo de Caja Accionista	154
Tabla 21: Resultado de la Inversión	154

ÍNDICES DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Etapas del ciclo de vida.....	30
Gráfico 2: Proceso Para Toma de Decisiones	36
Gráfico 3: Decisión Financiera	37
Gráfico 4: Relación entre la cantidad de pérdidas por cuentas incobrables y los gastos de cobranza	43
Gráfico 5: Los cinco factores de la competencia que determinan la rentabilidad de una industria	44
Gráfico 6: Elementos de la estructura de la industria.....	46
Gráfico 7: Informe Contribuyente.....	65
Gráfico 8: Socios o Accionista de Compañías	66
Gráfico 9: Producto Interno Bruto PIB (Trimestral).....	68
Gráfico 10: Inflación anual 2014	69
Gráfico 11: Inflación Internacional (mayo 2015)	70
Gráfico 12: Inflación anual del IPC y por divisiones de consumo.....	70
Gráfico 13: Riesgo País.....	72
Gráfico 14: Importaciones 2013-2014	74
Gráfico 15: Contribuciones al crecimiento	75
Gráfico 16: Aumento de aranceles en materiales de construcción.....	76
Gráfico 17: Clasificación de la Población.....	78
Gráfico 18: Composición de la población.....	79
Gráfico 19: Las 4 P.....	84

Gráfico 20: FODA.....	86
Gráfico 21: Organigrama	88
Gráfico 22: Diagrama de Flujo.....	91
Gráfico 23: LayOut Comelyfsa S.A.....	92
Gráfico 24: Cadena de Valor.....	95
Gráfico 25: Principales Hallazgos Foda.....	130
Gráfico 26: Detalles técnicos del vehículo.....	134

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. nace de la necesidad de mejorar sus finanzas. Durante los dos últimos años la empresa en estudio, con la actividad económica de venta al por mayor de material ferretero, localizada en la ciudad de Sangolquí y constituida en el año de 1999, no ha podido visualizar una rentabilidad en sus estados financieros. Varios son los factores que contribuyeron a la crisis actual, como la falta de implementación de un buen esquema financiero, con políticas claras y fáciles de incorporar, deficientes administradores con falta de conocimiento y preparación en el campo de las finanzas, tributación, contabilidad y economía, que no pudieron divisar los problemas en los que se encontraba la empresa. También fueron causantes del estancamiento de la empresa la falta de control gerencial por parte de los administradores. En conjunto estas variables fueron contundentes al momento de apreciar los índices financieros. El presente estudio tiene como objeto analizar las variables que afectaron el buen desempeño de la empresa Comelyfsa S.A. en su actividad económica y proponer una solución clara y viable para los administradores.

SUMMARY

The study of financial policies and their impact on the profitability Comelyfsa SA born of the need to improve its finances. Over the past two years the company under study, with economic activity in wholesale of ironmonger material located in the city of Sangolquí and founded in 1999, has not been able to visualize a return on its financial statements. Several factors contributed to the current crisis, as the lack of implementation of a good financial plan, with clear and easy to incorporate policies, poor management with lack of knowledge and training in the field of finance, taxation, accounting and economics who could not make out the problems that the company was. They were also causing stagnation of the company's lack of management control by managers. Together these variables were blunt when assessing the financial indicies. The present study aims to analyze the variables that affected the good performance of the company Comelyfsa SA in economic activity and propose a clear and viable solution for administrators.

Fase 1 El problema de investigación

1. Planteamiento del problema

La óptima administración financiera en una empresa, determina las oportunidades de alcanzar rentabilidad y la opción de recapitalizar las utilidades con el fin de incrementar su renta, para inyectar nueva maquinaria, nuevos insumos etc. El inconveniente es que en muchos casos por problemas externos o internos esa rentabilidad no se ve reflejada.

La falta de innovación de las políticas financieras es un problema muy usual en las empresas actualmente, debido a que las gerencias no prestan la importancia necesaria al tipo de financiamiento y en qué se debe invertir. Como consecuencia de esto las empresas no son rentables y limitan su acción en el mercado.

La empresa Comelyfsa S.A. no ha podido definir de una manera óptima sus horizontes por los motivos anteriormente expuestos.

Comelyfsa S.A. al ser una empresa PYMES de venta al por mayor de artículos de ferretería y material eléctrico, tiene problemas de baja rentabilidad por el mal manejo financiero, siendo esta la causa principal de sus problemas actuales.

Los individuos cuyo único contacto con el banco es a través del servicio de cheques, generalmente lo eligen por la conveniencia de ubicación y por el costo competitivo de sus servicios, sin embargo, un negocio que solicite fondos en calidad de préstamo a los bancos debe contemplar otros criterios, porque un prestatario potencial que busca relaciones bancarias debe saber que existen importantes diferencias entre ellos, como por ejemplo la disponibilidad y las diferentes

políticas básicas hacia el riesgo que los bancos contemplan el momento de otorgar créditos.
(Besley, 2000)

Comelyfsa S.A. es una empresa que no ha generado una rentabilidad durante los últimos dos años, debido a las malas administraciones y a desacertadas proyecciones financieras que le han llevado a un punto crítico en su realidad financiera. El manejo de la utilidad generada en los últimos tiempos no ha sido idóneo y no ha podido optimizar sus recursos, como consecuencia de no tener una política de inversión y no analizar correctamente el uso de las utilidades, razón por la cual generaban pagos innecesarios en sus procesos de comercialización que terminaban creando pérdidas.

Comelyfsa S.A. desde sus inicios ha incrementado sus ventas anualmente y ha generado rentabilidad para sus accionistas, gracias al plan de mercado que actualmente maneja la empresa como producto de una apropiada inversión de sus recursos.

Tomando las acertadas palabras del PHD Charles W. Lamb Jr.:

“Si las empresas realmente aceptan el concepto de mercadotecnia de que deben satisfacerse las necesidades y deseos del consumidor, tendrán que investigar cuando menos para saber cuáles son esas necesidades y deseos. Debido a la complejidad creciente del mercado, se requiere una investigación correcta para asegurar que el plan de promoción resulte efectivo.” (Lamb, 1998)

Existe una imposición innecesaria de cargos en el proceso de comercialización que se deben analizar para no generar pagos inútiles. El gerente general no tomó las herramientas necesarias para analizar los puestos de trabajo precisos para la empresa y su buen funcionamiento, por lo que se puede evidenciar que existen empleados con poca importancia estratégica que sólo alargan

procesos dentro de la empresa. La falta de una especificación técnica de puestos ha originado pérdidas en sueldos sin un respaldo de necesidades específicas. (Bohlander, 2008)

La política de crédito que la empresa maneja con los clientes es de 20 días plazo con un anticipo del 50% del total de la factura, menos la respectiva retención, excepto los clientes denominados Plus que por su nivel y volumen de compras tienen otro tipo de crédito, para ellos no es necesario un anticipo de factura del 50% al inicio de la transacción sino que se le concede el 100% del crédito a 30 días. Estas facilidades no permiten que la empresa genere la liquidez necesaria para afrontar los costos y gastos que diariamente tiene con su actividad económica. La administración financiera no ha llegado a divisar el punto de equilibrio que debe tener la empresa con respecto a sus políticas de crédito. Se debe buscar estrategias para que los pagos sean al contado en su gran mayoría, porque el nivel de convertibilidad del efectivo es del 100% y de esta manera permita a la empresa dinamizar sus actividades, pagar a proveedores, incrementar la productividad y reducir la necesidad de créditos innecesarios con distribuidores para de esta manera evitar las moras por valores impagos.

Comelyfsa S.A. no ha manejado un valor real con respecto a las cuentas incobrables, el porcentaje actual es del 1%, esto ha llevado a que en varias instancias del año 2014 la se refleje iliquidez. Como consecuencia de este mal manejo se perdió un importante proveedor que brindaba plazos viables para la adquisición de carretillas.

Comelyfsa S.A. no ha realizado el análisis necesario a los clientes al momento de generar los créditos, esto le ha llevado a tener problemas con los pagos, incluso a tener pérdidas por cuentas incobrables. Los clientes que solicitan el 50% del crédito en muchas ocasiones no tienen un record

de ventas con la empresa, esto quiere decir que son clientes nuevos u ocasionales a los que se les otorga beneficios de crédito no justificado.

En la actualidad la ayuda de la tecnología acorta las distancias y reduce los tiempos de llegada de información, sin embargo las políticas de cobranza no han sido estructuradas de una manera óptima, por lo que se comprueba que el 40% de los clientes no constan con una ficha actualizada de datos y no tienen correo electrónico, lo que no permite un buen seguimiento de los pagos en mora. Resultado de esto con frecuencia se tiene cuentas que han sido pagadas en su totalidad hasta 120 días después de generada la factura y aún más, son mayores los clientes que por la facilidad de crédito que presta la empresa optan por los productos de Comelyfsa S.A. y que se han convertido en cuentas incobrables por su falta de pago.

1.1 Formulación del problema

¿La reestructuración de las políticas financieras de la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. puede ayudar a reflejar rentabilidad en sus estados financieros?

Se han considerado los estados financieros de la empresa durante los tres últimos ejercicios fiscales para la formulación del problema y de esta manera podemos establecer una visión general de los factores que le han afectado.

1.2 Sistematización del problema

- ¿Qué políticas financieras que se deben utilizar en la empresa Comelyfsa S.A. para poder maximizar la rentabilidad en sus estados financieros?
- ¿Cuáles son las principales razones para que la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. haya presentado pérdida en su estado de resultados?

- ¿Qué sucedería si la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. implementa un nuevo modelo de aplicación de políticas financieras?

1.3 Objetivo general

Estudiar las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. en el Valle de los Chillos durante el año 2015.

1.4 Objetivos específicos

- Analizar las políticas financieras de la empresa Comelyfsa S.A.
- Estudiar la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A.
- Proponer un sistema de evaluación financiera para optimizar los recursos de la empresa Comelyfsa S.A.

1.5 Justificación

La falta de políticas financieras y estrategias de mercadeo de la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. que le generan estados de iliquidez y la implementación de las mismas que van a contribuir puntualmente para la solución del problema financiero en el que se encuentra la empresa actualmente.

Los impactos de la investigación a realizar en la comercializadora Comelyfsa S.A. van a determinar los errores que se han cometido durante un tiempo determinado, dando como resultado soluciones exactas que van a permitir a los accionistas y administradores de la empresa tomar decisiones oportunas frente a la inestabilidad financiera en la cual se encuentra la empresa,

generando valor y rentabilidad. El beneficio se podrá reflejar en los estados financieros futuros de la empresa.

Los resultados que arroje la presente investigación serán útiles no sólo para la empresa comercializadora Comelyfsa S.A., sino para cualquier empresa comercializadora de productos similares que detecte irregularidades en común con este estudio.

La investigación del tema es favorable debido a que existe una gran variedad de bibliografía en el campo financiero, contable y administrativo, por parte de expertos MBA, PHD, administradores, contadores, etc., nacionales e internacionales que le proporcionan a la investigación el sustento fidedigno que necesitan los administradores o accionistas para tomar decisiones.

Sin duda la investigación a realizar va a fomentar el comercio de productos ferreteros en el Valle de los Chillos, dándole el dinamismo necesario para que nuevas empresas entren al mercado y puedan generar una competencia limpia y justa.

1.6 Identificación y caracterización de las variables.

- Variable Independiente

Estudio de las políticas financieras.

- Variable dependiente

La rentabilidad de la empresa comercializadora Comelyfsa S.A.

La variable dependiente se enfoca en la rentabilidad que se obtendría si se establecen cambios en las políticas financieras de la empresa. Es dependiente porque la moldea la aplicación o no de

estas nuevas estrategias. Si se implementan las medidas necesarias la rentabilidad sería visible en los próximos estados financieros. Esta variable nos va a brindar el resultado al final del estudio.

La variable independiente, las políticas financieras, es la que vamos a manipular porque son las que utilizaremos para alcanzar la rentabilidad de la empresa.

1.7 Novedad y/o innovación

En el campo financiero existen varios estudios sobre políticas financieras, dentro de los cuales se destacan conocidos autores que han propuesto novedosas e ingeniosas ideas, sin embargo, análisis financieros a PYMES ferreteras en el sector del Valle de los Chillos son muy pocos los estudios y autores, por este motivo la presente investigación tiene un objeto innovador en el mercado ferretero del Valle de los Chillos.

2. El Método

2.1 Nivel de estudio

Exploratorio

Se buscará resolver el problema por el cual la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. no ha podido reflejar rentabilidad en sus estados financieros. La ausencia de información no ha permitido que la empresa alcance sus objetivos básicos y al contrario le ha generado muchas pérdidas.

Adoptando el estudio exploratorio en la investigación, se podrá indagar en sus estados financieros para estudiar y resolver mediante un concreto plan de acción la baja rentabilidad y la iliquidez en la que se encuentra la empresa.

El presente estudio se dará por medio de revisiones bibliográficas de expertos en el tema financiero, además se apoyará en material de internet serio y sustentable.

2.2 Modalidad de estudio

Investigación de campo

Para la ejecución del estudio será necesario recopilar la información directamente de la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. Los datos proporcionados por la empresa, (Estados financieros, cartera de clientes, estados de cuenta, misión, visión, nómina de empleados), serán esenciales para poder culminar con la investigación, porque jugarán un papel clave en el análisis y el planteamiento de respuestas, razón por la cual únicamente se los puede obtener directamente en el campo de acción, en la empresa.

Investigación documental

Para la búsqueda y solución de los problemas de la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. va a ser totalmente necesario el apoyo de medios bibliográficos impresos, como libros, enciclopedias y revistas especializadas en el tema, también audiovisuales como entrevistas de expertos en el tema y electrónicos como sitios web que brindarán la información necesaria y pertinente para la ejecución de la presente investigación.

2.3 Método

- **Inductivo - Deductivo**

El método seleccionado es el inductivo - deductivo, por este motivo la investigación tendrá que someterse a un proceso de deducción lógica.

- **Hipotético – Deductivo**

El estudio es hipotético – deductivo porque se parte de una deducción lógica que posteriormente se ha convertido en una hipótesis. La hipótesis fue redactada así: “El establecimiento y ejecución de una política clara con respecto a las alternativas financieras disponibles en el sistema, logrará que la rentabilidad sobre la inversión financiera sea favorable para la empresa comercializadora Comelyfsa S.A en el Valle de los Chillos año 2015”, de esta manera se podrá saber si la hipótesis se cumple o no.

2.4 Población y Muestra

Para la población hemos tomado el total de personas que son parte del área financiera de la empresa Comelyfsa S.A. que se detalla de la siguiente manera:

- Gerente Financiero
- Contador CPA
- Axiliar Contable

Para la óptima recolección de información es pertinente entrevistar al Gerente General

- Gerente General

Y por último es necesaria la opinión de un experto en el tema.

- Experto en el campo financiero

Un total de 5 personas es la población determinada para la entrevista y debido a que el tamaño de la población es pequeña no se aplicará la técnica de muestreo.

2.5 Operacionalización de las Variables

Tabla 1: Operacionalización de Variables

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES					
Variable		Definición Conceptual	Definición Operacional	Nivel de Medición	Indicadores
Dependiente	Rentabilidad	Resultado en un período determinado de la relación entre los recursos que se utilizaron en la actividad económica y el beneficio económico para los accionistas y la creación de valor para la empresa.	La rentabilidad que tenga la empresa deberá reflejar un Margen de Utilidad superior al establecido por la industria	Cuantitativo	TIR, VAN, Margen de Utilidad, Relación Beneficio Costo y Período Real de Recuperación
Independiente	Políticas Financieras	Directrices o lineamientos que se utilizarán para el manejo de las finanzas en las empresas.	La utilización de las políticas deberá reflejar una rentabilidad en las proyecciones del año 2015	Cualitativo	Financiamiento, Inversiones, Crédito a clientes

Fuente: Autor

Elaborado por: Autor

2.6 Selección de instrumentos de investigación

- **Entrevista**

En busca de información para la investigación, será necesario utilizar entrevistas con expertos financieros, que brindarán sus experiencias en casos similares, como sus conocimientos adquiridos durante años de estudio. Las entrevistas también estarán dirigidas a los administradores y al área financiera de la empresa a investigar Comelyfsa S.A.

2.7 Validez y confiabilidad de los instrumentos

Previamente a utilizar los instrumentos de investigación, se realizará una prueba piloto para conocer la validez de la información. Apoyándonos en material bibliográfico de expertos estadísticos, se buscará presentar niveles de confianza dentro de los estándares establecidos, para ofrecer una información lo más apegada a la realidad.

La entrevista será previamente analizada y estructurada de una manera en que se pueda absorber la mayor cantidad de información.

3. Aspectos administrativos

3.1 Recursos humanos

El personal necesario para realizar la investigación sobre la rentabilidad de la empresa comercializadora Comelyfsa S.A. será:

- Un investigador Principal, que se encargará de recolectar la información bibliográfica necesaria para refutar o coincidir en temas financieros, presentar los datos históricos de la empresa en estudio, visitar a expertos en el tema, indagar en la información que presentan sitios web sobre la investigación en curso y analizar los datos que arrojan los instrumentos de investigación.
- Un entrevistador, que será la persona encargada del trabajo operativo, dirigirse a los sitios de las entrevistas, formular las preguntas a los miembros de la empresa Comelyfsa S.A. y expertos en el tema. Estará encargada de grabar todo el proceso.

3.2 Recursos Técnicos y Materiales

Los recursos técnicos y materiales que se utilizarán en la investigación serán:

- Software de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint y Publisher)
- Software contable MQR
- Software tributario DIMM
- Computadora portátil
- Impresora
- Paquete de tinta para impresora
- Material para encuestas
- Grabadora digital
- Tablet

3.3 Recursos financieros

Los recursos financieros que se utilizarán durante la investigación son necesarios para realizar el presente estudio.

Se detallan de la siguiente manera:

Tabla 2: Recursos Financieros

RECURSOS FINANCIEROS						
N°	Concepto	Cantidad	Valor 0	Valor con IVA	IVA	Total
1	Microsoft Office Professional 2013	1	US\$ -	US\$ 357.14	US\$ 42.86	US\$ 400.00
2	Software Contable MQR Licencia	1	US\$ -	US\$ 178.57	US\$ 21.43	US\$ 200.00
3	Software Tributario DIMM	1	US\$ -	US\$ -	US\$ -	US\$ -
4	Computadora Portátil	1	US\$ -	US\$ 982.14	US\$ 117.86	US\$1,100.00
5	Impresora	1	US\$ -	US\$ 53.57	US\$ 6.43	US\$ 60.00
6	Paquete de Tinta	1	US\$ -	US\$ 13.39	US\$ 1.61	US\$ 15.00
7	Material Para Encuestas	1	US\$ -	US\$ 26.79	US\$ 3.21	US\$ 30.00
8	Grabadora Digital	1	US\$ -	US\$ 31.25	US\$ 3.75	US\$ 35.00
9	Tablet	1	US\$ -	US\$ 535.71	US\$ 64.29	US\$ 600.00
TOTAL			US\$ -	US\$2,178.56	US\$261.43	US\$2,440.00

Fuente: Autor

Elaborado: Autor

3.4 Cronograma de trabajo

El cronograma de trabajo se presenta semanalmente, mediante un orden de actividades, con su responsable y el lugar del desempeño de la actividad. Se utiliza los colores verde, amarillo y rojo, dependiendo su cercanía a la culminación del proyecto.

Se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 3: Cronograma de Trabajo

CRONOGRAMA DE TRABAJO																										
N°	P r o c e s o	Actividades	Avance %		Duración en Meses y Semanas																Resp onsa ble	Lugar				
			Ind	Acu	Abril				Mayo				Junio				Julio						Agosto			
					1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			1	2	3	4
1	F a s e 1	Formulación del problema	2,70 %	2.70%	■																	Tutor	Univer sidad Sek			
2		Sitematización del problema	2,70 %	5.40%	■																		Tutor	Univer sidad Sek		
3		Objetivo general	2,70 %	8.10%	■																		Tutor	Univer sidad Sek		
4		Objetivos específicos	2,70 %	10.80 %		■																	Tutor	Univer sidad Sek		
5		Justificaciones	2,70 %	13.50 %		■																	Tutor	Univer sidad Sek		
6		Identificación de variables	2,70 %	16.20 %			■																Tutor	Univer sidad Sek		
7		Novedad y/o innovación	2,70 %	18.90 %				■															Tutor	Univer sidad Sek		
8		Nivel de estudio	2,70 %	21.60 %					■														Tutor	Univer sidad Sek		
9		Modalidad de investigación	2,70 %	24.30 %						■													Tutor	Univer sidad Sek		
10		Método	2,70 %	27.00 %							■												Tutor	Univer sidad Sek		
11		Población y muestra	2,70 %	29.70 %								■											Tutor	Univer sidad Sek		
12		Operalización de variables	2,70 %	32.40 %									■										Tutor	Univer sidad Sek		
13		Selección de instrumentos	2,70 %	35.10 %										■									Tutor	Univer sidad Sek		
14		Validez de instrumentos	2,70 %	37.80 %											■								Tutor	Univer sidad Sek		
15		Recursos humanos	2,70 %	40.50 %												■							Tutor	Univer sidad Sek		
16		Recursos técnicos	2,70 %	43.20 %													■						Tutor	Univer sidad Sek		
17		Recursos financieros	2,70 %	45.90 %														■					Tutor	Univer sidad Sek		
18		Cronograma de trabajo	2,70 %	48.60 %															■				Tutor	Univer sidad Sek		

Continuación de la tabla 3

19	Fase 2	Marco conceptual	2,70 %	51.30 %																Tutor	Universidad Sek	
20		Marco teórico	2,70 %	54.00 %																	Tutor	Universidad Sek
21		Marco referencial	2,70 %	56.70 %																	Tutor	Universidad Sek
22		Marco legal	2,70 %	59.40 %																	Tutor	Universidad Sek
23		Ambiente externo	2,70 %	62.10 %																	Tutor	Universidad Sek
24		Macro entorno	2,70 %	64.80 %																	Tutor	Universidad Sek
25		Micro entorno	2,70 %	67.50 %																	Tutor	Universidad Sek
26		Ambiente interno	2,70 %	70.20 %																	Tutor	Universidad Sek
27		Cadena de valor	2,70 %	72.90 %																	Tutor	Universidad Sek
28		Elaboración de Inst de Inv	2,70 %	75.60 %																	Tutor	Universidad Sek
29		Recolección de datos	2,70 %	78.30 %																	Tutor	Universidad Sek
30		Procesamiento de datos	2,70 %	81.00 %																	Tutor	Universidad Sek
31		Fase 3	Resumen de observación	2,70 %	83.70 %																Tutor	Universidad Sek
32	Inducción		2,70 %	86.40 %																Tutor	Universidad Sek	
33	Hipótesis		2,70 %	89.10 %																Tutor	Universidad Sek	
34	Probar la hipótesis		2,70 %	91.80 %																Tutor	Universidad Sek	
35	Demostración		2,70 %	94.50 %																Tutor	Universidad Sek	
36	Evaluación financiera		2,70 %	97.20 %																Tutor	Universidad Sek	
37	Conclusiones		2,70 %	100.00 %																Tutor	Universidad Sek	
	Final	Fecha de defensa	0.00 %	0																Tutor	Universidad Sek	

Fuente: Autor

Elaborado: Autor

Fase 2 Fundamentación teórica y diagnóstico.

1. Fundamentación teórica

En el campo financiero existe mucha información sobre las políticas financieras, de excelente calidad. Para poder entender el estado actual del conocimiento hemos tomado las principales teorías de expertos en el tema.

1.1 Marco conceptual

En el campo financiero existen muchos términos que ayudarían a concebir de mejor manera el presente estudio, sin embargo hemos tomado los conceptos más relevantes.

1.1.1 Rentabilidad

La rentabilidad es el conjunto de varias políticas y decisiones que una persona jurídica o natural obtienen como resultado en un período determinado, es la relación directa entre los recursos que se utilizaron en cualquier actividad económica lícita y el beneficio económico que dejó al final de los procesos realizados. (Brigham, 2005)

1.1.2 Solvencia

Se refiere a la capacidad que tiene la empresa para cubrir al vencimiento las deudas de corto plazo y para atender con normalidad sus operaciones, en base a su habilidad para cumplir, sin tropiezos, las etapas del ciclo de operación. (Sáenz, 2007)

1.1.3 Estados Financieros

Son reportes que emiten las corporaciones para sus accionistas, el reporte anual es el más importante. Este documento proporciona dos tipos de información. Primero una sección cualitativa,

que describe los resultados operativos de la compañía durante el año anterior y expone los nuevos desarrollos que afectarán a las operaciones futuras. Segundo, cuatro estados financieros básicos: el estado de resultados, el balance general, el estado de utilidades retenidas, el estado de flujo de efectivo. En forma conjunta, proporcionan un panorama contable acerca de las operaciones de la empresa y su posición financiera. Además proporcionan datos detallados de los dos años más recientes, junto con algunos resúmenes históricos de las estadísticas operativas fundamentales de los cinco o diez años anteriores. La información cuantitativa y cualitativa que se encuentra contenida en el reporte anual es igualmente importante. Los estados financieros reportan lo que realmente le ha sucedido a la posición financiera de la empresa y a sus utilidades y dividendos a lo largo de los años anteriores. (Besley, 2000)

1.1.4 Riesgo

El riesgo es la posibilidad de pérdida o daño, es la probabilidad de que ocurra un suceso desfavorable. Es la incertidumbre sobre el resultado de alguna actividad en particular. (Besley, 2000)

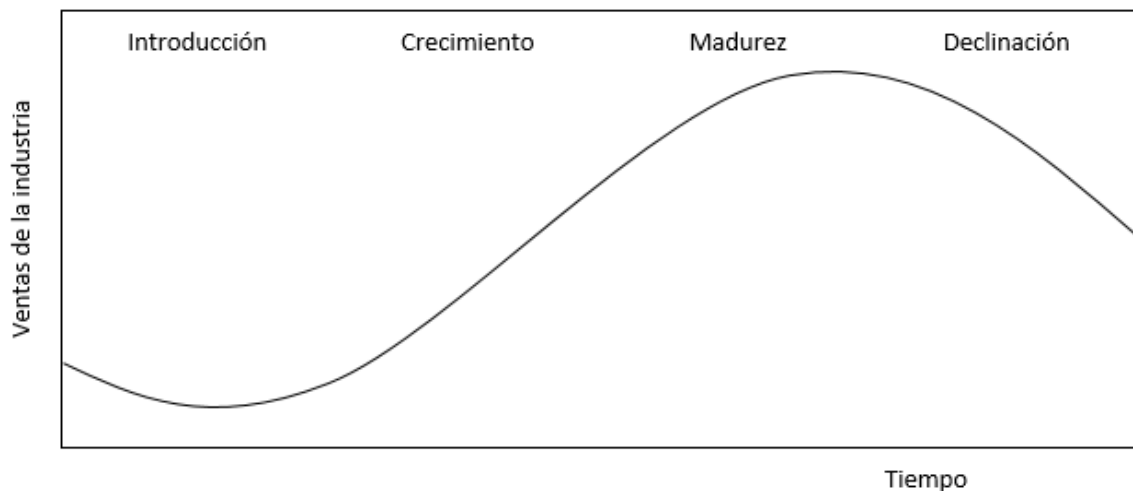
“El riesgo se puede definir en términos de la variación de los posibles resultados a partir de una investigación dada”. (Block, 2001)

1.1.5 Ciclo de vida del producto

El conocido ciclo de vida del producto es el más viejo de los conceptos que nos permiten predecir el curso probable de la evolución de una industria. Esta hipótesis establece lo siguiente: Un sector industrial pasa por varias fases o etapas – introducción, crecimiento, madurez y declinación – como se aprecia en la siguiente figura.

Las etapas las definen los puntos donde se modifica la tasa de crecimiento de las ventas. El crecimiento sigue una curva en forma de S, a causa del proceso de innovación y difusión de un producto nuevo. La fase plana de la introducción refleja la dificultad de superar la inercia de los compradores y estimular la prueba del nuevo producto. Se registra un crecimiento rápido a medida que un gran número de compradores entran presurosos en el mercado, una vez demostrada la bondad del producto. Finalmente, se logra penetrar en los consumidores potenciales; entonces el crecimiento se detiene y alcanza el nivel básico de crecimiento del grupo básico de compradores. Por último, el crecimiento se estanca a medida que aparecen productos sustitutos. (Porter, Estrategia Competitiva, 2007, p. 170)

Gráfico 1: Etapas del ciclo de vida



Fuente: Estrategia Competitiva (Porter, Estrategia Competitiva, 2007)

Elaborado: Autor

1.1.6 Liquidez

Se utiliza el término el término activos líquidos para describir el dinero y los activos que son fácilmente convertibles en dinero. Puede decirse que diferentes activos muestran diferentes

grados de liquidez. Por definición, el dinero mismo es el más líquido de los activos; otros activos, a su vez, presentan diversos grados de liquidez, lo que depende de la facilidad con que se les puede convertir a efectivo. Para los activos que no son dinero, la liquidez consta de dos dimensiones: (1) el tiempo necesario para convertir el activo en dinero; y (2) el grado de certeza asociada con la razón de conversión, o precio, que se obtiene por el activo. (Horner, 1997, p. 359)

1.1.7 Activos Financieros

Es cualquier activo que posea en derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; o a intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables para la entidad; o un instrumento de patrimonio neto de otra entidad. Tales como: acciones y bonos de otras entidades, depósitos a plazo, derechos de cobro. (Aguirre, 2012, p. 203)

1.1.8 Cuentas o Documentos por Cobrar

Se reconocerá inicialmente al costo. Después de su reconocimiento inicial, las cuentas por cobrar se medirán al costo amortizado, que no es otra cosa que el cálculo de la tasa de interés efectiva, que iguala los flujos estimados con el importe neto en libros del activo financiero. Para bienes vendidos a corto plazo, se reconoce una cuenta por cobrar al importe sin descontar de la cuenta por cobrar en efectivo de esa empresa, que suele ser el precio de la factura. (Aguirre, 2012, p. 204)

1.1.9 Efectivo y equivalentes al efectivo

Son recursos de alta liquidez de los cuales dispone la entidad para sus operaciones regulares y que no está restringido su uso, se registran en efectivo o equivalente de efectivo partidas como:

Caja, depósitos bancarios a la vista y de otras instituciones financieras, e inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. (Aguirre, 2012, p. 203)

1.2 Marco teórico

Para la ejecución de la presente investigación se ha considerado pertinente y necesario utilizar varias teorías de expertos. En el universo financiero existen muchas obras valiosas que han sido la culminación de años de investigación de las cuales hemos escogido las que más se adaptan al estudio en proceso.

1.2.1 La rentabilidad económica

“Es crucial que la dimensión y composición de la inversión se adecúe al volumen y naturaleza de las actividades: Su gestión debe permitir desarrollar, eficientemente, los procesos de producción y comercialización necesarios para entregar un producto o un servicio, evitando disponer de activos infrautilizados. La gestión del activo genera unas ventas que razonablemente, han de superar los costes incurridos en obtenerlas, quedando, por diferencia, un excedente. Si se limita el análisis al ámbito estrictamente operativo, omitiendo considerar los gastos financieros, dicho excedente constituye el beneficio de explotación. Su importe permite valorar la gestión del activo neto y de las operaciones de la empresa, es decir, su actuación económica. Esto nos da un indicador que se obtiene del activo neto y que es final y universal. (Nevado, 2006)

Para el funcionamiento de cualquier empresa, independientemente cuál sea su actividad económica, requiere un conjunto organizado de bienes, que al valorarlos en términos monetarios se convierten en activos, estos se dividen por su convertibilidad en efectivo, en activos corrientes

(Dinero en cuentas bancarias, cuentas por cobrar, documentos por cobrar, etc), activos fijos que son bienes tangibles (terrenos, edificios, maquinaria, vehículos, etc), en activos inmateriales (propiedad intelectual, marca, etc) y activos financieros o participaciones en otras sociedad. En conjunto todos estos activos generan rentabilidad a la empresa.

$$Rentabilidad\ Econ\omicron mica = \frac{Beneficio\ de\ Explotaci\omicron n\ (BE)}{Activo\ Neto\ (AN)}$$

Tabla 4: Representaci3n Financiera de la Empresa

PRESENTACION FINANCIERA DE LA EMPRESA						
Terrenos	Activo Inmovilizado	↑ Activo Neto ↓	Capital	↑ Fondos Propios ↓	↑ Recursos Permanentes	↓ Pasivo Circulante ↑
Edificios			Reservas			
Maquinaria			Deuda			
Activos financieros			Proveedores y Acreedores			
Cuentas por cobrar	Activo Circulante					
Existencias						
Caja						
Cuentas Bancos						
ACTIVO			PASIVO			

Fuente: C3mo Gestionar el Binomio Rentabilidad Productividad (Nevado, 2006)

Elaborado: Domingo Nevado Pea

Desde el punto de vista financiero la rentabilidad econ3mica se encuentra en remunerar a los inversores, a quienes en un inicio inyectaron capital para mover la empresa. La teor3a de la rentabilidad econ3mica nos condiciona a que el beneficio de explotaci3n nos permitir3 en primera instancia reducir el coste de la deuda, sin olvidar que parte de los recursos que se utilizaron para

emprender la empresa fueron financiados. Y en segundo lugar pero sin restar importancia ver satisfechas las expectativas de los accionistas. (Nevado, 2006)

1.2.2 Políticas de Inversión

La importancia que tiene la inversión en un proyecto en curso o una empresa ya establecida, es muy alta. La decisión sobre en qué debe invertir la empresa cumple un rol muy importante y es factor decisivo entre el éxito y el fracaso. Esto no sólo se limita a saber cuáles son las necesidades de la empresa, la inversión tienen una relación directa con el financiamiento, de esta manera es primordial buscar una buena fuente de financiamiento. Al analizar y conocer las fallas de una empresa, podemos saber qué proceso es innecesario y que genera gastos que en un inicio fueron esenciales pero en la actualidad pasan a ser inútiles, como el pago mensual de un arriendo de bien inmueble, el servicio de transporte de mercadería, el mantenimiento de maquinaria. De esta manera podemos plantear un proyecto de inversión, sea este para mejorar o adquirir activos fijos, para inyectar capital de trabajo, para explorar y proponer nuevos mercados.

Teniendo en cuenta que la rentabilidad de un proyecto se puede medir de muchas formas distintas, en unidades monetarias, en porcentajes o en el tiempo que demora la recuperación de la inversión. Todas ellas se basan en el concepto del valor en el tiempo del dinero, que considera que siempre existe un costo asociado a los recursos que se utilizan en el proyecto, ya sea de oportunidad, si hay otras posibilidades de uso del dinero, ya sea financiero, si se debe recurrir a un préstamo. (Chain, 2011)

Esta teoría nos da una visión de la importancia que debemos brindar a las decisiones de invertir. Nos habla que al saber a dónde dirigir las ganancias que una empresa genera en un

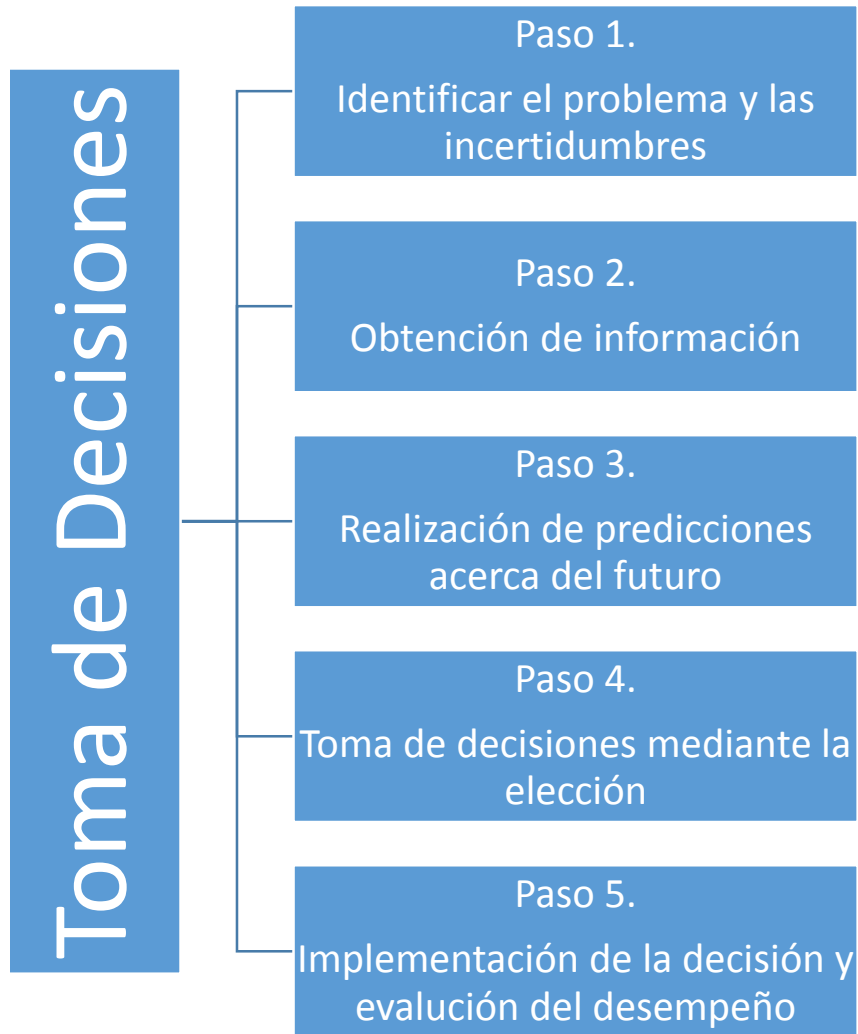
determinado tiempo, estamos asegurando el futuro de la misma. Si la visión es clara de los administradores, estos podrán llevar a la empresa al éxito. Inyectando más capital para la importación de nuevos productos atractivos para el mercado, o pueden adquirir nueva maquinaria que amenore el tiempo de la producción de un bien específico. Existen muchas opciones, pero las políticas de inversión analizarán las prioridades de la empresa para que los administradores tomen la mejor decisión.

La mayoría de las inversiones que una empresa realiza están enfocadas en aquellas que saben realizar antes de un proyecto, pero debemos tomar en cuenta lo importante que son las inversiones que se realizan durante la ejecución del proyecto. Si la administración de la empresa, analiza el pago de un arriendo mercantil y encuentra que los valores se han incrementado, es hora de pensar en la adquisición de un bien inmueble. Cuando las empresas se dan cuenta que el pago que realizan por un servicio podría ser el pago de un crédito para adquirir un activo propio que nos brinde el mismo servicio.

Los gerentes siguen por lo general un modelo de decisiones para elegir entre diferentes cursos de acción. Un modelo de decisión es un método formal para hacer una elección que implica a menudo un análisis tanto cualitativo como cuantitativo. De esta manera el gerente podrá tomar la decisión más acertada. (Horngren, 2012)

En un proyecto puede considerar la inversión en todos los activos fijos necesarios para poder funcionar adecuadamente, pero si no contempla la inversión en el capital necesario para financiar los desfases de la caja durante su operación probablemente fracase. **(Chain, 2011)**

Gráfico 2: Proceso Para Toma de Decisiones



Fuente: Contabilidad de Costos Un Enfoque Gerencial (Horngren, 2012)

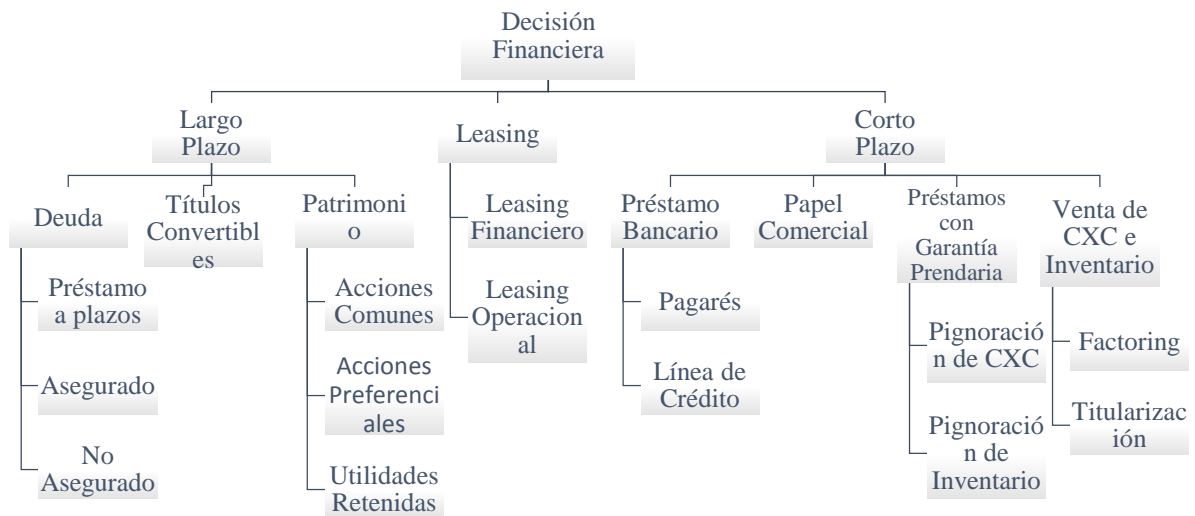
Elaborado: Autor

1.2.3 Políticas de financiamiento

Las empresas para poder manejar de una manera óptima sus finanzas y el desempeño de las mismas, van a tener que invertir. Independientemente cual sea el objeto de la inversión la empresa

va a necesitar financiamiento. Es ahí donde interviene el campo gerencial. Dando las mejores opciones que el sistema financiero ofrezca, con tasas más bajas y a plazos más altos. Todo tipo de endeudamiento debe ser estudiado a profundidad para saber cuál es la necesidad que va a ser cubierta. No es lo mismo un endeudamiento para adquisición de activos fijos como maquinaria, terrenos y edificios que el endeudamiento para capital de trabajo o aumento de la producción de la empresa.

Gráfico 3: Decisión Financiera



Fuente: Fundamentos de Gerencia Financiera (Block, 2001)

Elaborado: Autor

El gerente financiero no sólo se enfrenta a problemas de tiempo, sino que también necesita seleccionar un tipo de financiamiento adecuado. Incluso, en el caso de muchas fuentes alternativas de fondos, solamente puede haber una o dos decisiones que tendrán un buen aspecto, en retrospectiva. Esto le da la responsabilidad al gerente financiero de analizar todos los aspectos que

puedan afectar al crédito que podemos solicitar. Para esto el sistema nos brinda una cantidad de opciones. (Block, 2001)

1.2.4 Índices financieros

Los índices financieros, proporcionan una visión real del estado de la empresa. Con su ayuda el gerente financiero puede tomar decisiones correctas. Para el análisis financiero no basta con valores en ventas anuales, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, utilidades retenidas, inventario en proceso, inventario de producto terminado, etc., sino que deben ser estudios por su influencia en los estados financieros.

Los índices financieros se utilizan para ponderar y evaluar el desempeño operativo de la empresa. Aunque los valores reflejados en los estados financieros como los ingresos totales, ganancias o utilidades, o cuentas por cobrar tengan cifras satisfactorias, su aceptabilidad se puede medir únicamente en relación con otros valores. (Block, 2001)

La teoría de índices financieros nos ofrece varias opciones de análisis, dependiendo cuál es la información que estamos buscando. Para el estudio de la información proporcionada por los índices, el gerente financiero debe comparar con los índices promedio del sector productivo. De esta manera podrá divisar en que se está fallando o en qué área el desempeño es óptimo.

1.2.4.1 Índices de rentabilidad

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

$$\text{Retorno Sobre Activos (Inversión)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$$

$$\text{Retorno Sobre Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio de los Accionistas}}$$

1.2.4.2 Índices de liquidez

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

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

1.2.4.3 Índices de endeudamiento

$$\text{Deuda Sobre Total de Activos} = \frac{\text{Total Deuda}}{\text{Total de Activos}}$$

$$\text{Razón de Cobertura de Interés} = \frac{\text{Utilidad Antes de Interés e Impuestos}}{\text{Interés}}$$

$$\text{Cobertura de Cargos Fijos} = \frac{\text{Utilidad Antes de Interés e Impuestos}}{\text{Cargos Fijos}}$$

1.2.5 Políticas de crédito y cobranza

Las condiciones económicas y las políticas de crédito de la organización o empresa son los principales elementos que influyen sobre el nivel de las cuentas por cobrar de una corporación. Es totalmente cierto que las condiciones económicas están en gran parte más allá del control del administrador financiero. De todos modos, como ocurre con otros activos circulantes, el administrador puede variar el nivel de las cuentas por cobrar en relación con el intercambio entre rentabilidad y riesgo. La reducción de las normas de calidad puede estimular la demanda lo que a su vez debería conducir a mayores utilidades, pero se incurre en un costo para llevar las cuentas por cobrar adicionales, lo mismo que un mayor riesgo de pérdidas por cuentas incobrables.

Las políticas de crédito y cobranza de una compañía no son independientes de las de otras empresas. Si los mercados de productos y de capital son básicamente competitivos, esto conlleva a que las políticas de cobranza y crédito de una empresa se verán influidas por lo que están haciendo otras compañías.

1.2.5.1 Normas crediticias

La política crediticia puede tener una influencia significativa sobre las ventas. En teoría, la organización debe reducir su norma de calidad para cuentas que se han aceptado, siempre que la rentabilidad de las ventas generadas exceda los costos adicionales de las cuentas por cobrar.

¿Cuáles son los costos de relajar las normas crediticias? Algunos surgen de un departamento de crédito agrandado, del trabajo de oficina necesario para verificar las cuentas adicionales y de dar servicio al volumen aumentado de las mismas. Estos costos se deducen de la rentabilidad de las ventas adicionales para proporcionar una cifra de rentabilidad neta para propósitos de cálculo. Otro costo proviene de la mayor probabilidad de pérdidas por cuentas incobrables.

Existe el costo de oportunidad de las cuentas por cobrar adicionales que resultan del incremento de ventas y un período más lento de cobranza. Si relajar las normas de crédito atrae nuevos clientes, es probable que la cobranza de estos clientes sea más lenta que la cobranza de los clientes actuales. Por otro lado, un ampliamento más liberal de los términos de crédito puede ocasionar que algunos clientes ya existentes se vuelvan menos escrupulosos en el pago oportuno de sus deudas.

Para evaluar la rentabilidad de una extensión más liberal de los términos de crédito, es necesario conocer la rentabilidad de las ventas adicionales, la demanda añadida de productos que surge del relajamiento de las normas de crédito, la mayor lentitud del período promedio de cobranza y el rendimiento requerido sobre la inversión. (Horner, 1997, p. 402)

$$\text{Rentabilidad de ventas adicionales} = \text{Precio de venta} \times \text{unidades vendidas}$$

$$\text{Cuentas por cobrar adicionales} = \frac{\text{Ventas adicionales}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Inversión en cuentas por cobrar adicionales}$$

$$= \left(\frac{\text{Costo variable}}{\text{Precio de venta}} \right) (\text{Cuentas por cobrar adicionales})$$

1.2.5.2 Términos del crédito

Los términos del crédito involucran tanto la duración del crédito como el descuento que se concede. El término “2/10, neto 30” significa que se da un descuento de 2% si se paga la factura antes del décimo día después de la fecha de la misma; el pago se vence al día 30 por tanto, el período de crédito es de 30 días. Aunque son las costumbres de la industria las que con frecuencia dictan los términos que se conceden, el período de crédito es otro medio por el cual la empresa o compañía puede alterar la demanda del producto o servicio, en cuyo caso espera incrementar la demanda mediante la extensión del período de crédito. El intercambio está entre la rentabilidad de las ventas adicionales y el rendimiento requerido sobre la inversión adicional en las cuentas por cobrar.

$$\text{Rentabilidad de ventas adicionales} = \text{Precio de venta} \times \text{unidades vendidas}$$

Cuentas por cobrar adicionales asociadas con las nuevas ventas

$$= \frac{\text{Nuevas ventas}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Inversión en cuentas por cobrar adicionales

$$= \left(\frac{\text{Costo variable}}{\text{Precio de venta}} \right) (\text{Cuentas por cobrar adicionales})$$

$$\text{Nivel actual de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Durante períodos de ventas flojas, las compañías a veces hacen ventas a clientes sin exigir el pago durante algún tiempo. Estas fechas estacionales se pueden ajustar de acuerdo con el flujo de efectivo del cliente, lo cual puede estimular la demanda de clientes que no pueden pagar sino más adelante dentro de la estación.

1.2.5.3 Riesgo incumplido

La afectación que la empresa obtiene con un mal manejo de cuentas por cobrar no se centra sólo en la lentitud en la cobranza sino también en la parte de las cuentas por cobrar que no se paga.

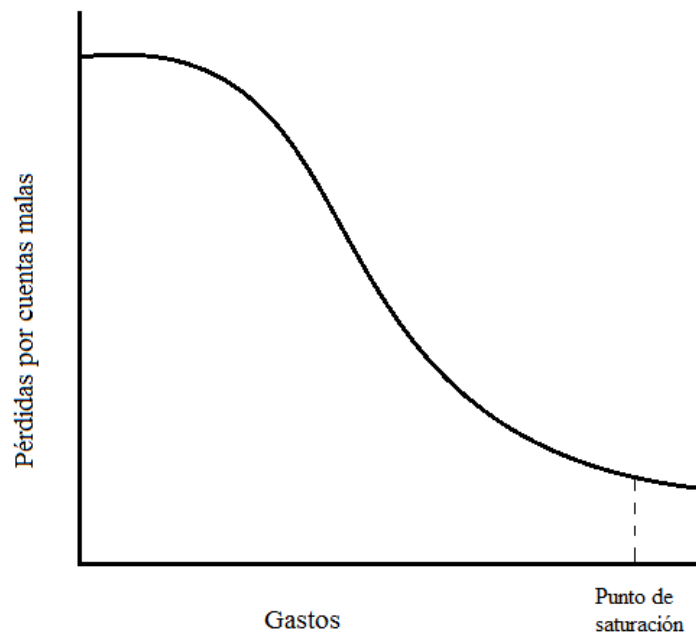
1.2.5.4 Política de cobranza

La empresa determina su política global de cobranza mediante la combinación de procedimientos de cobro que emprende. Estos procedimientos incluyen una llamada telefónica al cliente, el envío de una carta, el envío de una nueva factura, a veces hacer una visita a una persona y la acción legal. Después de un tiempo determinado, a menudo 90 días después del vencimiento, muchas empresas pasan la cuenta a una agencia de cobranzas. En este punto los honorarios suben hasta el 50% del monto recaudado. En las cobranzas una de las principales variables en la política

es la cantidad que se gasta en los procedimientos de cobranza. Dentro de ciertos límites, mientras mayor sea la cantidad relativa gastada, menor será la proporción de pérdidas por cuentas incobrables y más corto el período promedio de cobranza.

Las relaciones no son lineales. Es probable que los gastos iniciales en cobranzas causen poca reducción en las pérdidas por cuentas incobrables. Los gastos adicionales comienzan a tener un efecto significativo hasta cierto punto; luego tienden a ejercer poco efecto para reducir adicionalmente estas pérdidas. Esto se puede divisar en la siguiente figura. (Horner, 1997)

Gráfico 4: Relación entre la cantidad de pérdidas por cuentas incobrables y los gastos de cobranza



Fuente: Administración financiera décima edición (Horner, 1997)

Elaborado: Autor

1.2.6 Fuerzas Competitivas

Gráfico 5: Los cinco factores de la competencia que determinan la rentabilidad de una industria



Fuente: Ventaja competitiva (Porter, Ventaja Competitiva, 2007)

Elaborado: Autor

El primer determinante fundamental de la rentabilidad de una empresa es el atractivo de la industria. La estrategia competitiva proviene de un conocimiento completo de las reglas de la competencia que rigen el atractivo. El objetivo principal de la estrategia es encarar esas reglas y parámetros y modificarlas a su conveniencia. En todas las industrias sean nacionales o internacionales, o si es productora de bienes o servicios, las reglas de competencia se basan en cinco reglas, cinco fuerzas de la competencia. Estas son la entrada de más competidores, la

amenaza de los sustitutos, el poder negociador de los compradores el poder negociador de los proveedores y la rivalidad entre los competidores actuales.

La fuerza combinada de los cinco factores determina la capacidad de las empresas de un sector industrial para ganar en promedio tasas de rendimiento sobre la inversión que superen el costo del capital. La fuerza varia de un sector a otro cambiándola a medida que evolucionan. A ello se debe que no sean iguales entre sí desde el punto de vista de la rentabilidad intrínseca. Muchos competidores reciben atractivos rendimientos en aquellas en que los cinco factores son favorables.

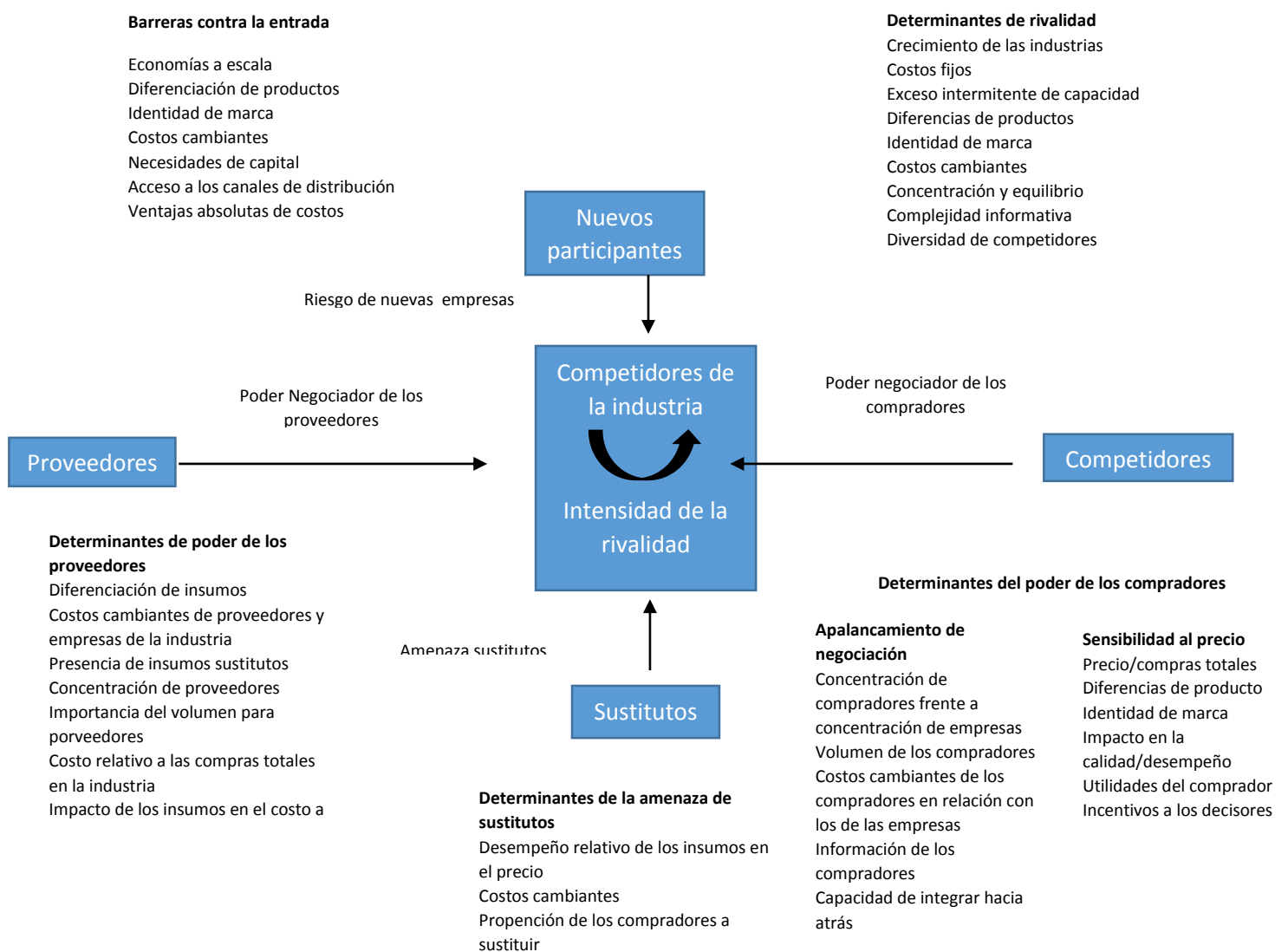
Los cinco factores determinan la rentabilidad de las industrias porque influyen en los precios que estas establecen, en los costos y en la inversión que tienen que realizar las empresas, es decir, en los elementos del rendimiento. Por ejemplo, la fuerza de los compradores incide en los precios, lo mismo que en la amenaza de sustitución. También influyen en los costos y en la inversión debido a que los clientes más poderosos exigen un servicio caro. El poder negociador de los proveedores determinan el costo de las materias primas y de otros insumos. La intensidad de la rivalidad afecta a los precios y a los costos de competir en las siguientes áreas: planta, desarrollo de productos, publicidad y fuerza de ventas. La amenaza de la entrada limita los precios y modela la inversión necesaria para disuadir a otros participantes.

La fuerza de los cinco factores de la competencia depende de la estructura de la industria, eso significa que dependen de las características económicas y técnicas de un sector industrial. La estructura de la industria es relativamente estable, pero puede cambiar a medida que evoluciona el sector industrial. El cambio estructural modifica la solidez global y relativa de las fuerzas de

competencia y, por tanto, puede ejercer un influjo positivo o negativo en la rentabilidad. Las tendencias más importantes de la industria para las estrategias son las que afectan su estructura.

Se puede apreciar en el siguiente gráfico.

Gráfico 6: Elementos de la estructura de la industria



Fuente: Ventaja competitiva (Porter, Ventaja Competitiva, 2007)

Elaborado: Autor

Los elementos de la estructura de una industria que pueden determinar en ella son los cinco factores que se presentaron en el gráfico 4. En un caso particular, los cinco factores no tendrán la misma importancia y diferirán los que son importantes. El modelo de cinco factores permite a la empresa ir más allá de la complejidad y descubrir los elementos indispensables para competir e identificar las innovaciones estratégicas que mejoran más la rentabilidad de la industria y la propia.

1.3 Marco referencial

Para poder concebir de mejor manera la investigación en curso, hemos tomado como referencia varios estudios previos del tema.

1.3.1 Artículo 1

Tema: Análisis de la propiedad, planta y equipo de la finca la “La Sofía” y su incidencia en la rentabilidad en el año 2013.

Universidad Internacional SEK

José Estuardo Villagómez Ferrín

2014

Resumen: El objetivo de la presente tesis ha sido estudiar la propiedad, planta y equipo que posee la finca “La Sofía” para determinar la capacidad productiva y de generar una rentabilidad futura mediante su aprovechamiento en el año 2013. El gobierno del Ecuador ha impulsado la producción forestal con fines comerciales mediante créditos otorgados por la Corporación Financiera Nacional y por el Banco Nacional de Fomento, pero aún más atractivo es el incentivo que otorga el Ministerio de Agricultura Minería y Pesca a personas naturales y jurídicas que se

dedican a la producción forestal. Es por eso que el propietario de la finca “La Sofía” ha decidido aprovechar la Propiedad, Planta y Equipo mediante la producción de Teca, una madera muy apetecida en el mercado internacional y con gran crecimiento. El estudio demostró que mediante el cultivo y explotación de teca en la finca “La Sofía” generará rentabilidad futura al propietario, a pesar del largo tiempo de maduración de la madera es un negocio que resulta muy atractivo por sus beneficios económicos y por el apoyo de las entidades gubernamentales.

1.3.2 Artículo 2

Tema: Estudio financiero que determina la rentabilidad de una empresa procesadora y distribuidora de yuca y plátano verde ubicada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas – período 2015

Universidad Internacional SEK

Javier Enrique Maggi Brito

2015

Resumen: Actualmente en el Ecuador las empresas procesadoras de yuca y plátano verde carecen de proveedores certificados, es decir, no cumplen con lo establecido por cada una de estas empresas. Entre los puntos a cumplir está la calidad del producto, servicio al cliente, precio y cantidad. (Encalada, Proveedores Certificados, 2013) Este problema ataca directamente a las empresas procesadoras, ya que son quienes deben lidiar con los inconvenientes que se presentan durante la adquisición de la materia prima y el proceso productivo. Citando al Ing. Agrónomo Paúl Encalada, Gerente General de Pemberley SA (Encalada, Proveedores Certificados, 2013): “En el Ecuador hace falta gente que no solo se ponga una empresa por ponerse, sino que trate de ir más

allá, que busque un cliente satisfecho y entregar un producto de calidad, gente que entienda que el verdadero producto es el valor agregado y no en si la materia misma.

1.3.3 Artículo 3

Tema: Análisis de rentabilidad y factibilidad de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de leche de soya para segmentos de bajos recursos en la ciudad de Quito.

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Roberto Di Donato Dávalos y Juan Carlos Arroyo García

2010

Resumen: En los segmentos de bajos recursos de la ciudad de Quito, se han detectado problemas de desnutrición importantes, al punto que para muchas personas uno de los alimentos fundamentales, como la leche se ha vuelto inaccesible debido a sus precios. Soy Leche, leche de soya lista para consumir, es el producto que vamos a producir y comercializar para satisfacer la necesidad de nutrición y alimentación saludable a precios económicos. Soy Leche es una bebida nutritiva, sana, económica, dirigida a las madres de segmentos de escasos recursos que se preocupan por la nutrición de sus hijos. No existen otra empresas que ofrezcan un producto como éste dirigido a estos consumidores, a pesar de que para ellos los productos a base de soya son percibidos como sanos y nutritivos, lo cual es una ventaja sobre la leche de origen animal.

1.3.4 Artículo 4

Tema: Análisis de rentabilidad de un cultivo de palma aceitera híbrida (OxG) en la provincia de Orellana.

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Erick Eugenio Sánchez Urbina

2012

El presente estudio tenía como principal objetivo analizar si el cultivo de palma aceitera híbrida OxG es rentable dentro de la provincia de Orellana.

En primer lugar, se logró observar que el cultivo de palma híbrida OxG combina las principales características genéticas tanto de la palma aceitera oleífera como de la palma aceitera guineensis.

La palma aceitera guineensis o mejor conocida como palma africana en el medio local, es la más conocida y apreciada por sus bondades productivas.

Sin embargo, debido a los brotes de la enfermedad llamada pudrición de cogollo (PC), ha demostrado un sistema inmunológico débil y a su vez un alto índice de mortalidad. La *Elaeis guineensis* que da totalmente expuesta y vulnerable ante los ataques de PC siendo técnicamente imposible frenar esta enfermedad una vez iniciado el proceso evolutivo.

En la práctica, se conoce que la palma aceitera guineensis tiene un promedio de vida 10 a 12 meses desde la infección de esta enfermedad haciendo inútil cualquier esfuerzo por tratar de curar o mitigar la enfermedad. Se cree que la enfermedad es transmitida por un hongo que en condiciones climáticas ideales aflora de manera rápida atacando el cogollo de la palma.

1.4 Marco legal

Dentro de las leyes y parámetros legales en la República del Ecuador, el domicilio tributario de la empresa Comleyfsa S.A. tenemos un marco muy amplio, debido a que la empresa en estudio es una persona jurídica, tiene nómina de empleados, realiza actividades de comercio con artículos importados, trabaja en licitaciones con el estado y genera utilidades y rendimientos financieros para sus accionistas dentro del territorio ecuatoriano.

Para un mejor manejo de la información legal se ha ponderado tomando el peso legal de cada campo de acción.

1.4.1 Constitución del Ecuador

La empresa Comleyfsa S.A. es una empresa dedicada a la provisión de material ferretero. Tomando en cuenta su esencia económica la empresa con frecuencia trabaja con el estado, mediante la “Contratación pública” en la página web del Sercop “Servicio Nacional de Contratación Pública”. De esta manera está propensa a que entidades de control como la Contraloría General de Estado pueda regular o auditar su normal funcionamiento.

Sección tercera

1.4.1.1 Contraloría general del estado

Art. 211.- La Contraloría General del Estado es un organismo técnico encargado del control de la utilización de los recursos estatales y la consecución de los objetivos de las Instituciones del Estado y de las Personas Jurídicas de derecho privado que dispongan de recursos públicos.

Art. 212.- Serán funciones de la Contraloría General del Estado, además de las que determine la ley.

- Dirigir el sistema de control administrativo que se compone de auditoría interna, auditoría externa y de control interno de las entidades del sector público y de las entidades privadas que dispongan de recursos públicos.
- Determinar responsabilidades administrativas y civiles culposas e indicios de responsabilidad penal, relacionadas con los aspectos y gestiones sujetas a su control, sin perjuicio de las funciones que en esta materia sean propias de la Fiscalía General del Estado.
- Expedir la normativa para el cumplimiento de las normativas.
- Asesorar a los órganos y entidades del Estado cuando se le solicite. (Constituyente, 2008, p. 112)

1.4.1.2 Superintendencias

Comelyfsa S.A. fue constituida como una “Sociedad Anónima” que tiene una figura legal de persona jurídica. Por los motivos anteriormente expuestos está bajo la regulación de la “Superintendencia de Compañías”

Sección cuarta

Superintendencias

Art. 213.- la superintendencia son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que

prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general. Las superintendencias actuarán de oficio o por requerimiento ciudadano. Las facultades específicas de las superintendencias y de las áreas que requieran control, auditoría y vigilancia de cada una de ellas se determinarán de acuerdo con la ley.

Las superintendencias serán dirigidas y representadas por las superintendentas o superintendentes. La ley determinará los requisitos que deban cumplir quienes aspiren a dirigir estas entidades. (Constituyente, 2008, p. 112)

1.4.1.3 Política económica

En el mercado nacional todas las empresas sean personas naturales o jurídicas que realicen una actividad comercial en el territorio ecuatoriano están sujetas a las políticas económicas que el estado del Ecuador implante.

Sección primera

Sistema económico y políticas económicas

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que las Constitución determine. La economía

popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Art. 284 La política económica tendrá los siguientes objetivos.

- Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
- Incentivar la producción nacional, la productividad y la competitividad sistemáticas, acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
- Proporcionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
- Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
- Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
- Proporcionar el intercambio justo y complementario de los bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.
- Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable. (Constituyente, 2008, p. 140)

1.4.1.4 Régimen tributario

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

Art. 301.- Sólo por la iniciativa de la Función Ejecutiva y mediante ley sancionada por la Asamblea Nacional se podrá establecer, modificar, exonerar o extinguir impuestos. Sólo por acto normativo del órgano competente se podrán establecer, modificar, exonerar y extinguir tasas y contribuciones. (Constituyente, 2008, p. 145)

1.4.1.5 Política Comercial

Art. 304.- La política comercial tendrán los siguientes objetivos.

Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan del Buen Vivir.

- Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
- Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
- Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
- Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
- Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. (Constituyente, 2008, p. 146)

1.4.1.6 El trabajo y su retribución

Sección tercera

Formas de trabajo y su retribución

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Art. 326.- El derecho al trabajo se sustenta en los siguientes principios:

- El Estado impulsará el pleno empleo y la eliminación del subempleo y del desempleo.
- Los derechos laborales son irrenunciables e intangibles. Será nula toda estipulación en contrario.
- En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, estas se aplicarán en el sentido más favorable a las personas trabajadoras.
- A trabajo de igual valor corresponderá igual remuneración.
- Toda persona tendrá derecho a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propicio, que garantice su salud, integridad, seguridad, higiene y bienestar.

- Toda persona rehabilitada después de un accidente de trabajo o enfermedad, tendrá derecho a ser reintegrada al trabajo y a mantener la relación laboral, de acuerdo con la ley.
- Se garantizará el derecho y la libertad de organización de las personas trabajadoras, sin autorización previa. Este derecho comprende el de formar sindicatos, gremios, asociaciones y otras formas de organización, afiliarse a las de su elección y desafiliarse libremente. De igual forma, se garantizará la organización de los empleadores.

Art. 327.- La relación laboral entre personas trabajadoras y empleadoras será bilateral y directa. Se prohíbe toda forma de precarización, como la intermediación laboral y la tercerización en las actividades propias y habituales de la empresa o persona empleadora, la contratación laboral por horas, o cualquiera otra que afecte los derechos de las personas trabajadoras en forma individual o colectiva. El incumplimiento de obligaciones, el fraude, la simulación, y el enriquecimiento injusto en materia laboral se penalizarán y sancionarán de acuerdo con la ley. (Constituyente, 2008, p. 152)

1.4.2 Ley de Compañías

Comelyfsa S.A. es personería jurídica, por este motivo para su constitución y/o creación fue necesaria la regulación establecida en el año 1999. La Ley de Compañías se rige directamente al Código de Comercio y el Código Civil.

1.4.2.1 Disposiciones Generales

Sección I

Disposiciones Generales

Art. 6.- Toda compañía nacional o extranjera que negociare o contrajere obligaciones en el Ecuador deberá tener en la República un apoderado o representante que pueda contestar las demandas y cumplir las obligaciones respectivas. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 3)

Art. 24.- Cuando la Superintendencia de Compañías lo juzgare conveniente podrá exigir a compañías no sujetas a vigilancia, los datos e informaciones que creyere necesarios. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 9)

1.4.2.2 Capital

Sección II

Capital

Art. 43.- El capital de en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los entrega o promete entregar.

Socio

Art. 54.- El socio de la compañía en nombre colectivo tendrá las siguientes obligaciones Principales:

- Pagar el aporte que hubiera suscrito en el tiempo y en la forma convenida.
- No tomar interés en otra compañía que tenga el mismo fin ni operaciones por su propia cuenta.
- Participar en las pérdidas
- Resarcir los daños y perjuicios que hubiere ocasionado a la compañía en caso de ser excluido. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 16)

1.4.2.3 Compañía Anónima

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por los montos de sus acciones. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 36)

1.4.2.4 Junta General

Art. 230.- La junta general formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

Art. 231.- La junta general tiene poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios sociales y para tomar las decisiones que juzgue convenientes en defensa de la compañía. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 57)

1.4.2.5 Administración y Agentes de la Compañía

Art. 251.- El contrato social fijará la estructura administrativa de la compañía. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 61)

1.4.2.6 Fiscalización

Art. 274.- Los comisarios, socios o no, nombrados en el contrato de constitución de la compañía o conforme a lo dispuesto en el Art. 231, tienen derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 65)

1.4.2.7 Balances

Art. 289.- Los administradores de la compañía están obligados a elaborar, en el plazo máximo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio económico anual, el balance general,

el estado de cuentas de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios, y presentarlos en consideración de la junta general con la memoria explicativa de la gestión.

Art. 319. La función de la auditoría externa será la de emitir dictamen sobre los estados financieros de las compañías a que se refiere esta Ley. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 73)

1.4.2.8 Inactividad, Disolución y Liquidación

Art. 361.- Las compañías se disuelven:

- Por vencimiento del plazo de duración fijado en el contrato social
- Por auto quiebra de la compañía
- Por incumplimiento, durante cinco años, de lo dispuesto por el artículo 20
- Por no elevar el capital social a los mínimos establecidos
- Por pérdidas del cincuenta por ciento o más del capital social o, por pérdidas del total de las reservas y de la mitad o más del capital. (Compañías, Ley de Compañías, 1999, p. 80)

1.4.3 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

La empresa ferretera Comelyfsa S.A. ejerce actividades comerciales dentro del territorio ecuatoriano, y las actividades generan utilidad y rendimientos a sus accionistas, por estos motivos están obligados a pagar tributos por los beneficios que la República del Ecuador ha proporcionado a la empresa.

1.4.3.1 Contabilidad

Art. 37.- Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario. (Publicaciones, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2014, p. 31)

1.4.3.2 Utilidades de Sociedades

Art. 51.- Las sociedades calcularán el impuesto a la renta causado sobre el valor de las utilidades que reinviertan en el país aplicando la tarifa de 10 puntos porcentuales menos que la tarifa prevista para sociedades. (Publicaciones, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2014, p. 38)

1.4.3.3 Impuesto a la Renta

Art. 70.- La declaración del impuesto a la renta deberá efectuarse en la forma y contenido, que mediante resolución de carácter general, defina el Director General de Servicio de Rentas Internas. (Publicaciones, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2014, p. 48)

1.4.3.4 Declaración del IVA

Art. 158.- Los sujetos pasivos del Impuesto al Valor Agregado que efectúen transferencias de bienes o presten servicios gravados con tarifa 12% del Impuesto al Valor Agregado, y aquellos que realicen compras o pagos por las que deban efectuar la retención en la fuente del Impuesto al Valor Agregado. (Publicaciones, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2014, p. 91)

1.4.4 Código de Trabajo

1.4.4.1 Obligaciones del empleador

Art. 42.- Son obligaciones del trabajador.

Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código. (Publicaciones, Código de Trabajo, 2013)

1.4.4.2 Capacidad para contratar

Art. 35.- Son hábiles para celebrar contratos todos los que la ley reconoce con capacidad civil para obligarse. Sin embargo, los adolescentes que han cumplido quince años de edad tienen capacidad legal para suscribir contratos de trabajo, sin necesidad de autorización alguna y recibirán directamente su remuneración. (Publicaciones, Código de Trabajo, 2013)

1.4.4.3 Sueldos, salarios, utilidades y bonificaciones y remuneraciones adicionales

Art. 79.- A trabajo igual corresponde igual remuneración, sin discriminación en razón de nacimiento, edad, sexo, etnia, color, origen social, idioma, religión, filiación política, posición económica, orientación sexual, estado de salud, discapacidad, o diferencia de cualquier otra índole; más la especialización y práctica en la ejecución del trabajo se tendrán en cuenta para los efectos de la remuneración. (Publicaciones, Código de Trabajo, 2013)

Art. 97.- El empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus empleadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas, este se distribuirá así:

El diez por ciento (10%) se dividirá para los trabajadores de la empresa, sin consideración a las remuneraciones recibidas por cada uno de ellos durante el año correspondiente al reparto y será entregado directamente al trabajador.

El cinco por ciento (5%) restante será entregado directamente a los trabajadores de la empresa, en proporción a sus cargas familiares, entendiéndose por éstas al conyugue o conviviente en unión de hecho., los hijos menores de dieciocho años y los hijos minusválidos de cualquier edad. (Publicaciones, Código de Trabajo, 2013)

1.4.4.4 Determinación de los riesgos y de la responsabilidad del empleador

Art. 347.- Riesgo del trabajo son las eventualidades dañosas a que está sujeto el trabajador, con ocasión o por consecuencia de su inactividad. (Publicaciones, Código de Trabajo, 2013)

1.4.4.5 Prevención de riesgo

Art. 410.- Los empleadores están obligados a asegurar a sus trabajadores condiciones de trabajo que no presenten peligro para su salud o su vida.

Art. 418.- A fin de proteger la salud y evitar accidentes de todo trabajador empleado en el transporte manual de cargas, que no sean ligeras, el empleador deberá impartirle una información satisfactoria respecto a los métodos de trabajo que deba utilizar. (Publicaciones, Código de Trabajo, 2013)

1.4.5 Código de la producción y reglamentos.

La actividad económica de la empresa Comelyfsa S.A. es el comercio al por mayor de productos ferreteros. Esta industria está regulada bajo los parámetros legales del Código de la Producción

1.4.5.1 Desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas

Art. 53.- La micro , pequeña y mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como unidad productiva ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicio, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría de conformidad con los rangos que se establecen en el reglamento. (Código Orgánico de la Producción, 2011, p. 39)

1.4.5.2 Mecanismos de desarrollo productivo

Art. 55.- Las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones. Para fomentar a las MIPYMES, el Instituto Nacional de Compras Públicas deberá incentivar y monitorear que todas las entidades contratantes cumplan lo siguiente:

- Establezcan criterios de inclusión para MIPYMES en los procedimientos y proporciones establecidos por el Sistema Nacional de Contratación Pública
 - Otorguen todas las facilidades a las MIPYMES para que cuenten con una adecuada información sobre los procesos en los cuales pueden participar.
 - Procurar la simplificación de los trámites para intervenir como proveedores del Estado.
- (Código Orgánico de la Producción, 2011, p. 41)

2. Diagnóstico

Con más de 15 años en el mercado, la empresa se ha establecido como un referente en la industria ferretera en el Valle de los Chillos, donde ejerce su actividad económica. Comelyfsa S.A. es personería jurídica, conformada por dos accionistas.

Comelyfsa S.A. es una empresa PYMES de venta al por mayor de artículos de ferretería, con Registro Único de Contribuyente (RUC) No. 1791705866001. Su domicilio tributario es en la provincia de Pichincha, cantón Rumiñahui, parroquia Sangolquí, calle Luis Cordero 171 y Av. General Enríquez. El representante legal que forma parte de grupo de accionistas, también desempeña el cargo de Gerente General el Sr. Diego Guillermo Galarza Taco.

Gráfico 7: Informe Contribuyente

Información del Contribuyente	
Razón Social:	COMELYFSA COMERCIAL ELECTRICA FERRETERA S.A.
RUC:	1791705866001
Nombre Comercial:	COMELYFSA
Estado del Contribuyente en el RUC	Activo
Clase de Contribuyente	Otro
Tipo de Contribuyente	Sociedad
Obligado a llevar Contabilidad	SI
Actividad Económica Principal	VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA
Fecha de inicio de actividades	23-09-1999
Fecha de cese de actividades	
Fecha reinicio de actividades	
Fecha actualización	23-08-2004

Fuente: Servicio de Rentas Internas SRI (SRI, n.d.)

Elaborado: Servicio de Rentas Internas SRI

La empresa fue constituida como una sociedad anónima con un capital inicial de 17'000.000,00 sucres en el año de 1999 e iniciando sus actividades económicas el día 23 de septiembre de 1999. El paquete accionario es de 2 personas Diego Guillermo Galarza Taco y Juan Paulino Galarza Taco.

Gráfico 8: Socios o Accionista de Compañías



REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR - REGISTRO DE SOCIEDADES
SOCIOS O ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

No. de Expediente:

No. de RUC de la Compañía:

Nombre de la Compañía:

Situación Legal:

No.	IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	NACIONALIDAD	TIPO DE INVERSIÓN	CAPITAL	MEDIDAS CAUTELARES
1	1702983626	GALARZA TACO DIEGO GUILLERMO	ECUADOR	NACIONAL	\$ 200'000	N
2	1704672417	GALARZA TACO JUAN PAULINO	ECUADOR	NACIONAL	\$ 200'000	N

CAPITAL SUSCRITO DE LA COMPAÑÍA (USD)\$:

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (Compañías, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2015)

Elaborado: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

2.1 Ambiente externo

Existen diversos factores que afectan directa o indirectamente el ambiente externo de la empresa ferretera Comelyfsa S.A., aspectos políticos, sociales, económicos, etc., ligados al desempeño de su actividad económica.

2.1.1 Macro entorno

El domicilio tributario de la empresa Comelyfsa S.A. se encuentra en la República del Ecuador, debido a esto los aspectos macroeconómicos son múltiples. La empresa está situada en la industria ferretera, la misma que ha tenido un enorme y progresivo crecimiento en los últimos años. El mercado se ha expandido de una manera que en pocos años se ha posicionado en los primeros lugares de las industrias ecuatorianas.

El estudio en proceso es una casuística de la empresa Comelyfsa S.A.

2.1.1.1 Factores económicos

Aspectos macroeconómicos (monetario, cambiario, arancelario, etc.) están estrechamente ligados al desempeño de la empresa, que podrían facilitar o dificultar el objetivo principal de esta que es la creación de valor o rentabilidad para sus accionistas. (Saenz, 2007)

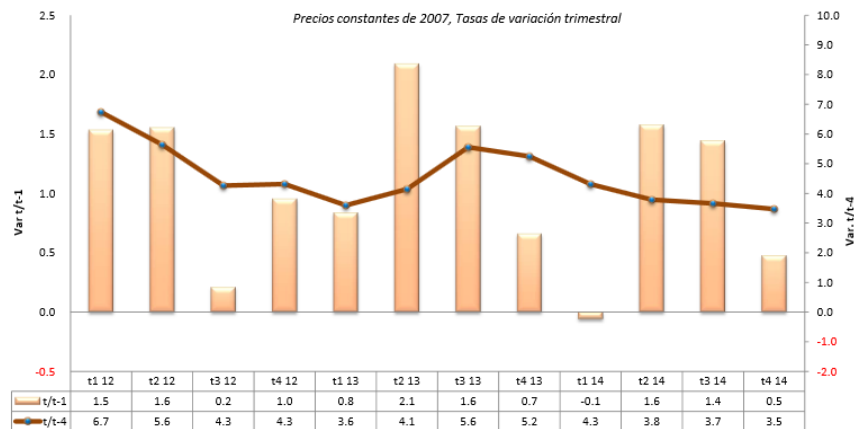
2.1.1.1.1 Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB del país en el 2014 fue variando. En el cuarto trimestre de 2014, el PIB se incrementó en 0.5% en relación con el trimestre anterior (t/t-1) y presentó una variación positiva de 3.5% respecto al cuarto trimestre de 2013 (t/t-4), en este trimestre el PIB en valores constantes de 2007 se ubicó en USD 17,663 millones. (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2015)

El Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador al terminar el año 2014 fue de 100.5 Mil Millones de dólares, con un crecimiento global del 3.8% con referencia al año 2013.

El incremento o disminución del PIB, afecta directamente a las finanzas de la empresa Comelyfsa S.A. Cuando hay un recesión económica el estado toma medidas cautelares.

Gráfico 9: Producto Interno Bruto PIB (Trimestral)



Fuente: Banco Central (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2015)

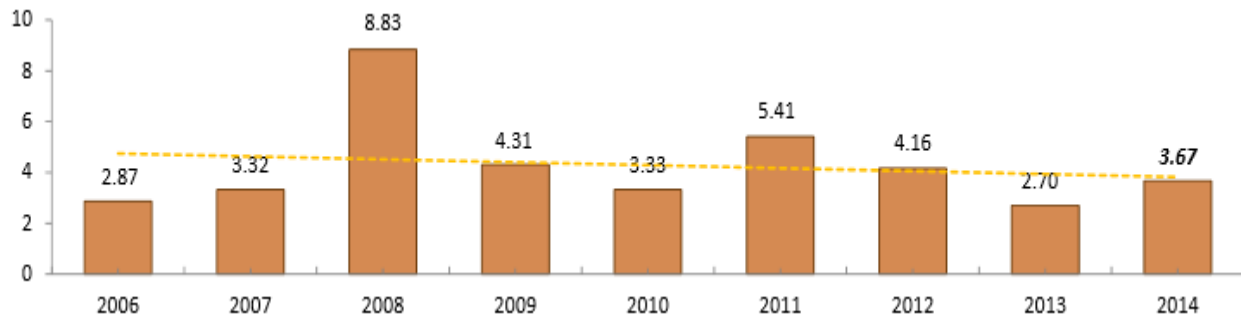
Elaborado: Banco Central

Debido a que el PIB es el ingreso del país y si este indicador disminuye, va a afectar al presupuesto del estado, lo que obligará a buscar nuevas fuentes de ingreso o recaudación. Como nuevas políticas fiscales, o reestructuración de las que están vigentes. Esto conlleva y obliga a los productores a incrementar sus costos para poder reflejar una pequeña utilidad, de esta manera el producto final termina encarecido. Y la demanda por la ley de oferta y demanda termina disminuyendo. Es un efecto dominó

2.1.1.1.2 Inflación

La inflación se ha incrementado en el año 2014, llegando incluso a valores superiores a los anteriores años. El comportamiento general de la inflación depende de ciertos productos de las secciones Alimenticios, bebidas, tabaco y textiles, y de la sección agricultura, silvicultura y pesca las que en conjunto aportan cerca del 50% a la canasta del IPP. (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2015, p. 28)

Gráfico 10: Inflación anual 2014



Fuente: Banco Central del Ecuador (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2015)

Elaborado: Banco Central del Ecuador.

A mediados del segundo semestre del año 2015 Ecuador se sitúa en el promedio superior de la lista de países americanos, por encima de la República de Colombia y por debajo de Brasil.

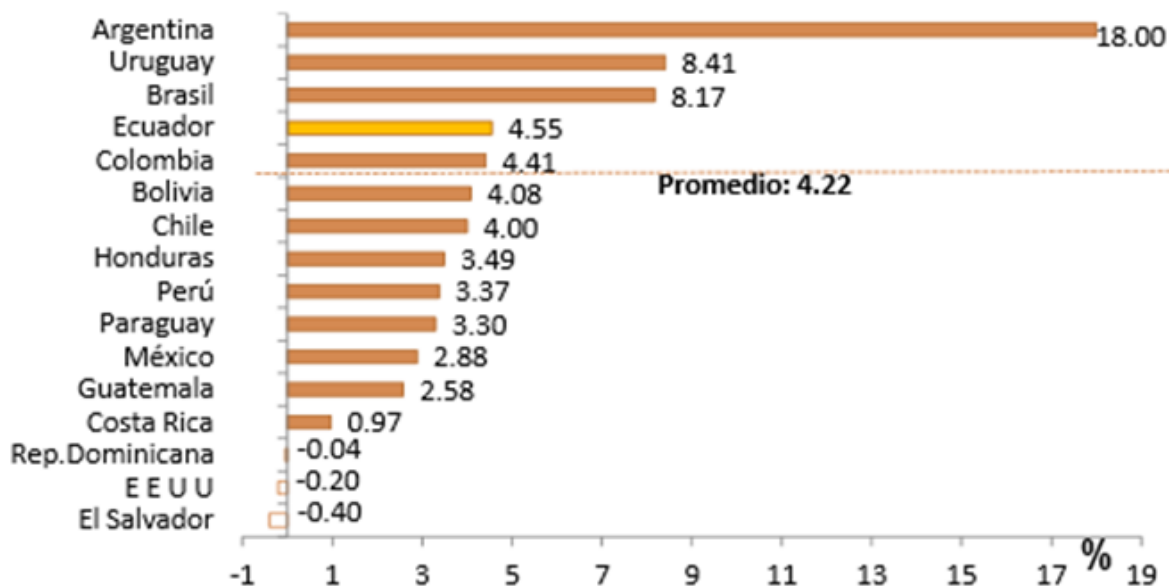
Dentro del cuadro el porcentaje de países latinoamericanos es muy alto, llegando a dominar la lista. Los países con los índices inflacionarios más bajos son Costa Rica, Guatemala y México. Los únicos países que presentan deflación son El Salvador, EE.UU. y República Dominicana.

El Salvador se sitúa en el puesto más bajo de la lista con una deflación del -0,40 debido a que no poseen moneda propia, no es el caso de Ecuador que presenta un índice inflacionario del 4,55 a mayo del 2015.

La información de El Salvador, EE.UU., República Dominicana, Brasil, y Guatemala corresponde a abril 2015.

Las industrias son responsables de la inflación por su nivel de consumo. La inflación anual de mayo 2015 se ubicó en 4,55%, el más alto en lo que va del año. Por divisiones de consumo, 5 agrupaciones se ubicaron por sobre el promedio general, destacando a las industrias de “Bebidas Alcohólicas, tabaco y estupefacientes; Transporte y de Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles”.

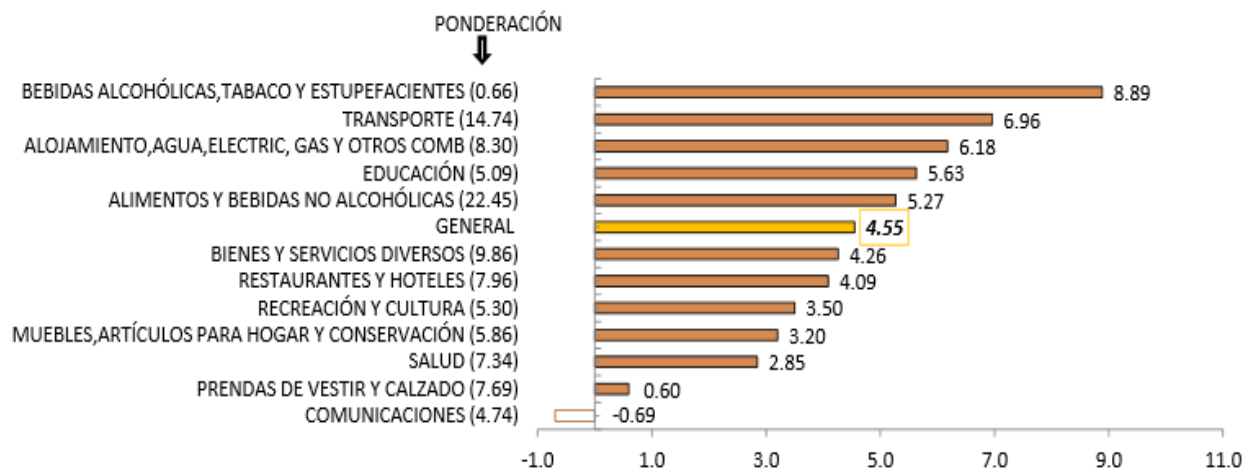
Gráfico 11: Inflación Internacional (mayo 2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2015)

Elaborado: Banco Central del Ecuador.

Gráfico 12: Inflación anual del IPC y por divisiones de consumo



Fuente: Banco Central del Ecuador (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2015)

Elaborado: Banco Central del Ecuador.

Es diferente el caso de las Comunicaciones que presentan deflación. (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2015, p. 26)

Dentro del campo General está ubicada la industria de la construcción y ferretería. Manteniéndose en el promedio inflacionario a mayo del 2015

La inflación tiene una incidencia directa en el comercio y la industria ferretera, por consiguiente afecta a la empresa Comelyfsa S.A., debido a que la reacción que tienen los productos con la inflación es el encarecimiento del costo. Por este motivo al incrementar la inflación, se incrementan los precios de los productos en oferta. El mercado reacciona de varias maneras. La que más daño haría a la empresa sería con la abstención por parte de la demanda hacia el producto final.

2.1.1.2 Factores políticos

Dentro de los aspectos macroeconómicos podemos tomar los factores políticos, estos afectan directamente a la industria. La estabilidad de un país, las políticas fiscales, las políticas monetarias, políticas económicas, etc., fomentan o estancan la producción.

El nivel de inversión extranjera habla del buen manejo de los factores políticos, si la inversión de empresas extranjeras crece, fomenta el trabajo local, dando la seguridad al inversor de recuperar los recursos entregados a un país. Por otro lado si el nivel de inversión extranjera es bajo, refleja un mal manejo de los factores políticos en la nación.

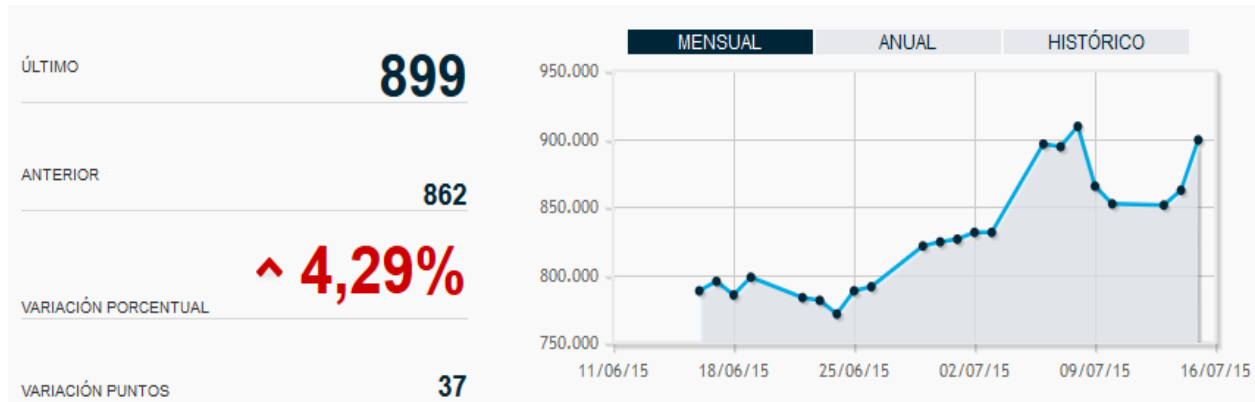
2.1.1.2.1 Riesgo país

El riesgo país es un índice muy importante en el comercio exterior, mide el nivel de riesgo que presenta un país para poder cumplir con sus obligaciones financieras hacia otro.

El Ecuador presenta un Riesgo País de 899 a julio del 2015. (Ambito.com, 2015)

El Riesgo País se calcula comparando su tasa de interés con la del bono emitido por el Tesoro de los EE.UU.

Gráfico 13: Riesgo País



Fuente: Ambito.com (Ambito.com, 2015)

Elaborado: JP Morgan

Tabla 5: Riesgo País

Fecha	Riesgo País	Variación
15/07/15	899	4,29%
01/07/15	826	0,24%
15/06/15	768	1,72%
01/06/15	730	-0,68%
15/05/15	670	3,24%
01/05/15	671	-0,15%
15/04/15	769	-2,29%
01/04/15	868	0,35%
16/03/15	814	2,13%
02/03/15	759	-0,52%
16/02/15	773	0,00%
02/02/15	881	-0,68%
15/01/15	963	0,10%
02/01/15	887	0,45%

Fuente: Ambito.com (Ambito.com, 2015)

Elaborado: Autor

Tabla 6: Riesgo País Latinoamérica

	País	Valor RP	% Día	% Mes	% Año
	Argentina	577	-2,37%	-8,56%	-19,75%
	Brasil	306	3,03%	0,66%	18,15%
	Colombia	234	3,08%	2,18%	19,39%
	Ecuador	899	4,29%	9,10%	1,81%
	México	193	3,21%	-0,52%	6,04%
	Panamá	192	3,23%	-1,54%	1,59%
	Perú	184	5,75%	1,66%	1,66%
	Uruguay	210	3,96%	-1,41%	0,96%
	Venezuela	2961	0,20%	10,53%	20,51%

Fuente: Ambito.com (Ambito.com, 2015)

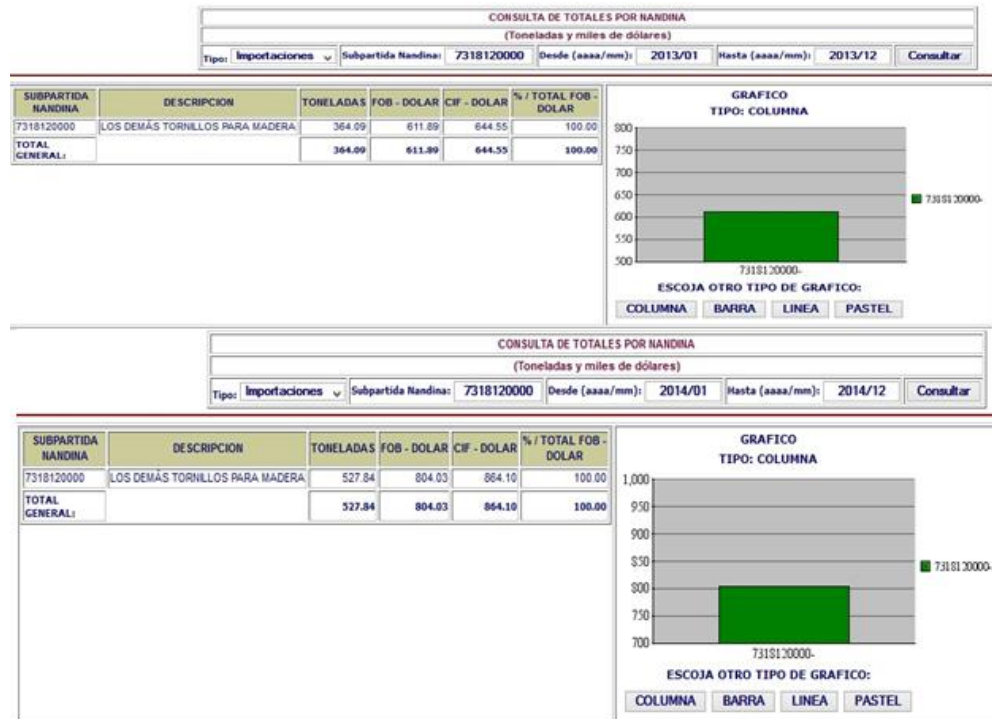
Elaborado: Autor

Ecuador al tener un Riesgo País relativamente alto en el mercado latinoamericano, disminuye las probabilidades de inversión extranjera. Esto no fomenta el comercio interno. La empresa Comelyfsa S.A. se vería afectada debido a que la inversión extranjera es el motor de la industria de la construcción a niveles altos. Esto no le brindaría la estabilidad necesaria para desenvolverse en el mercado. Por otro lado también se vería afectada por el costo de los materiales que importa la empresa.

2.1.1.2.2 Barreras arancelarias

Las recientes medidas tomadas por el Poder Ejecutivo del país y aprobadas por la Asamblea Nacional han deteriorado la imagen del mismo a niveles internacionales, dando incertidumbre a los inversionistas extranjeros. Esto afecta directamente a la industria ferretera. Debido a que gran parte de su clientela es el sector de la construcción. La industria inmobiliaria se vería afectada con nuevas barreras arancelarias.

Gráfico 14: Importaciones 2013-2014



Fuente: Banco Central del Ecuador (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2014)

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Las importaciones de productos ferreteros se han incrementado en el Ecuador en los últimos años, principalmente de artículos de procedencia China. Las grandes cantidades de productos introducidos al país demuestran del crecimiento que ha tenido el mercado ferretero en el año 2014.

La demanda de artículos como tornillos o martillos que son esenciales para la actividad de la construcción la podemos reflejar en los siguientes gráficos.

Por otro lado vemos el entorno macroeconómico de la industria de la construcción según las cifras brindadas por el Banco Central del Ecuador. La actividad de Construcción ha reflejado un incremento notable frente a otras industrias.

Gráfico 15: Contribuciones al crecimiento



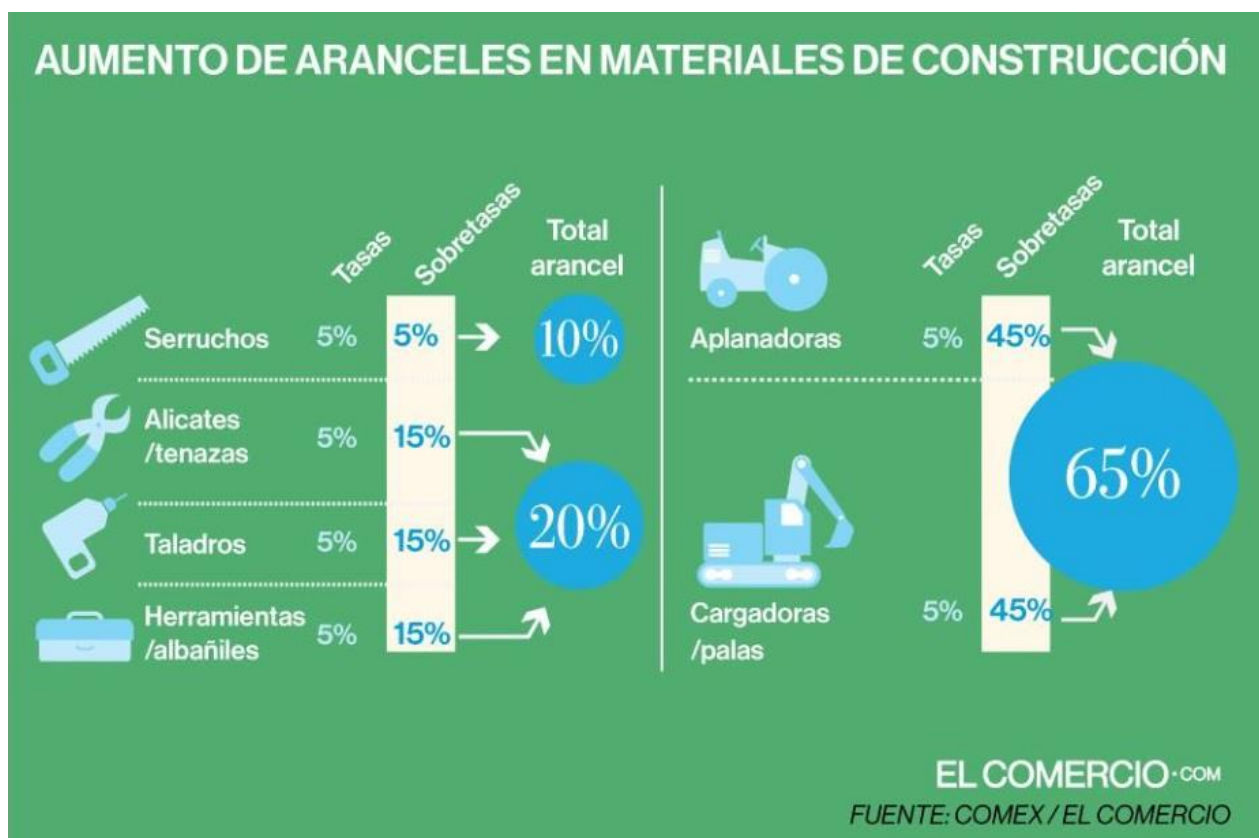
Fuente: Banco Central del Ecuador (Central, Estadísticas Macroeconómicas, 2014)

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Esto nos da una visión macroeconómica del mercado, su crecimiento y que la demanda de productos para la construcción crecerá paulatinamente.

Por otro lado el ambiente macroeconómico actual, refleja una inestabilidad que afectaría a la empresa. La imposición del 5% al 45% a 2800 subpartidas arancelarias inflaría los precios de los materiales que comercializa Comelyfsa S.A., del total de subpartidas, 400 están directa o indirectamente relacionadas con el sector de la construcción. Este incremento tendría consecuencias muy graves en el mercado actual. (Comercio, 2015)

Gráfico 16: Aumento de aranceles en materiales de construcción



Fuente: Comité de Comercio Exterior (Exterior, 2015)

Elaborado: El Comercio

La industria de la construcción estará directamente afectada, debido a que los incrementos de los precios por las salvaguardas encarecerán al producto final. Esto generaría un efecto dominó, aumentando hasta el cliente final que es la persona que va a adquirir el bien inmueble.

El gobierno actual concibe su ideología política Como “El Socialismo del Siglo XXI”, promueve prácticas de distribución de riqueza y equidad social, sin embargo es criticado fuertemente en la actualidad por sectores que se han visto afectados por esta tendencia política. En la industria ferretera se ha notado un descontento con algunas decisiones que el gobierno de turno a establecido. Las más destacadas son las barreras arancelarias y la alianza comercial con el país asiático de China.

2.1.1.3 Factores sociales

Los factores sociales en el macroentorno son un punto muy importante para analizar y tomar decisiones. Con frecuencia afectan directamente a las finanzas de empresas que utilizan la mano de obra como esencia comercial.

Ecuador es un país pluricultural, donde predomina la raza mestiza, con una población aproximada de 16 millones de personas.

La población se divide en Población Económicamente Activa (PEA), que son personas de 15 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo; y personas que no tienen empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo considerados desempleados y Población Económicamente Inactiva (PEI) son todas aquellas personas de 15 años y más que no están empleadas, tampoco buscan trabajo y no estaban disponibles para trabajar, normalmente se considera a esta parte de la población que está

conformada por rentistas, jubilados, estudiantes, amas de casa, discapacitados entre otros. (INEC, 2015)

Dentro de la Población Económicamente Activa (PEA) se encuentran los empleados que son Personas de 15 años y más que, durante la semana de referencia, se dedicaban a alguna actividad para producir bienes o prestar servicios a cambio de remuneración o beneficios.

Gráfico 17: Clasificación de la Población



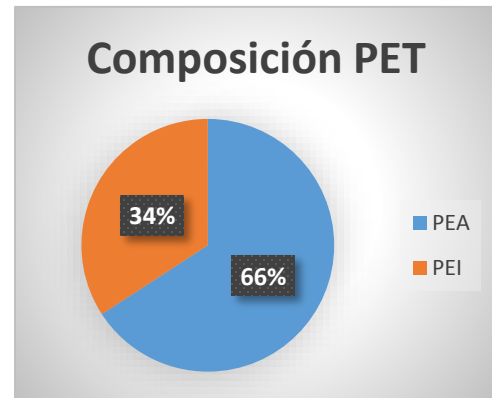
Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos INEC (INEC, 2015)

Elaborado: Autor

Durante el mes de marzo del 2015 a nivel nacional el 69,20% está en edad de trabajar, el 65,83% de la población en edad de trabajar se encuentran económicamente activa y de la población económicamente activa, 96,16% son personas con empleo.

De todo el universo laboral únicamente el 64,2% de los empleados adecuados están afiliados al seguro social IESS, mientras que el 29,2% no están afiliados. En el caso del empleo inadecuado el 77,9% de los empleados no están afiliados al seguro social IESS y tan solo el 6,5% está afiliado. (INEC, 2015)

Gráfico 18: Composición de la población



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos INEC (INEC, 2015)
Elaborado: Autor

Los factores sociales se ven estrechamente relacionados con Comelyfsa S.A. debido a que la empresa maneja nómina de empleados. El estado moldea y establece normas o parámetros que direccionan la relación empleador – empleado. Por otro lado los factores sociales como la delincuencia, son muy importantes para la empresa. Índices altos delincuenciales, generan pérdidas y bajas en la demanda del mercado por la inseguridad.

2.1.1.4 Factores demográficos

La República del Ecuador cerró el año 2014 con 15'982.551 personas lo que significa un incremento de 207.551 personas con respecto al año 2013.

La provincia de Pichincha donde se encuentra localizada las instalaciones de la empresa Comelyfsa S.A. tiene una densidad poblacional de 2'576.287 personas. (Cifras, 2010)

El Ecuador se encuentra en el puesto número 66 en la lista de países más poblados. Tiene una densidad de población moderada con 62 habitantes por kilómetro cuadrado. El PIB per cápita del Ecuador es 5.814,49 USD, y creció en un 3,8% al cierre del año 2014 con respecto al año 2013. (DatosMacro, 2015)

Los indicadores demográficos le brindan una realidad a la empresa sobre su mercado. El universo en el que se va a desenvolver, por este motivo es muy necesaria la relación y la importancia que la empresa le da a los factores demográficos.

2.2 Ambiente interno

El ambiente interno o ambiente de la empresa se considera todo lo que le rodea a la entidad, es un microambiente, debido a este particular se considera necesario un análisis profundo de los factores que afectan a la empresa Comelyfsa S.A. y su desempeño.

2.2.1 Micro entorno

El Micro Entorno de la empresa, está formado por parámetros y lineamientos que forman el carácter de la misma. Estos son los lineamientos que la empresa utiliza frente a circunstancias y eventos que exigen decisiones.

2.2.1.1 Misión

Proveer a la industria ferretera y de construcción en el Valle de los Chillos, de herramientas y maquinaria de las mejores marcas, de reconocido prestigio y de altos estándares de calidad, proporcionando un alto rendimiento, con precios competitivos y con una larga vida útil, brindando a los clientes los mejores niveles de seguridad.

2.2.1.2 Visión

Ser la empresa proveedora de material ferretero líder en el Valle de los Chillos, con fuertes estándares de calidad de productos nacionales y extranjeros. Abrir nuevos mercados a nivel local con un enfoque de expansión al exterior. Ser la marca líder por excelencia y con un fuerte compromiso con la industria ferretera.

2.2.1.3 Objetivos

El objetivo general es:

Introducir a la empresa al mercado ferretero local, con bajos costos y altos estándares de calidad, posicionándose dentro de los mejores proveedores de material ferretero. Apoyándose en el factor innovación y publicidad con buenos canales de distribución y ganando mayor participación en la industria.

Los objetivos específicos son:

- ✓ Identificar las necesidades de los futuros clientes y las características que buscan en los productos que la empresa comercializa en el mercado local.
- ✓ Determinar el nicho de mercado donde se pondrán en acción las técnicas de mercadeo para introducir los productos.
- ✓ Aumentar los niveles de rendimiento de la empresa con respecto a la competencia, dando una imagen de compromiso y responsabilidad al cliente
- ✓ Mejorar día a día el servicio, identificando y corrigiendo fallas de tal manera que el menos afectado sea el cliente.
- ✓ Adquirir experiencia en ventas para la captación de nuevos clientes.

2.2.1.4 Valores

- ✓ **Respeto:** Valorar y fomentar el respeto, inicialmente hacia nuestros empleados y seguido hacia nuestros clientes, con tratos justos y discursos directos, Predicar con el ejemplo.
- ✓ **Honestidad:** Reconocer la honestidad de los empleados premiando este comportamiento publicamente.
- ✓ **Responsabilidad:** Reconocer y aplaudir la capacidad de los colaboradores al realizar las tareas designadas con sacrificio y esfuerzo.

- ✓ **Humildad:** Ser conscientes de la igualdad y equidad que profesa la empresa en todos los temas que le corresponden, escuchando y valorando diferencias en opiniones y posiciones.
- ✓ **Disciplina:** Valorar el compromiso y entrega de los colaboradores al desempeñar sus funciones.
- ✓ **Colaboración:** Reconocemos y fomentamos la ayuda y el trabajo en grupo. Ofreciendo la ayuda necesaria para el cumplimiento de metas.

2.2.1.5 Estrategias

La estrategia es ingresar al mercado captando clientes, posicionándose y ofreciendo nuevos e innovadores productos de alta calidad, utilizando una difusión por medio de publicidad en el Valle de los Chillos.

“Algunas compañías consideran las tácticas competitivas exclusivamente como un juego de fuerza bruta: Acumulan recursos sin procesar y con ellos atacan al contrincante. Las fuerzas y debilidades del agresor sin duda contribuyen a definir las oportunidades y peligros que encaran”. (Porter, Estrategia Competitiva, 2007, p. 106)

Se debe estudiar el mercado y sus necesidades por medio de procedimientos establecidos en el marketing, que proporcionen la información correcta para analizar a los clientes y a la competencia.

Proponer precios bajos y competitivos para crear una alternativa fuerte a los potenciales clientes. Ofreciendo nuevos niveles de servicio postventa.

2.2.1.6 Las 4 P

El producto es variado, debido al gran abanico de necesidades en el sector ferretero. Se busca obtener altos estándares de calidad en los productos que se comercializan, manteniendo la calidad sobre la cantidad.

Gráfico 19: Las 4 P



Fuente: **Elementos de Marketing (Kotler, 2003)**

Elaborado: **Philip Kotler**

El precio debe ser analizado a profundidad por los administradores, debido a la gran cantidad de competencia en el mercado del Valle de los Chillos. Es importante ubicarse con valores relativamente bajos a los de la competencia para brindar a los futuros clientes opciones claras en la búsqueda de satisfacción de sus necesidades.

La promoción deberá captar la atención de los clientes, es por eso que se considera importante destinar un presupuesto mensual para el marketing y publicidad de los productos.

La plaza está muy bien ubicada, debido a que se encuentra dentro de zonas urbanas donde está creciendo la industria de la construcción, que es el cliente directo de la empresa, de esta manera se podrán abrir nuevas oportunidades de comercio.

2.2.1.7 FODA

El foda es una herramienta muy utilizada para poder analizar la situación interna y externa en la que se encuentra una organización o empresa. Permite a los administradores tomar toda la información interna y externa para analizarla con el único enfoque de tomar decisiones de provecho para la empresa.

Existen muchos puntos de análisis, que se deben tomar en cuenta para realizar la matriz FODA.

Para la ejecución de la matriz FODA, se ha tomado en cuenta la situación financiera actual de la empresa Comelyfsa S.A.

2.2.1.7.1 Análisis

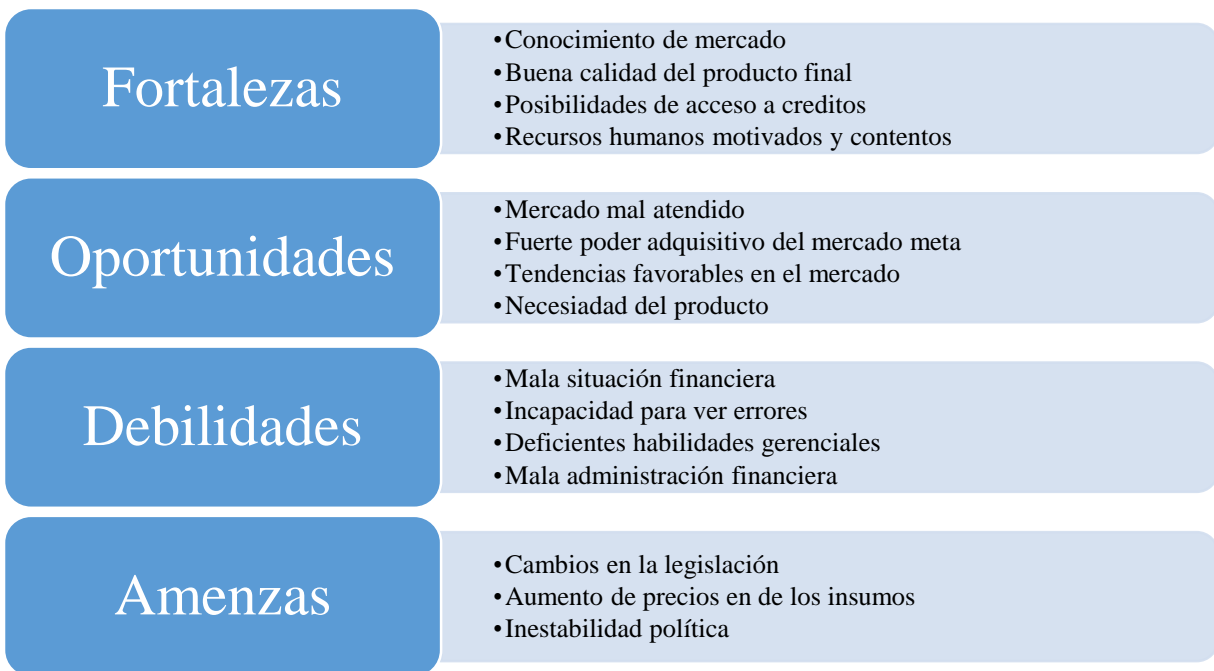
En las fortalezas se toma en cuenta la experiencia de más de quince años que la empresa tiene en el mercado, siendo esta su principal fortaleza.

La calidad del producto que se comercializa es un punto a favor que la empresa dispone, debido a que las alianzas con proveedores de buena calidad siempre han sido un factor importante

para los administrativos, en muchos casos se ha renegociado el precio de los insumos para no recurrir a nuevos proveedores. La buena relación que la empresa Comelyfsa S.A. tiene con las entidades financieras le ha permitido acceder a nuevos créditos, en algunos casos con el riesgo elevado para el banco.

Los recursos humanos que dispone la empresa siempre han sido factor principal de la misma, por este motivo los administradores han buscado cubrir la mayor cantidad de necesidades de sus empleados para que el desempeño de los mismos sea el mejor.

Gráfico 20: FODA



Fuente: Autor

Elaborado: Autor

Tomando en cuenta las oportunidades que el mercado nos brinda, resaltamos la mala atención que han recibido varios clientes por parte de la competencia. Este factor ha sido de mucho provecho para la empresa.

Al estar ubicadas las instalaciones de la empresa en una zona residencial donde en la actualidad la construcción de viviendas está en auge, ha permitido que la empresa aproveche la necesidad de clientes potenciales.

La demanda de productos ferreteros ha aumentado en los últimos años, esto se debe a que la industria de la construcción cada vez crece más y más.

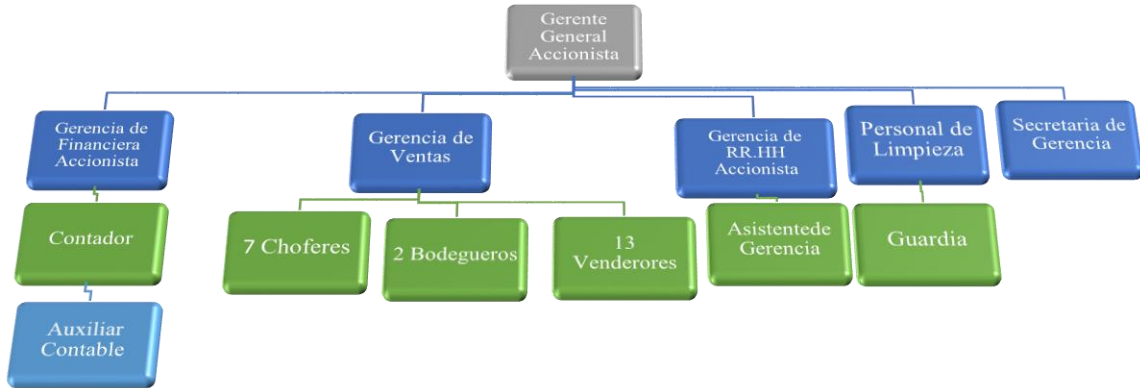
Las debilidades que se han tomado en cuenta son los efectos de años de mala administración financiera. Esto conlleva a la incapacidad de ver errores, debido a que las personas encargadas de administrar la empresa no estaban totalmente capacitadas.

Las amenazas que presentan, son por nuevas disposiciones en las leyes y códigos que regulan la actividad comercial de la empresa, como las salvaguardas establecidas por el estado, que han encarecido al producto final, debido a que los productos que comercializa la empresa Comelyfsa S.A. en su mayoría son importados directamente.

2.2.1.8 Organigrama

La empresa Comelyfsa S.A. cuenta con una nómina de de 25 empleados.

Gráfico 21: Organigrama



Fuente: Autor
Elaborado: Autor

2.2.1.9 Funciones departamentales

En la empresa Comelyfsa S.A. existe un orden jerárquico que se inicia con el Gerente General, que también es accionista de la empresa. A continuación se encuentra el departamento financiero, departamento de ventas y departamento de RR.HH.

2.2.1.9.1 Gerente general

El Gerente General de la empresa Comelyfsa S.A. está encargado de la administración total de la empresa, toma de decisiones, alianzas estratégicas, etc. Al ser la cabeza de la empresa, el Gerente General tiene título universitario en Ingeniería Comercial.

2.2.1.9.2 Departamento financiero

El departamento financiero está encabezado por un Gerente Financiero, encargado de la interpretación de la información que le proporcionan sus subalternos. El perfil del Gerente Financiero consta con título universitario o de tercer nivel en Ingeniería en Finanzas.

El departamento también consta con un Contador Público Autorizado (CPA) encargado de la presentación de estados financieros de la empresa, presentación de obligaciones con el SRI como formulario 104 (IVA mensual), formulario 103 (retenciones en la fuente), formulario 101 (impuesto a la renta), anexo transaccional simplificado (ATS), anexo de relación de dependencia (RDEP), anexo de partícipes y socios (APS), etc.

Para apoyarse en el campo operativo disponen de un Auxiliar Contable, que se encarga de la digitación de todos los documentos.

2.2.1.9.3 Departamento de ventas

El departamento de ventas está encabezado por un Gerente de Ventas, que se encarga de la administración de todos los clientes, procesos de producción, logística, etc. El perfil del Gerente de Ventas consta con un título universitario o de tercer nivel en Ingeniería en Logística.

Para la administración de la bodega, se cuenta con dos bodegueros, que tiene la función de controlar los ingresos y salidas de mercadería y reportar al departamento financiero. No es necesario título de cuarto nivel.

La fuerza y motor de la empresa son trece vendedores, encargados de contactar a clientes, cobrar cuentas, abrir nuevos mercados y vender el producto que comercializa la empresa.

2.2.1.9.4 Departamento de RR.HH.

El departamento RR.HH. está controlado por el Gerente de RR.HH. encargado de controlar las nóminas del personal, ingresos al IESS, contratos de trabajo, actas de finiquito, roles de pago. El perfil del Gerente de RR.HH. debe constar con un título de tercer nivel en Ingeniería Comercial. Para respaldarse cuenta con un asistente de gerencia que cubre el trabajo operativo.

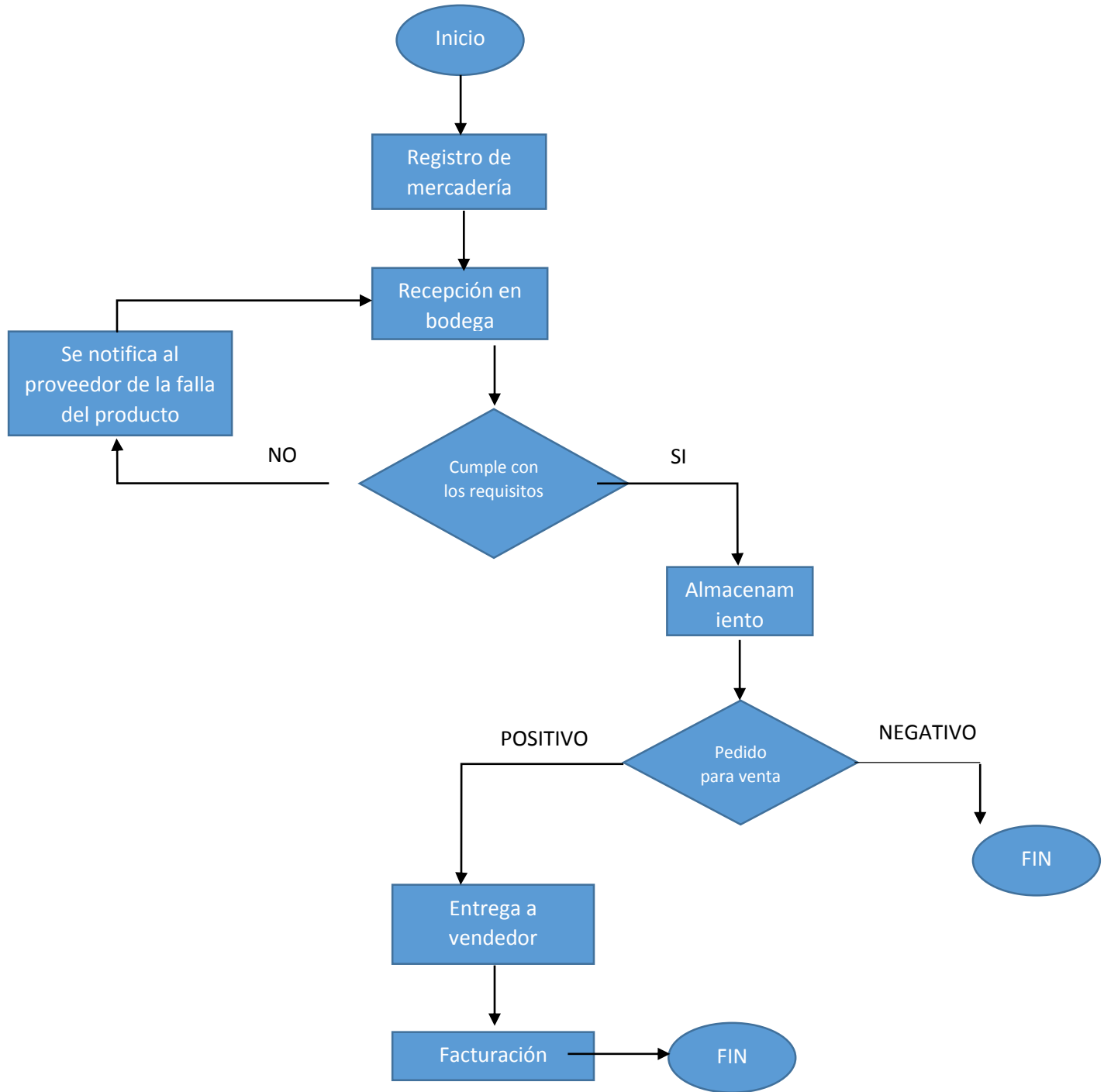
2.2.1.10 Diagrama de flujo

En el diagrama de flujo podemos encontrar los procesos que el producto debe realizar para salir como producto vendido.

Ingresa el producto a la bodega, donde el bodeguero principal receipta la mercadería y firma los documentos correspondientes, luego se envía al segundo bodeguero donde analiza la mercadería y constata si existen fallas en el producto. Se almacena el producto y se lo pone a disposición de los vendedores. El vendedor realiza la transacción con el cliente y justifica con la factura correspondiente, el producto sale de bodega al vehículo de transporte para ser entregado al cliente.

“Un organigrama permite analizar la estructura de la organización representada y cumple con un rol informativo, al ofrecer datos sobre las características generales de la organización. Los organigramas pueden incluir los nombres de las personas que dirigen cada departamento o división de la entidad, para explicitar las relaciones jerárquicas y competencias vigentes”.
(de, 2015)

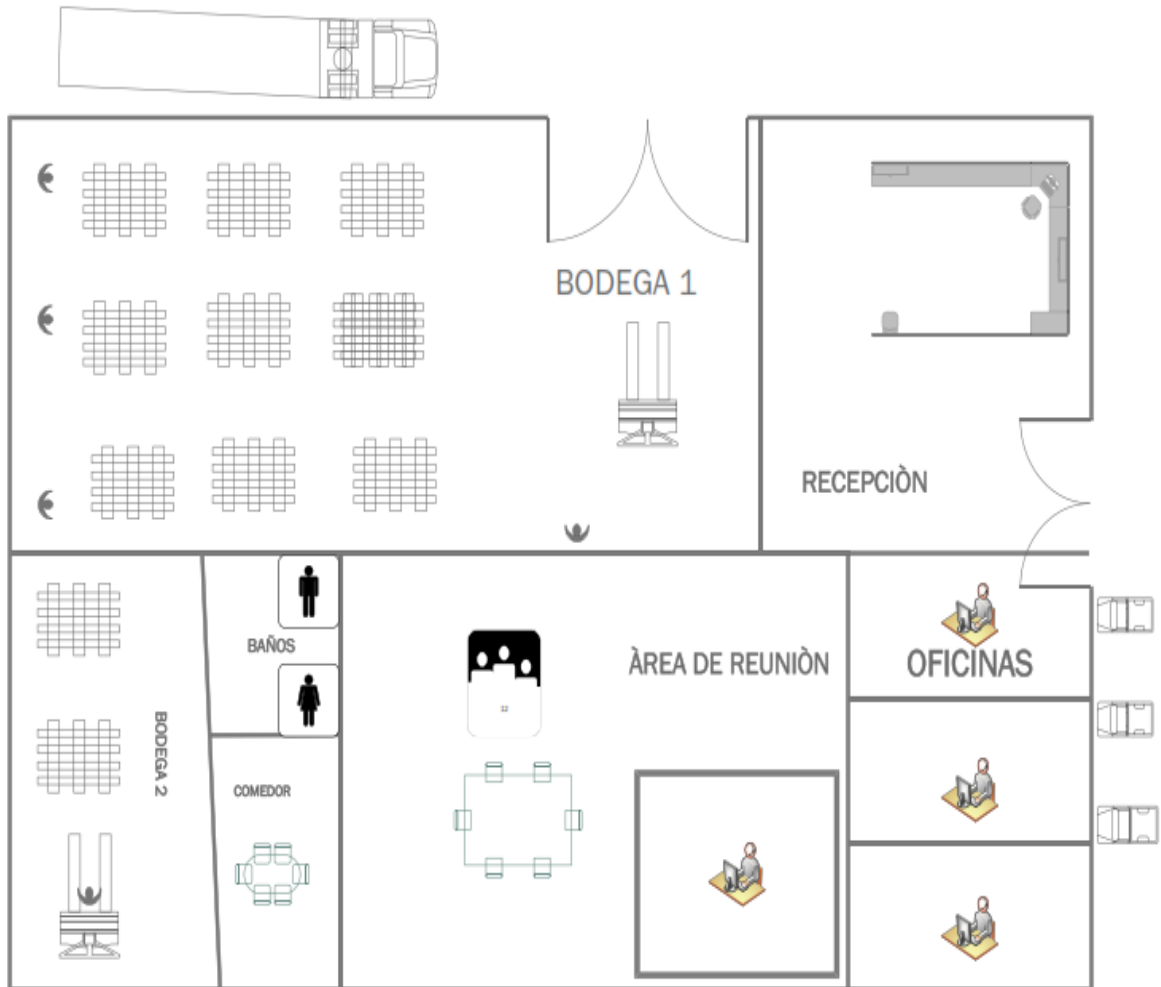
Gráfico 22: Diagrama de Flujo



Fuente: Autor
Elaborado: Autor

2.2.1.11 LayOut

Gráfico 23: LayOut Comelyfsa S.A.



Fuente: Autor

Elaborado: Autor

La empresa Comelyfsa S.A. actualmente está ubicada en un área de 424 metros cuadrados, de los cuales 357 metros cuadrados son de construcción. Las instalaciones son de una sola planta y de una altura de 3,5 metros en la zona administrativa y en las bodegas 5,8 metros de altura. La

construcción es casi en su totalidad de bloques de cemento, el techo del área administrativa es de losa, y el del área de la bodega es un galpón. La empresa está distribuida en tres áreas principales. Bodega 1, bodega 2 y área administrativa. El área administrativa es la más grande de la empresa Comelyfsa S.A. y está conformada por una sala de reunión, su función es recibir a todos los integrantes en reuniones, comités, etc., por la recepción donde está una pequeña sala de espera, por la oficina del Gerente General, la oficina del departamento de RR.HH, departamento financiero y el departamento de ventas.

La primera bodega está conformada por un área donde se almacena la mercadería, contiene maquinaria necesaria para poder mover los productos y anaqueles donde se organiza la mercadería.

El área de la segunda bodega es la más pequeña de la empresa que está formada por una bodega, por un comedor y por último por los baños o servicios higiénicos para todo el personal.

En los alrededores se encuentran las áreas sin construir, la principal función que tienen son los parqueaderos de los clientes, con una capacidad de parquear hasta 12 vehículos. En el área junto a la bodega se encuentra el estacionamiento e ingreso de los vehículos de proveedores (tráilers, camiones, camionetas, furgones, etc.). En esta parte se realiza la descarga de mercadería de todos los proveedores.

En la parte posterior del edificio se encuentran los estacionamientos para el personal, con un cupo disponible de 10 vehículos.

La empresa Comelyfsa S.A. linda con varias empresas productoras y comercializadoras de productos. Las instalaciones actuales tienen 5 años de vida, fueron fundadas el 11 de febrero del 2010.

2.2.2 Cadena de valor

La empresa Comelyfsa S.A. mantiene varios departamentos que trabajan en conjunto para cumplir con la misión y la visión de la organización.

Cada área desempeña sus funciones específicas pero que en colectivo se forma una cadena de valor. En el ala norte se encuentran las actividades de soporte o apoyo, que son el respaldo que la empresa tiene para cumplir con su actividad económica.

En primer lugar se encuentra la administración y gestión, los cobros, el manejo de inventario de la empresa. Es muy importante el óptimo desarrollo de estas actividades ya que son los anexos para cumplir con la actividad económica.

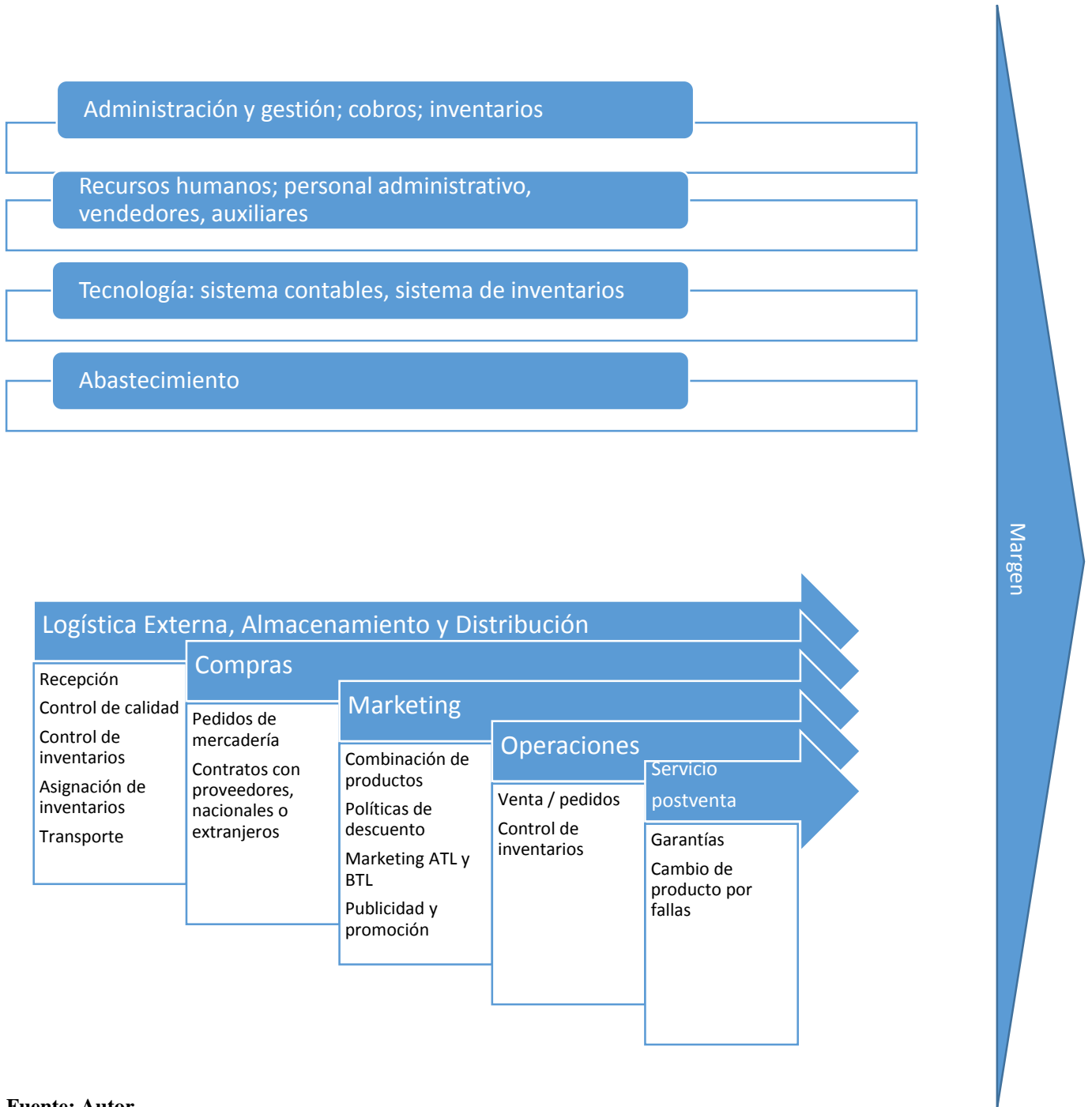
La gestión en recursos humanos está en segundo lugar, donde se capta y se capacita al talento humano de la empresa. Los futuros vendedores, encargados de expandir las y ampliar la cartera de clientes. Parte fundamental de la organización.

La tecnología tiene una ponderación alta en la cadena de valor, debido a que con su ayuda podemos amenorar distancias, tener una mejor información y conocer más sobre nuestro mercado.

El abastecimiento es la última de las actividades de soporte, gracias a su desempeño el manejo de inventario es más fácil y sencillo.

Las actividades primarias son la esencia de la empresa, al cumplir con todas ellas la empresa justifica su existencia.

Gráfico 24: Cadena de Valor



Fuente: Autor
Elaborado: Autor

3. Investigación de campo

Durante el proceso de investigación que se ha producido a raíz de los problemas financieros de la empresa Comelyfsa S.A. se ha recolectado la mayor cantidad de información posible. En la investigación de campo se procede a captar y solicitar información de personas y sucesos directamente relacionados con la empresa. Con el único objetivo de proporcionar datos y detalles necesarios para la investigación.

3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación

El instrumento para la recolección de datos que se ha considerado el más conveniente y óptimo para la investigación es la entrevista. Debido a que el estudio es de modalidad Casuística, el enfoque esta únicamente ligado a la empresa Comelyfsa S.A. y sus antecedentes.

Son dos formatos diferentes de preguntas, uno está dirigido al personal de la empresa y área financiera, y otro está dirigido a los expertos en el tema como economistas, ingenieros en finanzas, auditores, etc. Son un total de 7 preguntas en ambos formatos que se detallan a continuación.

✓ Preguntas para empleados de Comelyfsa S.A.

1. ¿Qué impacto tiene en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. el manejo óptimo de las políticas financieras en los dos últimos años?

La pregunta está formulada para entender el concepto que los encargados del departamento de finanzas manejan sobre las políticas financieras y la relación directa que tienen con la rentabilidad de la empresa. Busca saber y entender como se ha estado manejando este tema con la empresa los últimos años.

2. ¿Cuáles son los beneficios o las desventajas que ha tenido la empresa Comelyfsa S.A. con el análisis de los índices financieros los dos últimos años?

La pregunta busca conocer con qué frecuencia el departamento financiero realiza análisis a los índices financieros de la empresa y que peso tiene esta información para la toma de decisiones importantes como créditos, financiamiento, inversión, etc.

3. ¿De qué manera se puede reversar una baja en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A.?

La pregunta está formulada con el objetivo de conocer cuáles serían las estrategias que los administradores de la empresa tomarían para hacerle frente a una baja en la rentabilidad de los estados financieros de la empresa. También la pregunta busca saber qué nivel de acción tienen las personas encargadas de administrar y orientar a la empresa cuando circunstancias adversas cubren el porvenir de la misma.

4. ¿Con qué frecuencia se ha replanteado las políticas financieras en la empresa Comelyfsa? y ¿por qué?

La pregunta se ha formulado para conocer datos importantes sobre las políticas financieras de la empresa, y con qué frecuencia se les da mantenimiento a las mismas. Esta información es esencial para el estudio.

5. ¿Cuál debe ser el perfil de un administrador financiero en una empresa? y ¿por qué?

La pregunta va a estar dirigida a todo el departamento financiero y al Gerente General de la empresa, lo que busca es conocer si se están aplicando y utilizando métodos correctos para buscar un administrador financiero.

6. En la empresa Comelyfsa S.A. que ha llevado varios años en el mercado y que sus clientes ya la consideran como una marca, ¿Cómo deben manejar las políticas de crédito y cobranza para no perder liquidez y al mismo tiempo poder captar nuevos clientes?

La pregunta busca conocer como están utilizando los administradores las políticas de crédito hacia los clientes o futuros clientes, debido a que un gran atenuante en los estados financieros de la empresa fue la falta de liquidez.

7. El mal manejo de la administración financiera en la empresa Comelyfsa S.A. ha genera pérdidas y daños en algunos casos irreversibles. ¿Cuál sería bajo su apreciación la mejor manera de administrar las finanzas de la empresa?

Esta pregunta podría considerarse como la que más peso tiene en la entrevista, la que más puede aportar al presente estudio. Está dirigida a los administradores gerenciales de la empresa Comelyfsa S.A. y busca conocer las acciones reales que se podrían implementar bajo la apreciación personal de cada miembro administrativo.

✓ Preguntas para expertos

En un segundo plano se ha buscado la valiosa opinión de expertos financieros (economistas, ingenieros financieros, auditores, contadores, etc.), que ayuden con su experiencia y conocimiento del tema, al estudio en curso.

Las preguntas que presentamos a continuación fueron realizadas con el fin de captar la mayor información posible de los expertos sobre las circunstancias en las que se encuentra en la actualidad la empresa Comelyfsa S.A.

1. ¿Qué impacto tiene en la rentabilidad de una empresa el manejo óptimo de sus políticas financieras?

La pregunta busca conocer el criterio de expertos sobre la relación de las políticas financieras y su rentabilidad.

2. ¿Cuáles son los beneficios o las desventajas que brinda el análisis de índices financieros en una empresa?

La pregunta formulada busca conocer bajo las experiencias de los expertos, que tan necesario es el análisis de los índices financieros de una empresa, para mejorar la toma de decisiones.

3. ¿De qué manera se puede revertir una baja en la rentabilidad?

Con esta pregunta se desea saber cuáles son las estrategias que se deben utilizar o manejar cuando los estados financieros presenten una baja en la rentabilidad bajo el criterio de expertos en el tema.

4. ¿Con qué frecuencia se deben replantear las políticas financieras en una empresa? y ¿por qué?

La pregunta busca saber y conocer la variable tiempo con respecto a las políticas financieras bajo el criterio de expertos.

5. ¿Cuál debe ser el perfil de un administrador financiero en una empresa y por qué?

La pregunta está formulada a los expertos financieros con el objetivo de conocer cuáles son los factores más importantes que debe tener un administrador financiero de una empresa.

6. En una empresa que ha llevado varios años en el mercado y que sus clientes ya la consideran como marca, ¿Cómo deben manejar las políticas de crédito y cobranza para no perder liquidez y al mismo tiempo poder captar más clientes?

Esta pregunta está realizada con el fin de conocer y saber las estrategias en potencia que el administrador financiero propondría sobre el crédito a clientes, plazos etc.

7. El mal manejo de la administración financiera en una empresa genera pérdidas y daños en algunos casos irreversibles. ¿cuál sería bajo su apreciación como experto financiero, la mejor manera de administrar las finanzas de una empresa?

La pregunta está formulada con el objetivo de conocer el criterio de expertos financieros sobre las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de una empresa.

3.2 Recolección de datos

Para el estudio en curso se ha considerado suficiente realizar cinco entrevistas, dos entrevistas van a ser realizadas a expertos financieros, con el objetivo de conocer y aprovechar al máximo la experiencia de los mismos. Tres entrevistas se realizaran a miembros de la administración de la empresa Comelyfsa S.A. que se detallan de la siguiente manera:

3.2.1 Entrevista 1

La primera entrevista se realizará al Eco. Rodrigo Sáenz, experto financiero y catedrático de la Universidad Internacional SEK, con una amplia experiencia en cargos de administración financiera. Autor de varios libros de economía y finanzas, resaltando el título de “Manual de Gestión Financiera”. Se realizará la entrevista en las oficinas de la Universidad Internacional SEK

ubicadas en la calle Alberto Einstein y quinta transversal, ciudad de Quito, cantón Quito, provincia de Pichincha.

El objetivo de la entrevista es aprovechar al máximo la experiencia del catedrático y sus conocimientos sobre temas tributarios, para que sean fundamentales en el estudio en curso.

3.2.2 Entrevista 2

La segunda entrevista será a la MBA Alexandra Fernández, catedrática y experta financiera de la Universidad Internacional SEK, se ha destacado varios años en cargos financieros, teniendo mucha experiencia en el tema de políticas financieras. La entrevista se dará en las oficinas de la MBA. Alexandra Fernández en la Universidad Internacional SEK ubicadas en la calle Alberto Einstein y quinta transversal, ciudad de Quito, cantón Quito, provincia de Pichincha.

El objetivo de realizar esta entrevista es conocer el criterio profesional de un experto financiero en el tema de políticas financieras y rentabilidad. Será muy valiosa la información que nos facilite el experto en la entrevista.

3.2.3 Entrevista 3

La entrevista número tres se realizará al Ing. Diego Galarza, accionista y Gerente General de la empresa Comelyfsa S.A. La entrevista se dará en las oficinas de la empresa, en la Av. Luis Cordero 171 y General Enríquez en la ciudad de Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha.

El objetivo de la entrevista es saber bajo el criterio del administrador en calidad de Gerente General, qué es lo que está ocurriendo en la empresa, conocer su punto de vista en varios temas técnicamente importantes para el estudio en curso.

3.2.4 Entrevista 4

La cuarta entrevista se la va a realizar al Ing. Juan Galarza, accionista y Gerente del Departamento Financiero de la empresa Comelyfsa S.A. La entrevista será ejecutará en las oficinas de la empresa Comelyfsa S.A. en la Av. Luis Cordero 171 y General Enríquez en la ciudad de Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha.

El objetivo de la entrevista es conocer y analizar, los procedimientos y conocimientos en el área financiera de la persona encargada directamente de las finanzas de la empresa Comelyfsa S.A.

3.2.5 Entrevista 5

La quinta y última entrevista será al Sra. Fernanda Iza CPA, que desempeña el cargo de contadora de la empresa Comelyfsa S.A. La entrevista se ejecutará en las oficinas de la empresa ubicadas en la Av. Luis Cordero 171 y General Enríquez en la ciudad de Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha.

El objetivo de la entrevista, es analizar los procedimientos y conocimientos que tiene el personal financiero de la empresa Comelyfsa S.A. dispone para la toma de decisiones.

3.3 Procesamiento, análisis e interpretación

Las entrevistas fueron ejecutadas exitosamente, absorbiendo la mayor cantidad de información por parte de los entrevistados, se presentan y detallan de la siguiente manera:

3.3.1 Entrevista 1

Entrevistado: Eco. Rodrigo Sáenz

Fecha: Jueves 16 de julio del 2015

Hora: 15:42 PM

Entrevistador: Saludos cordiales estimado profesor, le agradezco por su tiempo, el motivo de la presente entrevista es netamente académico, por motivos de mi plan de titulación debo realizar una entrevista a un experto financiero, por esta razón muy amablemente le pido su ayuda.

Rodrigo Sáenz: ¿Cómo estas Byron? Encantado en ayudarte, dime por favor que es lo que necesitas.

Entrevistador: Por favor profesor ayúdeme presentándose.

Rodrigo Sáenz: Claro Byron, Mi nombre es Rodrigo Sáenz, mi título es economista, trabajo en la Universidad Internacional SEK, como docente en Materias Financieras.

Entrevistador: Muchas gracias profesor por su ayuda, voy a proceder a realizarle 7 preguntas sobre temas financieros de la empresa Comelyfsa S.A. esta empresa tiene la actividad económica de venta al por mayor de productos ferreteros, ya está en el mercado alrededor de 15 años. La empresa en estudio ha presentado varios problemas en sus finanzas por concepto de mala administración. Por este motivo mi plan de titulación tiene como tema “El estudio de las políticas financieras de la empresa Comelyfsa S.A. y su incidencia en la rentabilidad en el año 2015”. Comenzaré con la siguiente pregunta.

¿Qué impacto tiene en la rentabilidad de una empresa el manejo óptimo de sus políticas financieras?

Rodrigo Sáenz: Bueno Byron, El impacto es importante, pero no es la única fuente de rentabilidad. Se incluyen también como fuentes de rentabilidad los procesos productivos, los instrumentos de marketing, el talento humano y algunos más. Sin embargo, si no hay un manejo

financiero óptimo puede verse afectada la liquidez de la empresa y su capital de trabajo, que son las principales causas para que las compañías quiebren.

Entrevistador: Muchas gracias por su apreciación y conocimiento. La siguiente pregunta es: ¿Cuáles son los beneficios o las desventajas que brinda el análisis de índices financieros en una empresa?

Rodrigo Sáenz: Bueno, los índices financieros se los considera como una técnica preliminar de análisis, únicamente sirve para analizar tendencias y para advertir posibles problemas puntuales que ameritan una investigación más profunda y puntual para resolverlos.

Entrevistador: Muchas gracias profesor, la siguiente pregunta es: ¿De qué manera se puede revertir una baja en la rentabilidad?

Rodrigo Sáenz: Identificando en forma precisa la o las causas que están provocando esa reducción y tomando las medidas correctivas necesarias. Por ejemplo analizar si los cambios y problemas en las finanzas son causados por falta de liquidez, podemos reestablecer nuevas políticas de crédito o implementar procesos en los análisis de crédito a clientes. Si se identifica el problema se podrá solucionar los inconvenientes financieros.

Entrevistador: Profesor, la siguiente pregunta es: ¿Con qué frecuencia se deben replantear las políticas financieras en una empresa? y ¿por qué?

Rodrigo Sáenz: Con la frecuencia que sea necesaria, puesto que es imprescindible que las empresas se adecúen a la evolución de su entorno externo o macro entorno si es que pretenden permanecer en el mercado.

Entrevistador: Muchas gracias profesor, la siguiente pregunta bajo su experiencia es: ¿Cuál debe ser el perfil de un administrador financiero en una empresa? y ¿por qué?

Rodrigo Sáenz: Debe ser un profesional con una adecuada formación financiera y contable, con amplio conocimiento y experiencia en las características del mercado de capitales y de los costos de las diferentes fuentes de financiamiento que están disponibles. Debe conocer y manejar programas contables y tener un nivel alto de procesos financieros en las empresas. Tener un manejo básico de temas tributarios y un buen conocimiento de las leyes y regulaciones de las empresas.

Entrevistador: Muchas gracias profesor, la pregunta siguiente es: En una empresa que ha llevado varios años en el mercado y que sus clientes ya la consideran como marca, ¿Cómo deben manejar las políticas de crédito y cobranza para no perder liquidez y al mismo tiempo poder captar más clientes?

Rodrigo Sáenz: La estrategia debería ser mantener las condiciones de crédito y cobranza que le han reportado una reputación en el mercado. En este esquema lo prudente sería agregar valor al producto o servicio que ofrece en forma permanente. También sería conveniente ingresar o replantear los procesos de crédito, analizando con más profundidad el nivel de endeudamiento del cliente.

Entrevistador: Muchas gracias profesor, la siguiente pregunta es la última del banco de preguntas, pero también es la que más peso tiene por su importancia y relación directa con el tema que se está estudiando.

El mal manejo de la administración financiera en una empresa genera pérdidas y daños en algunos casos irreversibles. ¿Cuál sería bajo su apreciación la mejor manera de administrar las finanzas de una empresa?

Rodrigo Sáenz: Mediante un ejercicio presupuestario continuo y profesional que anticipe excesos de liquidez y principalmente, faltas de liquidez, de esa manera mantener equilibradas las entradas con las salidas de caja. Sujetándonos a estos procesos podemos evitar que la rentabilidad disminuya. Es necesario para que estos objetivos se cumplan correctamente, que la persona encargada de dirigir este proyecto de adecuar las políticas financieras en una empresa sea un profesional del área.

Entrevistador: Muchas gracias profesor, su ayuda es fundamental para culminar mi proyecto.

Análisis

Con la ayuda proporcionada por parte del Eco. Rodrigo Sáenz, podemos llegar a la conclusión en un primer punto, que el uso de las políticas financieras están estrechamente relacionadas con la rentabilidad. Es indispensable equiparse de buenos profesionales que aporten con su conocimiento y experiencia para poder llegar a la meta establecida.

Deben mejorar las políticas de cobranza, de la misma manera que los procesos de crédito a los clientes, para que no terminen con falta de liquidez. Es muy importante que todos los miembros de la organización o empresa, estén al tanto de todas estas normativas para que el funcionamiento de la empresa sea colectivo.

3.3.2 Encuesta 2

Entrevistado: MBA. Alexandra Fernández

Entrevistador: Byron Dueñas

Fecha: Miércoles 15 de julio del 2015

Hora: 16:12 PM

Entrevistador: Con respecto a la entrevista sobre el tema de mi plan de titulación que es “El estudio de las políticas financieras de la empresa Comelyfsa S.A. y su incidencia en la rentabilidad en el año 2015”, voy a proceder a hacer la entrevista a uno de los expertos en el campo financiero para que nos de su valiosa opinión sobre la cuestión financiera. Por favor puede ayudarme con la presentación.

Alexandra Fernández: Mi nombre es Alexandra Fernández, docente de la carrera de negocios internacionales, tengo MBA en Empresas. ¿Cuál es tu pregunta?

Entrevistador: Listo profesora, comenzamos con la siguiente pregunta: ¿Qué impacto tiene en la rentabilidad de una empresa el manejo óptimo de sus políticas financieras?

Alexandra Fernández: Una empresa debe tener en primer lugar experiencia de cómo van manejando sus mercados, si es que la empresa ya conoce cuál es el comportamiento de los ingresos de acuerdo a los períodos pasados, ellos ya pueden planificar o pueden presupuestar de alguna manera cuando van a restringir sus gastos, o cuando ellos van incluso a invertir cuando hayan sobrados de efectivo, entonces manejar una política financiera es muy importante sobre todo para precautelar ocasiones en donde muchas veces el mercado puede darle unos bajones con respecto a

los ingresos. Entonces es mejor planificar, es mejor establecer cuales incluso van a ser las prioridades de la empresa para tener rentabilidad.

Entrevistador: Listo, continuando con la entrevista la segunda pregunta es: ¿Cuáles son los beneficios o las desventajas que brinda el análisis de índices financieros en una empresa?

Alexandra Fernández: Como desventaja no encuentro ninguna, porque es mejor cuando más información se dispone, mientras más prudentes nos manejemos dentro de los escenarios que se pueden presentar en la empresa, es mejor anticipar de acuerdo a la experiencia que nosotros ya tenemos en el mercado, anticipar de qué manera van a comportarse las finanzas dentro de la organización, si va a haber mayor rentabilidad, si las inversiones que yo tengo aportan para que yo tenga más rentabilidad y no mantener activos que a lo mejor para mí son más un gasto que un apoyo para ingresos a la empresa.

Entrevistador: Listo, ¿De qué manera se puede revertir una baja en la rentabilidad?

Alexandra Fernández: Todo depende de los factores que se involucren, porque muchas veces puede ser que haya factores externos que no se pueden controlar.

Entrevistador: En este caso algo que podamos controlar, no tanto en el macro entorno sino un poco en el micro entorno, qué podríamos hacer.

Alexandra Fernández: Yo me iría apegada un poco a la restricción de los gastos, siempre hay que saber exactamente en qué se debe gastar, por qué se tiene que gastar, si hay la oportunidad de mejor no tener ese gasto o atrasar un poco las inversiones, porque yo sé que a lo mejor voy a tener mayor rentabilidad después, entonces obviamente voy a tener una planificación para mejor

no tener una baja de rentabilidad. Siempre voy a tratar de apegarme a presupuestos, a tratar de guiarme de acuerdo a como los ingresos se van comportando dentro de la empresa.

Entrevistador: Listo, la siguiente pregunta es: ¿Con qué frecuencia se deben replantear las políticas financieras en una empresa? y ¿por qué?

Alexandra Fernández: Pueden haber políticas de largo plazo y de corto plazo, todo depende del comportamiento del mercado, depende del tipo de inversión que yo tenga, si voy a tener dinero o flujos de efectivo que van a ser positivos para mí. Depende de la cantidad de dinero que yo pueda tener para replantearme nuevamente políticas financieras, si yo voy a tener dinero de qué manera lo voy a invertir, si a lo mejor no voy a tener dinero de qué manera yo voy a tener que en algunos casos recuperar cartera, en otros casos incrementar incluso hasta los precios de los productos en el caso de que el mercado me dé.

Entrevistador: Listo muchas gracias, la siguiente pregunta es: ¿Cuál debe ser el perfil de un administrador financiero en una empresa y por qué?

Alexandra Fernández: El perfil que debe tener un administrador financiero, debe ser de un profesional del área, como ingeniero financiero, economista, contador, auditor y algunos más. Es muy importante que el profesional tenga experiencia en el área financiera y contable, debe manejar y conocer modelos financieros, sistemas contables y en leyes de las compañías.

Entrevistador: Listo, esta pregunta va enfocada un poquito a una política exacta que es la política de crédito y cobranza, y es la siguiente: En una empresa que ha llevado varios años en el mercado y que sus clientes ya la consideran como marca, ¿Cómo deben manejar las políticas de crédito y cobranza para no perder liquidez y al mismo tiempo poder captar más clientes?

Alexandra Fernández: El mercado dispone de todo tipo de clientes. Hay clientes que son muy buenos pagadores y hay otros clientes que en realidad no merecen o no merecemos nosotros arriesgar la inversión que hemos puesto. Sin embargo hay que respaldar las políticas con una experiencia de acuerdo a lo que te dice también el mercado; yo otorgo crédito a los clientes siempre y cuando otros clientes u otros proveedores a mí me confirmen que es un tipo de cliente que vale la pena darle crédito. Si yo manejo políticas con respecto a establecer incluso por montos, por períodos, por tipo de productos, cuál es la política de crédito que voy a otorgarles o qué voy a calificar, yo obviamente tengo que saber exactamente si es que en la inversión que en primer lugar yo puse, me da a mí la oportunidad de que yo pueda dar créditos, pero en este caso si yo manejo, compra de inventarios, donde los inventarios se tienen que pagar de contado, yo tampoco voy a poder dar crédito a mis clientes. Porque obviamente va a haber un costo financiero que yo tengo que asumir. Hay empresas que tienen disponibilidad de efectivo, en donde no va a ser una carga tan pesada el hecho de darles crédito a los clientes, pero hay empresas que muchas veces se mueven de acuerdo al comportamiento de sus ingresos y no es que tienen bastante capital como para ellos soportar una carga de cartera vencida bastante alta. Entonces lo primero es calificar clientes, segundo estudiar si la inversión que estoy dando me da la oportunidad de yo dar crédito y obviamente que ese costo no sea superior.

Entrevistador: Como última pregunta y también considerándole como una de las más importantes es la siguiente: El mal manejo de la administración financiera en una empresa genera pérdidas y daños en algunos casos irreversibles. ¿Cuál sería bajo su apreciación como experta financiera, la mejor manera de administrar las finanzas de una empresa?

Alexandra Fernández: Muchas veces nos parece tedioso que nos digan que hay que manejar presupuestos, los presupuestos deben existir dentro de una empresa. La experiencia que nosotros ya tenemos en el mercado nos dice exactamente cómo se va a comportar el mercado de acuerdo a las temporadas, de acuerdo también a las características que tiene mi propia empresa y los productos que yo vendo. Hay productos que se van a vender de maravilla en ciertas épocas, y hay otros productos que van a convertirse en inventarios vagos. Entonces obviamente yo necesito una política administrativa financiera que a mí me permita saber exactamente si mi inversión va a tener rentabilidad a corto o largo plazo, si los costos financieros van a ser superiores a los que yo pueda tener acceso y pueda ganar. Pero todo depende de la persona que esté trabajando ahí. Todo depende de la experiencia que tenga la persona, porque no simplemente es una persona que conozca de finanzas, debe conocer bien a la empresa, debe conocer el mercado donde se desenvuelve, entonces todo depende de que ámbitos nomás voy a cubrir dentro de mi administración financiera.

Entrevistador: Listo profesora le agradezco por su tiempo y ayuda, muchas gracias.

Análisis

La información y conocimientos que la MBA. Alexandra Fernández proporcionó al estudio es crucial. La empresa debe utilizar políticas financieras para cumplir sus metas y objetivos. El área financiera debe utilizar presupuestos, con la ayuda de esta herramienta se va a controlar los flujos de egresos. También es muy importante conocer al mercado, para saber a qué productos podemos dar créditos más altos. Hay que encontrar el balance entre los plazos de crédito de los proveedores con el plazo que se concede a los clientes.

3.3.3 Entrevista 3

Entrevistador: Byron Dueñas

Entrevistado: Ing. Diego Galarza

Fecha: Martes 14 de julio del 2015

Hora: 16:57 PM

Entrevistador: ¿Cómo está? Buenos días Ing. Diego Galarza. Le agradezco infinitamente por su ayuda, nosotros estamos en este momento realizando la entrevista para la investigación sobre el tema planteado para mi plan de titulación que es “El estudio de las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. en el año 2015”, voy a realizarle un banco de siete preguntas para analizar y estudiar sobre el contexto que maneja la empresa con respecto a las políticas financieras y vamos a proceder con la primera pregunta: ¿Qué impacto tiene en la rentabilidad de una empresa o de la empresa Comelyfsa el manejo óptimo de las políticas financieras?

Diego Galarza: Muchas gracias Byron por el interés que has enfocado hacia mi empresa, nosotros hemos tenido ya varios años en el mercado realizando nuestra actividad económica, primero voy a comenzar detallándote y respondiendo la pregunta que tú me haces. Bueno con respecto a las políticas financieras es muy importante para nosotros reestablecer unas nuevas políticas financieras, porque su incidencia es totalmente directa a la rentabilidad, nosotros creemos que necesitamos manejar políticas financieras si queremos ver reflejado una rentabilidad en nuestros estados financieros, por una parte somos nosotros conscientes de que el manejo de las políticas financieras en los últimos años en nuestra empresa no han sido de los mejores, pero

siempre hemos tenido una importante atención hacia este tema, lo que queremos es indicar previamente que queremos realizar el estudio exacto y conciso para poder reflejar una rentabilidad en años futuros. Para nosotros el impacto es grande, es fuerte y sobre todo es claro y no subjetivo sino objetivo totalmente, que lo va a reflejar en números en los estados financieros al final del año.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero Diego Galarza, voy a proceder con la segunda pregunta: ¿Cuáles son los beneficios o las desventajas que ha tenido la empresa Comelyfsa con el análisis de los índices financieros?

Diego Galarza: Bueno, desventajas no encuentro ninguna, realmente es muy beneficioso el utilizar índices financieros para poder tomar decisiones, por un lado los beneficios son claros, en una primera instancia es la claridad que tenemos del panorama, tanto el macroentorno como el microentorno de la empresa, nos va a permitir tomar buenas decisiones sabiendo si es que tenemos índices bajos de liquidez, índices bajos de solvencia, índices altos de apalancamiento, nos van a ayudar a tomar una buena decisión al momento de endeudarnos, al momento de generar un crédito a algún cliente, ampliar su historial crediticio, al momento de generar procesos de crédito, al momento de ver en qué podemos invertir el capital o los rendimientos que hemos tenido durante todo el año. Realmente la utilización de los índices financieros es esencial para poder llevar una buena administración financiera.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la próxima pregunta va un poco hacia lo que es replantear las políticas, que es la siguiente: ¿De qué manera se puede revertir una baja en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S. A.?

Diego Galarza: Muchas gracias Byron, en este momento hemos tenido grandes problemas financieros con la empresa, estamos tratando de reversar grandes daños que hemos tenido por la mala administración, sin embargo una de las maneras que hemos podido constatar es, primero contactar con un buen administrador financiero, sea este un economista, sea este un ingeniero en finanzas, sea este un auditor, la cuestión es primero ubicar un buen profesional que tenga un buen perfil en su experiencia laboral, para que nos ayude analizando cuáles son los problemas. En segundo lugar nosotros tenemos que plantearnos presupuestos, los presupuestos son muy importantes en nuestra empresa, debemos presupuestar todo gasto que se realice en el periodo, para que nosotros tengamos un control en los niveles de gasto que la empresa tiene, por otro lado lo que hemos considerado nuestro punto débil son las cobranzas a clientes, hemos generado nosotros una cartera vencida muy grande, eso nos resta liquides a la empresa, no nos permite pagar a proveedores, pagar servicios básicos, no podemos generar créditos en bancos por cuotas vencidas. Realmente se nos ha hecho un dolor de cabeza la mala administración financiera, entonces como opción primera sería analizar la contratación de un buen Administrador Financiero, la segunda sería proponer presupuestos establecidos en los gastos que se realiza anualmente.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta es: ¿Con qué frecuencia se han replanteado las políticas financieras en la empresa Comelyfsa? y ¿por qué?

Diego Galarza: Bueno, como Gerente General y como Accionista de la empresa llevando ya varios años en este cargo y sobre todo como accionista, siendo esta mi empresa y conociéndola desde el inicio, puedo llegar a la conclusión de que replantear políticas debe ser necesario, conociendo si las políticas son a largo o corto plazo. Por ejemplo si son a corto plazo, políticas de crédito, nosotros podemos replantear cada año, si es que vemos que realmente en los estados

financieros no nos refleja la liquidez necesaria, si los índices de liquidez son bajos nosotros tenemos que replantear esas políticas de crédito, por otro lado políticas de endeudamiento, si es que nosotros tenemos un crédito a unos diez o doce años por la compra de un activo fijo. Nosotros vemos que realmente hemos tomado una mala opción por la tasa de interés muy alta, este tipo de cosas realmente tenemos que reconsiderar esa política de endeudamiento, pero eso sería a largo plazo, entonces no existe un tiempo establecido sino deberíamos nosotros reconsiderar dependiendo la política de crédito.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta viene más para el encargado de los recursos humanos, usted como gerente de la empresa le va esta pregunta: ¿Cuál debe ser el perfil de un administrador financiero en una empresa? y ¿por qué?

Diego Galarza: Bueno, el perfil de un administrador debe ser claro, primero debe estar ligado un título de tercer nivel mínimo, en algún tipo de estudio de finanzas, puede ser este ingeniero en finanzas, economista, ser un auditor, eso debe ser obligatorio los requisitos para que sea un administrador financiero, segundo la experiencia que debe tener dentro del campo financiero. Puede ser que haya tenido cargos similares o cargos de administración gerencial, pero deben manejar compatibilidad con el cargo que estamos realizando, por otro lado es muy importante que conozca sobre el estado actual de las finanzas en el país y conozca el estado del macroentorno de la empresa. Debe tener conocimientos básicos de tributación, contabilidad y finanzas, bueno finanzas no básicos sino grandes, ese sería el perfil de un buen administrador financiero.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta es: La empresa Comelyfsa ha llevado varios años en el mercado y sus clientes ya la consideran como marca ¿cómo deben

manejar las políticas de crédito y cobranza para no perder liquides y al mismo tiempo captar más clientes?

Diego Galarza: Bueno, en realidad nosotros estamos alrededor de quince años en el mercado, para nosotros sería muy importante primero conocer al cliente, si ya es un cliente con tiempo con nosotros pues obviamente nosotros le brindaríamos el crédito total o el crédito que sea necesario para él, sin embargo nuevos clientes sería un análisis previo de su estado crediticio, tanto en cuestiones financieras como en cuestiones locales y segundo analizar si tiene la liquides para poder desembolsar nuestra cuota. Otra cosa que es muy importante es encontrar un balance entre lo que es proveedores, el tiempo que nuestros proveedores nos conceden para pagar las mercaderías, y el tiempo que nosotros concedemos a nuestros clientes.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, esta es la última pregunta y quizá sea la más importante dentro del banco de las siete preguntas que es la siguiente: El mal manejo de la administración financiero dentro de la empresa Comelyfsa ha generado pérdidas y daños en algunos casos irreversibles, ¿cuál sería según su apreciación como Gerente General y Accionista de la empresa la mejor manera de administrar las finanzas en la empresa Comelyfsa S.A.?

Diego Galarza: Muchas gracias Byron, con respecto a la cuestión de cómo debemos manejar las finanzas y administrar las finanzas en una empresa es totalmente claro, primero debemos como lo había dicho en las anteriores preguntas conseguir un buen profesional en el área, que nos brinde las opciones, nos dé opciones diferentes, nos dé un panorama claro y poder nosotros conocer realmente que está pasando con nuestra empresa. Segundo, analizar a profundidad con índices financieros, con estados de resultados, balances generales y saber cuál es el estado de nuestra empresa. Tercero replantear las políticas, las políticas que hemos estado utilizando no han

sido las mejores, hemos tenido endeudamientos con tasas de interés muy altas, no hemos recapitalizado nuestras utilidades, hemos enviado las utilidades sin un uso correcto, se han generado en dinero vago, realmente hemos utilizado el inventario de una mala manera, tenemos problemas con el inventario, nos cuesta bastante, entonces por ese lado sería replantear las políticas. Esa sería una de las mejores maneras de administrar las finanzas y como decía la otra sería utilizar y contratar un buen profesional en el área.

Análisis

El conocimiento del estado actual de la empresa Comelyfsa S.A. por parte de su Gerente General es claro, sin embargo las acciones tomadas en el pasado no han sido las correctas. Las políticas financieras son esenciales para el buen funcionamiento de la empresa. Deben establecerse nuevas políticas y analizar las actuales. Estableciendo nuevos parámetros de análisis. Con la ayuda de un buen profesional del área, se puede reversar el mal estado financiero de la empresa.

3.3.4 Entrevista 4

Entrevistador: Byron Dueñas

Entrevistado: Juan Galarza

Fecha: Martes 14 de julio del 2015

Hora: 17:48 PM

Entrevistador: Buenas tardes Ingeniero Galarza, el motivo de la presente es porque voy a realizarle una serie de preguntas, es mi entrevista que es parte de mi plan de titulación que lo estoy

realizando con respecto a su empresa. Bueno, el tema de mi plan de titulación es “El estudio de las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. en el valle de los Chillos en el año 2015”. Con la ayuda de las entrevistas que realice hoy voy a culminar mi plan de titulación analizando a profundidad esto. Voy a comenzar realizándole un banco de siete preguntas, voy preguntando una por una y que usted me ayude con su respuesta bajo su experiencia y criterio. Primero si me puede ayudar por favor presentándose.

Juan Galarza: Claro Byron, no hay ningún problema, mi nombre es Juan Galarza, en este momento desempeño el cargo de Gerente Financiero del Departamento de Finanzas de la empresa Comelyfsa, llevo ya cinco años desempeñando este cargo y como accionista soy ya alrededor de quince años, cuando inicie la empresa, mi título universitario es Ingeniero en Finanzas, dime por favor cuáles son tus preguntas.

Entrevistador: Comencemos Ingeniero. ¿Qué impacto tiene en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa el manejo óptimo de las políticas financieras?

Juan Galarza: Bueno, el impacto del manejo óptimo es total, o sea están ligadas al cien por ciento las políticas financieras con la rentabilidad, si nosotros manejamos bien las políticas financieras, si las reestructuramos cada cierto período, pues vamos a tener un beneficio que se va a reflejar al final del año con buenos estados financieros. El impacto es total, nosotros podemos ver reflejado si estamos cobrando bien, si tenemos buenas políticas de cobranzas, si estamos utilizando buenas políticas de crédito, en nuestra liquidez, entonces el impacto es totalmente fuerte y sobre todo muy visible.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta es: ¿Cuáles son los beneficios o las desventajas que ha tenido la empresa con el análisis de los índices financieros?

Juan Galarza: Bueno Byron, desventajas no las veo, realmente creo que es muy beneficioso para la empresa el utilizar índices financieros. Los índices financieros nos dan una realidad de lo que está pasando con la empresa, nos ayudan a tomar decisiones. Entonces si nosotros realmente utilizamos índices financieros previo a cualquier decisión sea de endeudamiento, sea de cobranza, sea de recapitalización de utilidades, cualquier tipo de decisión con índices financieros va a ser mucho más real y nos va a servir más. Entonces desventajas no las veo, beneficios muchos, desde poder tener una visión real del entorno de la empresa, de la realidad de la empresa como para poder tomar buenas decisiones.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta es: ¿De qué manera se puede revertir una baja en la rentabilidad de la empresa Comelysa?

Juan Galarza: Mira Byron, tenemos varias opciones, dentro de esas opciones que tenemos la más importante es poder replantear las políticas financieras de la empresa. Nosotros si tenemos una baja en la rentabilidad hay que hacer un estudio del por qué se dio esa baja de la rentabilidad, con eso nosotros determinamos si en realidad es un problema interno, porque pueden ser muchas veces del macroentorno, que ya no depende de nosotros manipular esa información, entonces si depende de nosotros tomaríamos el plan de acción para poder cubrir esas falencias. Por otra parte estudiar en base a los estados financieros la realidad de la empresa podría determinar unas buenas políticas, como tú estás realizando tu plan de titulación estamos conscientes de que una muy buena manera de revertir esta baja en la rentabilidad es reestructurar nuevamente las políticas financieras.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta es: ¿Con qué frecuencia se han replanteado las políticas financieras en la empresa Comelyfsa? y ¿por qué?

Juan Galarza: Bueno Byron, realmente nosotros no hemos replanteado muy continuamente, ese es uno de los grandes problemas que hemos tenido y es una de las principales razones por la cual estamos en estos inconvenientes financieros en la empresa. Realmente la reestructuración de políticas financieras no se las ha hecho en el período necesario, nosotros mantenemos políticas financieras de hace más de cinco años, incluso hay políticas que hemos mantenido desde la creación de la empresa, nosotros manejamos políticas de crédito con clientes que ya son parte de nuestra empresa, las hemos dado con toda facilidad, sin embargo con clientes nuevos hemos mantenido las mismas políticas, pero realmente no hemos tenido una buena reestructuración de esas políticas. Yo creo que esas políticas deberían ser reestructuradas mediante la necesidad de la empresa, porque no todas las políticas pueden ser a corto o largo plazo, deberían ser analizadas para ver qué tiempo es lo que lleva reestructurar eso o cada cuanto tiempo se debe reestructurar.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta es: ¿Cuál debe ser el perfil de un administrador financiero en una empresa? y ¿por qué?

Juan Galarza: Bueno, esta pregunta te la respondo como administrador financiero, realmente creo que es esencial el poder tener o disponer de una persona que tenga los conocimientos necesarios en el campo financiero, sea este un profesional del tercer nivel como mínimo o en mucho mejor un profesional de cuarto nivel con una experiencia y capacitación extra en campos financieros. Debe tener conocimientos grandes sobre las finanzas, conocimientos amplios sobre contabilidad, conocimientos amplios sobre tributación, conocimientos amplios sobre

ley de compañías, debe ser una persona preparada en ese aspecto, también debe ser una persona preparada en el campo financiero con respecto a las entidades financieras, son un eje fundamental en esa área. Entonces debe tener un conocimiento en ese aspecto, debe manejar sistemas financieros, sistemas contables y sobre todo tener una experiencia de algunos años desempeñando este mismo cargo.

Entrevistador: Muchas gracias Ingeniero, la siguiente pregunta es: La empresa Comelyfsa ha llevado varios años en el mercado y sus clientes ya la consideran como marca ¿cómo deben manejar las políticas de crédito y cobranza para no perder liquides y al mismo tiempo captar más clientes?

Juan Galarza: Bueno, esta pregunta es un poco complicado responderle en dos o tal vez tres minutos, sin embargo voy a tratar de comprimirla de la mejor manera. Lo primero que debemos analizar y ver es un equilibrio entre los tiempos de cobranza, entre las políticas de cobranza que nos dan a nosotros y las políticas de cobranza que nosotros brindamos, para que llegado el momento no tener una iliquidez. Lo que debemos tratar de analizar, es encontrar un punto de equilibrio entre los dos tiempos para poder jugarnos de esa manera y poder tener tanto plazo para pago como que nos paguen para poder pagar. Entonces esa sería la primera, la segunda sería hacer un poquito más un estudio más profundo de las personas, clientes, para saber si realmente son personas que van a cumplir con las obligaciones, porque no es lo mismo que venga un cliente de tres, cuatro o cinco años, que ha trabajado con nosotros, que no hemos tenido ningún inconveniente, talvez uno de dos que se han solucionado dentro de ese campo, que venga una persona nueva y nos pida un crédito de treinta y cinco o cuarenta días y no sabemos nada de ese tipo de personas. Entonces de esa manera se analizaría.

Entrevistador: Bueno le agradezco Ingeniero, esta es la séptima y última pregunta, talvez me parece a mi manera de concebir que es la pregunta más importante que tenemos, es la siguiente: El mal manejo de la administración financiero dentro de la empresa Comelyfsa ha generado pérdidas y daños en algunos casos irreversibles, como usted ya lo sabe, ¿cuál sería según su apreciación la mejor manera de administrar las finanzas en la empresa?

Juan Galarza: Bueno Byron, realmente para nosotros esta pregunta es muy real, muy contundente, porque en cierta parte estamos viviendo esto en la empresa. Nosotros debemos primero analizar y estudiar qué está pasando, dónde está el problema, por qué estamos teniendo estos resultados en nuestros estados financieros, qué es lo que está sucediendo. Entonces analizando previamente y teniendo una razón o un por qué, podemos nosotros diagnosticar y podemos decir esto es lo que está, procedamos a sanear por este lado. Si es que nosotros vemos que tenemos índices de solvencia bastante bajos, es por algún motivo, de la misma manera si tenemos índices de liquidez bajos, índices de rentabilidad bajos es porque está sucediendo algo en la empresa, previamente a esto nosotros hacemos un estudio, nos preparamos y acogemos la mayor cantidad de personas preparadas para hacer un grupo, un plan de trabajo que pueda sanear esto. Esa sería. Muchas gracias Byron.

Análisis

El conocimiento de los problemas financieros de la empresa Comelyfsa S.A. es muy claro en los administradores, sin embargo el plan de sanación de dichos problemas no ha sido el óptimo. Los administradores son responsables directos del estado en el que actualmente se encuentra la empresa. Como cualquier proceso de reestructuración es fundamental que primero se conozca los problemas y aceptar el peso de ellos.

3.3.5 Entrevista 5

Entrevistador: Daniel Zúñiga (Colaborador)

Entrevistado: Fernanda Iza (CPA)

Fecha: Martes 14 de julio del 2015

Hora: 15:32 PM

Entrevistador: Muy buenos días señora Fernanda Iza, el motivo de la presente es realizar una entrevista debido a que estamos culminando el plan de titulación que lleva el siguiente tema: “Estudio de las políticas financieras de la empresa Comelyfsa S.A. y su incidencia en la rentabilidad en el año 2015”.

Vamos a realizarle un banco de siete preguntas para que nos ayude con su información, con las respuestas bajo su experiencia y criterio. Por favor si me ayuda presentándose:

Fernanda Iza: Hola Daniel ¿cómo estás? Mi nombre es Fernanda Isa. Bueno, soy contadora de la empresa por más de cuatro años, mi cargo es llevar la contabilidad, soy contadora pública autorizada, soy CPA y como le explico ya he desempeñado varias años el cargo de contabilidad, conozco el entorno de la empresa y del mercado.

Entrevistador: Muchas gracias señora Iza, procedemos con la entrevista por favor, la primera pregunta es: ¿Qué impacto tiene en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. el manejo óptimo de las políticas financieras?

Fernanda Iza: Bueno, concibiendo primero como políticas financieras, lineamientos que nos ayudan a manejarnos, dirigirnos y comportarnos con respecto al dinero a las cobranzas, a todo tipo de cosas. Las políticas financieras son muy importantes y realmente tienen un impacto muy fuerte con la rentabilidad, si nosotros manejamos óptimamente o de una manera clara las políticas vamos a ver o tener un resultado al final del año positivo, si nosotros tenemos falta de liquidez, si tenemos falta de solvencia, una rentabilidad baja, pues va a ser porque no se está estableciendo buenas políticas financieras.

Entrevistador: Muchas gracias. La siguiente pregunta es: ¿Cuáles son los beneficios o las desventajas que ha tenido la empresa con el análisis de índices financieros?

Fernanda Iza: Bueno los beneficios son claros, tener un panorama real, poder analizar de forma general y de la misma manera mucho más específica, tener una información validada y real, va a permitir tomar buenas decisiones, nos va a permitir saber qué es lo que debemos hacer. Los índices financieros son esenciales en el manejo de una empresa porque nos dan la realidad de lo que estamos haciendo.

Entrevistador: Muchas gracias Contadora, la siguiente pregunta es: ¿De qué manera se puede revertir una baja en la rentabilidad en la empresa Comelyfsa S.A.?

Fernanda Iza: Bueno, la baja en la rentabilidad se la puede revertir de varias maneras: una de esas maneras primero sería analizando qué es lo que está ocurriendo con la empresa. Verificando si efectivamente el daño se lo puede revertir a corto o largo plazo, lo importante es hacer un diagnóstico y ver qué es lo que tenemos que hacer. La segunda opción sería reestablecer

y reestructurar las políticas financieras sabiendo ya cual es nuestro error, podríamos ver si esos errores se los puede contrarrestar con buenas políticas o reestructurando las políticas actuales.

Entrevistador: Muchas gracias señora Iza, la siguiente pregunta es: ¿Con qué frecuencia se ha replanteado las políticas financieras en la empresa Comelyfsa S.A.? y ¿por qué?

Fernanda Iza: Las políticas financieras en realidad deben ser reestablecidas o reestructuradas cada cierto tiempo, pero en realidad aquí en la empresa no ha sido el tiempo idóneo, no sé si le comento el ingeniero Galarza, realmente nosotros estamos manejando políticas de hacia algunos años atrás sin tomar en cuenta el movimiento y el cambio del mercado. Tomando en cuenta nuevos cambios en el macroentorno de la empresa, entonces lo óptimo sería reestructurarlas cada año para saber si en realidad está teniendo un funcionamiento correcto y si es que no es así cambiarlas o modificarlas.

Entrevistador: Muchas gracias señora Isa, la siguiente pregunta es: ¿Cuál debe ser el perfil de un administrador financiero en la empresa? y ¿por qué?

Fernanda Iza: Bueno, el perfil del administrador, concebimos administrador como cabeza del área de finanzas, debe ser una persona preparada y especializada en las finanzas, un cargo esencial podría ser el cargo de ingeniero en finanzas o un economista, también puede manejar un contador o un auditor sin embargo tendría un poco de deficiencias en algunos aspectos, pero yo creo realmente el cargo sería economista o ingeniero en finanzas. Debe tener experiencia en el campo, en el área, debe tener una experiencia clara, concisa de haber trabajado varios años o mínimo un año en algún cargo de esta índole, y por último conocer el macro entorno de la empresa

y saber qué es lo que pasa en la economía, qué es lo que pasa en las finanzas, qué es lo que pasa con los bancos y qué es lo que ocurre con la contabilidad actual. Ese sería el perfil.

Entrevistador: Muchas gracias señora Iza, la siguiente pregunta es: En la empresa Comelyfsa S.A. que ha llevado varios años en el mercado y que sus clientes ya la consideran como marca, ¿Cómo deben manejar las políticas de crédito y cobranza para no perder liquidez y al mismo tiempo poder captar más clientes?

Fernanda Iza: Bueno, en un inicio deberíamos nosotros analizar si están bien estructuradas las políticas de crédito, saber si estamos dando los plazos correctos a nuestros clientes, que tipos de clientes son, conocer si esos plazos son los mismos plazos que nos están brindando nuestros proveedores para no generar una falta de liquidez. Sería ideal eso y por último poder analizar a cada cliente; es muy importante saber que el cliente va a ser responsable con el crédito que vamos a generar, porque si nos paga a destiempo va a generar problemas de liquidez, vamos a tener que endeudarnos para cubrir los pagos a proveedores y vamos a pagar multas incluso intereses por presentaciones tardías y algunos factores más.

Entrevistado: Muchas gracias contadora Iza, la última pregunta es una de las importantes a mi consideración y a mi criterio creo que es la más importante, creo que engloba todo lo que estamos buscando en este estudio y es la siguiente: El mal manejo de la empresa Comelyfsa S.A. ha generado pérdidas y daños en algunos casos irreversibles, ¿Cuál sería bajo su apreciación la mejor manera de administrar la finanzas de la empresa?

Fernanda Iza: Bueno Byron, es una pregunta muy fuerte realmente para explicarla en su totalidad, vamos a necesitar más tiempo y con más ejemplos, pero voy a tratar de sintetizar el tema.

Lo más importante es manejar las políticas financieras establecidas y reconocidas por los administradores, saber y conocer el entorno tanto sea macro o micro de la empresa, conocer que es lo que está pasando en el mercado, tener personas preparadas que estén en los cargos, tener personas que rindan, que sean polifuncionales, que nos ayuden a encontrar las respuestas y solucionar los problemas que existen, eso sería lo principal.

Entrevistador: Muchas gracias señora Iza, le agradezco por su ayuda.

Análisis

La información que proporciona la contadora de la empresa es crucial e importante para el presente estudio. Las políticas financieras no se han llevado de la manera correcta. No se han implementado nuevos procesos de cobro ni de crédito a clientes, de esta manera es fácil perder rentabilidad en una empresa. Los miembros del área financiera deben estar mejor capacitados sobre los temas financieros, para proponer mejoras y prever problemas futuros.

Fase 3. Validación del proyecto de investigación y desarrollo

1. Resumen de observación

Comelyfsa S.A. es una persona jurídica dedicada al comercio al por mayor de productos ferreteros, con su domicilio tributario en la ciudad de Sangolquí. La empresa fue constituida en 1999, como una sociedad anónima, con un capital inicial de 17'000.000,00 de sucres, permaneciendo de esta manera alrededor de 15 años en el mercado. Su cartera de productos es

bastante diversificada, yendo desde tornillos hasta sistemas de alarmas de seguridad. El setenta por ciento de su mercadería es importado de países como China y Taiwán.

La empresa Comelyfsa S.A. ha presentado irregularidades en sus finanzas. Uno de sus grandes dilemas es que el año 2014 presento perdida en el estado de resultados final. Sus índices financieros son muy deficientes, demostrando altos niveles de iliquidez y falta de solvencia. Su principal problema es la rentabilidad. Que no se puede reflejar por más de dos años atrás.

Comelyfsa S.A. no ha reestructurado sus políticas financieras, en algunos casos desde el inicio de sus actividades, de esta manera se puede notar que sus niveles de crédito a clientes son muy altos, esto se refleja en una gran cartera vencida en su estado de situación final del 2014. Todos estos problemas financieros se deben a una mala y deficiente administración, la cual no ha notificado a tiempo los problemas en los que se encontraba la empresa. El departamento financiero de la empresa Comelyfsa S.A. está formado por un gerente financiero, un contador y un auxiliar contable. El principal y cabeza del área financiera es el Ing. Juan Galarza, quien no ha podido revertir los problemas rentables de la empresa.

Las políticas de crédito y cobranza de la empresa no han cambiado por más de diez años, esto ha llevado a muchos problemas de cartera vencida. No ha existido un buen análisis del mercado y sus clientes para esta política financiera, tampoco se han implementado procesos de crédito, como estudio del cliente y su capacidad de pago. Por estos motivos del cien por ciento de cuentas por cobrar, únicamente se han cobrado el setenta por ciento, dejando un margen de cuentas incobrables del treinta por ciento, que en temas financieros son niveles muy altos.

Durante varios años la empresa se ha impuesto en el mercado con productos nuevos y de buena calidad. Esto le ha permitido ser un referente en la industria ferretera local. Una ventaja competitiva que dispone la empresa es la ubicación en pleno Valle de los Chillos, donde actualmente la industria de la construcción que es su principal cliente, está en auge. Esto se debe a que el sector en su mayoría es una zona residencial de alta plusvalía.

Las ventas no han bajado durante los últimos años, sin embargo no se ha reflejado una rentabilidad. Esto se debe a que la mala administración financiera de la empresa no ha podido ver ni advertir los problemas venideros.

Las utilidades que se han reflejado en años atrás no se han utilizado de la mejor manera. Nunca existieron buenas políticas de inversión propuestas por el departamento financiero, de esta manera en los cinco últimos años, todas las utilidades fueron entregadas a los socios y no hubo recapitalización de las mismas. Esto quiere decir que no se ha invertido en el crecimiento de la empresa.

La empresa ha tenido buenas relaciones con bancos, por su movimiento de cuenta bancaria siempre ha sido sujeto de crédito. Sin embargo nunca se ha analizado la mejor opción. El departamento financiero sólo ha propuesto el crédito, pero no se ha analizado el mercado financiero y sus propuestas, de esta manera en muchos casos se ha tomado la primera opción, la más fácil, no la que más le beneficiaría a la empresa. Por estos motivos los gastos financieros en el los años anterior superaron a las gastos financieros de los últimos cuatro años.

Gracias a la visión de sus accionistas y fundadores la empresa Comelyfsa S.A. se ha convertido en una marca en el mercado ferretero del Valle de los Chillos, con niveles de ventas muy altos, posicionándole como una empresa Top Of Mind en el mercado local.

Gráfico 25: Principales Hallazgos Foda



Fuente: Autor

Elaborado: Autor

2. Inducción

La empresa Comelyfsa S.A. ha padecido serios problemas financieros. La causa principal de los actuales inconvenientes es el mal manejo de las políticas financieras por parte de los administradores. No han sido acertadas las decisiones que ha propuesto el departamento financiero a la empresa. La falta de uso y reestructuración de políticas financieras han llevado a la empresa Comelyfsa S.A. dedicada al comercio al por mayor de productos ferreteros a una crisis financiera. Las utilidades que la empresa ha generado en años anteriores no la han administrado con políticas de inversión eficientes.

La rentabilidad no se ha reflejado durante los últimos dos años. Demostrando en los indicadores financieros, altos índices de iliquidez y por otro lado bajos de solvencia. Los estados financieros al 31 de diciembre del 2014, demuestran que el personal financiero no se ha preocupado en especializarse en el manejo y búsqueda de la rentabilidad.

3. Hipótesis

El establecimiento y ejecución de políticas claras con respecto a las alternativas financieras disponibles en el sistema, logrará que la rentabilidad sobre la inversión financiera sea favorable para la empresa comercializadora Comelyfsa S.A en el Valle de los Chillos en el año 2015.

4. Probar la hipótesis por experimentación

Durante el proceso de estudio se ha planteado un objetivo general, tres objetivos específicos y una hipótesis. Todos están ligados a las políticas financieras, sean de cobranza o crédito, de endeudamiento, de inversión o de efectivo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. Para comprobar la hipótesis se ha recurrido a un modelo financiero, en cuál va a

demostrar que todas las políticas financieras bien estructuradas terminan generando rentabilidad a la empresa.

La administración de la empresa Comelyfsa S.A. busca salir de su inestabilidad proponiendo un proyecto que logre realzar sus finanzas. El departamento financiero de la empresa analiza opciones de inversión. Para esto utilizan políticas financieras que guíen el camino del proyecto y ayuden a tomar la mejor opción.

Política de inversión

Se propone utilizar la “Política de Inversión” establecida por conocidos autores financieros, resaltando el nombre del Economista Nassir Chain, con su libro Proyectos de Inversión. (Chain, 2011). Dentro de los contextos que el experto financiero propone, habla sobre el análisis de las debilidades de la empresa. El departamento financiero luego de un previo estudio, logra divisar una falencia en los procesos logísticos de entrega de mercadería. Los gastos que se incurren por mantenimiento de vehículos de más de 10 años de vida, están generando pérdidas innecesarias a la empresa Comelyfsa S.A.

Se propone un cronograma de actividades y un marco de recursos para la implementación de la Política de Inversión en el futuro proyecto.

El cronograma inicia con el estudio de las debilidades de la empresa. Analizando su mercado y su micro entorno.

Tabla 7: Cronograma de Actividades

POLÍTICA DE INVERSIÓN															
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES															
N°	Proceso	Actividades	Avance %		Duración en Meses y Semanas								Responsable	Lugar	
			Ind	Acu	Agosto				Septiembre						
					1	2	3	4	1	2	3	4			
1	ANÁLISIS DE DEBILIDADES	Reunión de administradores	2%	2.00%										Administración	Intalaciones Comelyfsa S.A.
2		Desarrollo FODA	5%	7.00%										Gerente Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
3		Análisis FODA	4%	11.00%										Gerente Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
4		Planteamiento de propuestas	4%	15.00%										Gerente Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
5		Análisis de porpuesta	3%	18.00%										Gerente Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
6		Aceptación	2%	20.00%										Gerente General	Intalaciones Comelyfsa S.A.
7	DESARROLLO DEL PROYECTO	Busqueda de fianciamiento	5%	25.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
8		Recolección de información	10%	35.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
9		Análisis financiero	10%	45.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
10		Definición de metas	5%	50.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
11		Cumplimiento de proyecto	5%	55.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
12	ANÁLISIS DE RESULTADOS	Análisis de metas	5%	60.00%										Gerente General	Intalaciones Comelyfsa S.A.
13		Tasa interna de retorno	10%	70.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
14		Valor actual neto	10%	80.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
15		Período de recuperación	10%	90.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
16		Costo beneficio	5%	95.00%										Departamento Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.
17		Conclusiones	5%	100.00%										Gerente Financiero	Intalaciones Comelyfsa S.A.

Fuente: Autor

Elaborado: Autor

Se logra establecer un factor crítico en los gastos de la empresa mensuales. Previo al estudio por parte de los administradores, se llegó a la propuesta de inversión de compra de cabezales. El costo del transporte es muy alto variando desde 10.000,00 hasta 14.000,00 USD, dependiendo el tonelaje de la mercadería. El costo de mantenimiento de los vehículos que superan los cinco años de vida va incrementando con el tiempo. El período de vida de un vehículo de carga, es de 5 años por el nivel de uso que se le da. Sin embargo los 9 vehículos que tiene la empresa pasan los 10 años de vida. Generando en muchos casos una pérdida innecesaria.

El departamento de ventas propone un vehículo. El tipo tráiler que se sujeta a la demanda de trabajo que la empresa tiene es el modelo HFC-1180KR1.

Gráfico 26: Detalles técnicos del vehículo

> MOTOR	
Modelo:	WD615.44 WEICHAH POWER
No. de Cilindros:	6 en Línea – Turbo Intercooler
Cilindrada:	9726 cc
Sistema de Lubricación:	Tipo Flujo Total, Bomba de Aceite
Sistema de Enfriamiento:	Filtro de Aceite. Enfriador, Radiador, Ventilador y Bomba de Agua
Sistema de Inyección:	Bomba de Inyección BOSCH, Filtro de Combustible, Gobernador Mecánico
Capacidad del Tanque:	131 gls.

➤ DIMENSIONES

Unidad mm.	WB 4000 +1300	OL 9400	FF 1500	OH 3550	OW 2500	RT 1800	CL 6850	FT 1230	AC 840	AF 2600	
UNIDAD KG HFC1180KR1	PESO BRUTO		PESO TOTAL		CAPACIDAD						
	VEHICULAR (GVW)		CHASIS. CABINA		DE CARGA(Kg)						
	18000 / 27000		6940 / 7940		11200 / 16000						

Fuente: Jac Motors Ecuador (Motors, 2015)

Elaborado: Autor

Las características del modelo HFC1180KR1 cumplen con todos los estándares establecidos por los administradores de la empresa Comelyfsa S.A.

El costo del proyecto es de 1'200.000,00 USD, que se compone de 1'081.800,00 USD para la compra de 9 cabezales de marca JAC, y 118.200,00 USD para el primer año de mantenimiento de los vehículos y el combustible.

Comercial Roldan, es la empresa que se encarga de la comercialización de los cabezales HFC1180KR. Con la intención de invertir en la empresa, se busca beneficios por la compra de los cabezales. Uno de los importantes beneficios es que el seguro del vehículo va subsidiado por parte del concesionario.

Con la política de inversión se pretende lograr que el proyecto sea rentable. Que permita ver los resultados a los accionistas a corto plazo.

Los accionistas aportan el 16.66% del capital, y el restante es parte de la venta de 9 vehículos tipo camión, de marca Jac del año 1999.

Tabla 8: Capital Social

CAPITAL SOCIAL	
ACCIONISTAS	US\$ 50,000.00
VENTA DE VEHÍCULOS	US\$ 250,000.00
TOTAL	US\$ 300,000.00

Fuente: Autor

Elaborado: Autor

El departamento de finanzas después del estudio financiero propone que la inversión sea financiada en un 75% y que la venta de los vehículos de años anteriores y un aporte de capital de socios cubra el 25%. De esta manera se lograría bajar el pago de intereses.

Política de financiamiento

Con la información proporcionada por parte del departamento financiero, se procede a un análisis del crédito. Para esto fue necesario una reestructuración de la Política de Financiamiento, dando la importancia necesaria al análisis de las entidades financieras que nos pueden dar el crédito.

Para iniciar el proceso de “Desarrollo del Proyecto”, es necesario buscar una buena fuente de financiamiento, para eso el área financiera toma en cuenta al Economista Stanly Block, con su libro “Fundamentos de Gerencia Financiera”, donde brinda las pautas necesarias para acceder a un crédito, como el estudio y fin del financiamiento, análisis del plazo del crédito y qué tipo de financiamiento debe ser utilizado. (Block, 2001).

Posteriormente al estudio financiero por parte de los administradores, es necesario la búsqueda de apalancamiento de la deuda, para ello hay varias opciones que el departamento financiero está analizando. En una primera instancia se buscó el financiamiento de la Corporación Financiera Nacional (CFN), entidad dedicada al impulso de proyectos a corto o largo plazo de empresa PYMES. Nos brinda la oportunidad de financiar el 100% de la deuda a una tasa de interés del 12.45%, a siete años.

Tabla 9: Tabla de Amortización CFN

TABLA DE AMORTIZACION CFN					
AÑOS	CAPITAL AL INICIO	PAGO DE INTERES	PAGO DE CAPITAL	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
1	900,000.00	112,050.00	128,571.43	240,621.43	771,428.57
2	771,428.57	96,042.86	128,571.43	224,614.29	642,857.14
3	642,857.14	80,035.71	128,571.43	208,607.14	514,285.71
4	514,285.71	64,028.57	128,571.43	192,600.00	385,714.29
5	385,714.29	48,021.43	128,571.43	176,592.86	257,142.86
6	257,142.86	32,014.29	128,571.43	160,585.71	128,571.43
7	128,571.43	16,007.14	128,571.43	144,578.57	-
TOTALES		448,200.00	900,000.00	1,348,200.00	
KP	12.75				

Fuente: Autor

Elaborado: Autor

La segunda opción es el Banco Pichincha C.A. donde la empresa tiene su cuenta bancaria. La presente entidad financiera ofrece un crédito que financia el 100% de la deuda, a una tasa de

interés del 11.67%, una tasa efectiva del 12.31%, amortizado mensualmente a cinco años plazo. El préstamo puede ser garantizado por una hipoteca o aval personal. (Pichincha, 2015)

Tabla 10: Tabla de Amortización Banco Pichincha C.A.

BANCO PICHINCHA C.A.					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINAN		CFN			
MONTO EN USD		900,000.00			
TASA INTERES		11.67%		T. EFECTIVA	12.3149%
PLAZO		5	años		
GRACIA		0	años		
FECHA INICIO		12/08/15			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACION		30	días		
N° DE PERÍODOS		60	para amortizar capital		
TABLA DE AMORTIZACIÓN BANCO PICHINCHA C.A.					
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	CAPITAL	DIVIDENDO
0		900,000.00			
1	11-sep-2015	888,882.26	8,752.50	11,117.74	19,870.24
2	11-oct-2015	877,656.39	8,644.38	11,225.86	19,870.24
3	10-nov-2015	866,321.36	8,535.21	11,335.03	19,870.24
4	10-dic-2015	854,876.09	8,424.98	11,445.27	19,870.24
5	09-ene-2016	843,319.52	8,313.67	11,556.57	19,870.24
6	08-feb-2016	831,650.56	8,201.28	11,668.96	19,870.24
7	09-mar-2016	819,868.12	8,087.80	11,782.44	19,870.24
8	08-abr-2016	807,971.09	7,973.22	11,897.03	19,870.24
9	08-mayo-2016	795,958.37	7,857.52	12,012.72	19,870.24
10	07-jun-2016	783,828.82	7,740.70	12,129.55	19,870.24
11	07-jul-2016	771,581.31	7,622.74	12,247.51	19,870.24
12	06-ago-2016	759,214.70	7,503.63	12,366.61	19,870.24
13	05-sep-2016	746,727.82	7,383.36	12,486.88	19,870.24
14	05-oct-2016	734,119.50	7,261.93	12,608.31	19,870.24
15	04-nov-2016	721,388.57	7,139.31	12,730.93	19,870.24
16	04-dic-2016	708,533.83	7,015.50	12,854.74	19,870.24

Continuación tabla 10

17	03-ene-2017	695,554.08	6,890.49	12,979.75	19,870.24
18	02-feb-2017	682,448.10	6,764.26	13,105.98	19,870.24
19	04-mar-2017	669,214.67	6,636.81	13,233.43	19,870.24
20	03-abr-2017	655,852.54	6,508.11	13,362.13	19,870.24
21	03-mayo-2017	642,360.46	6,378.17	13,492.08	19,870.24
22	02-jun-2017	628,737.17	6,246.96	13,623.29	19,870.24
23	02-jul-2017	614,981.40	6,114.47	13,755.77	19,870.24
24	01-ago-2017	601,091.85	5,980.69	13,889.55	19,870.24
25	31-ago-2017	587,067.23	5,845.62	14,024.62	19,870.24
26	30-sep-2017	572,906.21	5,709.23	14,161.01	19,870.24
27	30-oct-2017	558,607.48	5,571.51	14,298.73	19,870.24
28	29-nov-2017	544,169.70	5,432.46	14,437.79	19,870.24
29	29-dic-2017	529,591.51	5,292.05	14,578.19	19,870.24
30	28-ene-2018	514,871.54	5,150.28	14,719.97	19,870.24
31	27-feb-2018	500,008.42	5,007.13	14,863.12	19,870.24
32	29-mar-2018	485,000.76	4,862.58	15,007.66	19,870.24
33	28-abr-2018	469,847.15	4,716.63	15,153.61	19,870.24
34	28-mayo-2018	454,546.17	4,569.26	15,300.98	19,870.24
35	27-jun-2018	439,096.39	4,420.46	15,449.78	19,870.24
36	27-jul-2018	423,496.36	4,270.21	15,600.03	19,870.24
37	26-ago-2018	407,744.62	4,118.50	15,751.74	19,870.24
38	25-sep-2018	391,839.69	3,965.32	15,904.93	19,870.24
39	25-oct-2018	375,780.09	3,810.64	16,059.60	19,870.24
40	24-nov-2018	359,564.31	3,654.46	16,215.78	19,870.24
41	24-dic-2018	343,190.83	3,496.76	16,373.48	19,870.24
42	23-ene-2019	326,658.12	3,337.53	16,532.71	19,870.24
43	22-feb-2019	309,964.63	3,176.75	16,693.49	19,870.24
44	24-mar-2019	293,108.79	3,014.41	16,855.84	19,870.24
45	23-abr-2019	276,089.03	2,850.48	17,019.76	19,870.24
46	23-mayo-2019	258,903.75	2,684.97	17,185.28	19,870.24
47	22-jun-2019	241,551.35	2,517.84	17,352.40	19,870.24
48	22-jul-2019	224,030.19	2,349.09	17,521.16	19,870.24
49	21-ago-2019	206,338.64	2,178.69	17,691.55	19,870.24

Continuación tabla 10

50	20-sep-2019	188,475.05	2,006.64	17,863.60	19,870.24
51	20-oct-2019	170,437.72	1,832.92	18,037.32	19,870.24
52	19-nov-2019	152,224.99	1,657.51	18,212.74	19,870.24
53	19-dic-2019	133,835.13	1,480.39	18,389.85	19,870.24
54	18-ene-2020	115,266.44	1,301.55	18,568.70	19,870.24
55	17-feb-2020	96,517.16	1,120.97	18,749.28	19,870.24
56	18-mar-2020	77,585.55	938.63	18,931.61	19,870.24
57	17-abr-2020	58,469.82	754.52	19,115.72	19,870.24
58	17-mayo-2020	39,354.10	568.62	19,301.62	19,870.24
59	16-jun-2020	20,052.47	382.72	19,487.52	19,870.24
60	16-jul-2020	564.95	195.01	19,675.23	19,870.24
TOTAL			292,220.01	899,994.56	1,192,214.57
KP	12.75				

Fuente: Banco Pichincha C.A. (Pichincha, 2015)

Elaborado: Autor

Utilizando la política de financiamiento se llega a la conclusión de que el Banco Pichincha C.A. es la mejor opción para el crédito.

El pago de intereses es menor en el 34,83% con respecto a la Corporación Financiera Nacional, los dividendos son más altos, pero se podrán cubrir fomentando las ventas y utilizando mejor la Política de Crédito a los clientes.

Los ingresos mensuales de la empresa oscilan entre los 150.000,00 y los 160.000,00 USD. La cartera de productos que ofrece la empresa es más de 180, de una amplia variedad, la mayoría son productos importados.

Tabla 11: Niveles de ventas

VOLUMEN DE VENTAS MES JUNIO 2015							
Nº	ARTICULO	MARCA	COSTO	CANT	SUBTOTAL	IVA	TOTAL MES
1	ABRAZADERA ALAMBRE A- 6 (10-13 mm) (25 Un.)	CARBIZ	4.48	3	13.45	1.61	US\$ 15.06
2	ABRAZADERA ALAMBRE A- 7 (11-14 mm) (25 Un.)	CARBIZ	4.48	23	103.12	12.37	US\$ 115.49
3	ABRAZADERA ALAMBRE A- 8 (12-15 mm) (25 Un.)	CARBIZ	4.48	5	22.42	2.69	US\$ 25.11
4	ABRAZADERA ALAMBRE A- 9 (13-17 mm) (25 Un.)	CARBIZ	4.48	5	22.42	2.69	US\$ 25.11
5	ABRAZADERA ALAMBRE A-10 (15-19 mm) (25 Un.)	CARBIZ	4.68	7	32.73	3.93	US\$ 36.65
6	ABRAZADERA ALAMBRE A-11 (17-21 mm) (25 Un.)	CARBIZ	4.68	5	23.38	2.81	US\$ 26.18
7	ABRAZADERA ALAMBRE A-12 (19-23 mm) (25 Un.)	CARBIZ	4.68	2	9.35	1.12	US\$ 10.47
8	ABRAZADERA ALAMBRE A-13 (20-24 mm) (25 Un.)	CARBIZ	5.36	4	21.45	2.57	US\$ 24.03
9	ACC DISCO ESME.c/VELCRO FINO 115mm (REF.404)	CORTAMAX	45.35	2	90.71	10.88	US\$ 101.59
10	ACC DISCO ESME.c/VELCRO GRUESO 115mm (REF.402)	CORTAMAX	51.29	2	102.59	12.31	US\$ 114.90
11	ACC DISCO ESME.c/VELCRO MEDIANO 115mm (REF.403)	CORTAMAX	49.15	2	98.31	11.80	US\$ 110.11
12	ACC DISCO ESMERIL FINO 5Un. 115mm (REF.527)	CORTAMAX	30.19	6	181.14	21.74	US\$ 202.88
13	ACC DISCO ESMERIL GRUESO 4Un. 115mm (REF.529)	CORTAMAX	24.24	7	169.66	20.36	US\$ 190.02
14	ACC DISCO ESMERIL MEDIANO 5Un. 115mm (REF.528)	CORTAMAX	30.19	9	271.72	32.61	US\$ 304.32
15	ACC DISCO ESMERIL SURTIDO 5Un. 115mm (REF.526)	CORTAMAX	30.19	2	60.38	7.25	US\$ 67.63
16	ACC DISCO FIBRA FINO 115mm (REF.486)	CORTAMAX	62.52	14	875.22	105.03	US\$ 980.24
17	ALAMBRE GALVANIZADO N§ 12 FRAC. (10 x 1 kg.)	SIPAR	33.79	5	168.95	20.27	US\$ 189.22
18	ALAMBRE GALVANIZADO N§ 14 FRAC. (10 X 1kgs.)	SIPAR	34.79	3	104.37	12.52	US\$ 116.90
19	ALAMBRE GALVANIZADO N§ 16 FRAC. (10 X 1kgs.)	SIPAR	36.79	7	257.56	30.91	US\$ 288.47
20	ASIENTO INODORO LINEA FLORENCIA DORADO (10 Un)	CAMILO	78.80	7	551.58	66.19	US\$ 617.77
21	ASIENTO INODORO LINEA FLORENCIA GRIS OSCURO (10 Un)	CAMILO	78.80	6	472.78	56.73	US\$ 529.52
22	ASIENTO INODORO LINEA FLORENCIA GRIS PERLA (10 Un)	CAMILO	78.80	8	630.38	75.65	US\$ 706.02
23	ASIENTO INODORO LINEA FLORENCIA NEGRO (10 Un)	CAMILO	78.80	4	315.19	37.82	US\$ 353.01
24	BARNIZ NATURAL BRILLANTEb x 1/2 Lts.	VENIER	51.55	4	206.22	24.75	US\$ 230.97
25	BARNIZ NATURAL BRILLANTEc x 1 Lts.	VENIER	80.42	8	643.37	77.20	US\$ 720.57
26	BARNIZ NATURAL MATEb x 1/2 Lts.	VENIER	51.55	9	463.99	55.68	US\$ 519.67
27	BARNIZ NATURAL MATEc x 1 Lts.	VENIER	80.42	7	562.95	67.55	US\$ 630.50
28	BARRETA 150 Cms. x 7/8" (x PEDIDO)	VIRGA	250.23	5	1251.17	150.14	US\$ 1,401.32
29	BARRETA 200 Cms. x 1 1/2"(x PEDIDO)	VIRGA	1106.43	4	4425.73	531.09	US\$ 4,956.81

Continuación tabla 11

30	BARRETIN	VIRGA	66.61	4	266.44	31.97	US\$ 298.41
31	BASE ADAPTADORA 4 BOCA C/FICHA (60 Un)	BARVAL	9.49	3	28.46	3.42	US\$ 31.87
32	BASE C/TENSOR (200 Un)	FAMA	6.29	5	31.45	3.77	US\$ 35.22
33	BASE CEMENTO P/TENEDERO CALESITA	SABELLA	342.63	4	1370.51	164.46	US\$ 1,534.97
34	BISAGRA MUNICION CARP. 100x 75 ZIN. (12 Un.)	FABI	20.00	9	180.02	21.60	US\$ 201.62
35	BISAGRA MUNICION CARP. 100x 88 PUL. (12 Un.)	FABI	20.66	3	61.97	7.44	US\$ 69.41
36	BISAGRA MUNICION CARP. 100x 88 ZIN. (12 Un.)	FABI	25.02	7	175.17	21.02	US\$ 196.19
37	BOMBA P/POZO DE PROFUNDIDAD AC. INOXIDABLE DE 1.5HP(G1	GAMMA	4313.2 9	9	38819.60	4658.35	US\$ 43,477.96
38	BOMBA P/POZO DE PROFUNDIDAD TURBINA NYLON 1 HP (G1701	GAMMA	3051.6 5	2	6103.30	732.40	US\$ 6,835.70
39	CABEZAL 2041G FV LAV. E/GRUESA	MALVAR	36.72	5	183.60	22.03	US\$ 205.63
40	CABEZAL 2042 FV LLAVE DE PASO 1/2	MALVAR	35.53	8	284.21	34.10	US\$ 318.31
41	CABEZAL 2043 FV LL/PASO 3/4 CORTO	MALVAR	40.36	14	564.98	67.80	US\$ 632.78
42	CABLE UNIPOLAR 2.5 mm. CELESTE (x100 m.)	BARVAL	357.18	23	8215.08	985.81	US\$ 9,200.89
43	CABLE UNIPOLAR 2.5 mm. MARRON (x100 m.)	BARVAL	357.18	3	1071.53	128.58	US\$ 1,200.12
44	CADENA ZINCADA N° 100 (Caja 12.5 Kg. 0.50 m x Kg)	ARRUCA	84.91	13	1103.88	132.47	US\$ 1,236.35
45	CADENA ZINCADA N° 110 (Caja 12.5 Kg. 0.42 m x Kg)	ARRUCA	84.91	9	764.23	91.71	US\$ 855.93
46	CALEFON ELECTRICO ACERO 20 Lts. R/BR	MAYBA	341.13	21	7163.63	859.64	US\$ 8,023.26
47	CALEFON ELECTRICO LOZA 20 Lts. R/ALUMINIO	MAYBA	240.38	22	5288.33	634.60	US\$ 5,922.93
48	CAJA SEGURIDAD EMP. 25x15x12 (ART 502)	PRIVE	717.11	1	717.11	86.05	US\$ 803.17
49	CEMENTO CONTACTO S/TOLUENO ^b 1/4 Lts. (24 Un)	FORTEX	29.31	1	29.31	3.52	US\$ 32.83
50	CEMENTO CONTACTO S/TOLUENO ^c 1/2 Lts. (24 Un)	FORTEX	52.38	1	52.38	6.29	US\$ 58.67
51	CLAVO ESCUADRA 7" (25 Un.)	ALVAREZ	4.49	9	40.39	4.85	US\$ 45.24
52	CLAVO ESCUADRA 8" (25 Un.)	ALVAREZ	4.83	4	19.30	2.32	US\$ 21.62
53	CUCHARA ALBANILsN° 8 SOLDADA	FERCAS	52.80	5	264.02	31.68	US\$ 295.70
54	DESTORNILLADOR N° 3020 PLANO 5x 75 mm. (6 Un)	CELESTA L	37.99	9	341.89	41.03	US\$ 382.91
55	DESTORNILLADOR N° 3025 PLANO 5x100 mm. (6 Un)	CELESTA L	41.69	2	83.38	10.01	US\$ 93.38
56	DISCO DIAMANTADO PROF. SEGMENTADO 230	TYROLIT	233.71	1	233.71	28.05	US\$ 261.76
57	DISCO DIAMANTADO PROF. TURBO 115 (20 Un)	TYROLIT	65.92	9	593.30	71.20	US\$ 664.50

Continuación tabla 11

58	ENCHUFE CODO REDUCCION ROSCA MACHO 1/2 x 3/4 "	QUIMEY	3.86	5	19.31	2.32	US\$ 21.62
59	ENCHUFE CODOa ROSCA HEMBRA 1/2" (100 Un.)	QUIMEY	1.53	6	9.15	1.10	US\$ 10.25
60	ENCHUFE CODOb ROSCA HEMBRA 3/4" (50 Un.)	QUIMEY	2.02	7	14.12	1.69	US\$ 15.81
61	GUANTE LATEX CORTO LIVIANO N§ 9 (12 Un.)	NALTEX	31.23	1	31.23	3.75	US\$ 34.98
62	GUANTE LATEX CORTO LIVIANO N§ 9 1/2 (12 Un.)	NALTEX	31.23	9	281.11	33.73	US\$ 314.84
63	GUANTE LATEX CORTO LIVIANO N§ 10 (12 Un.)	NALTEX	31.23	2	62.47	7.50	US\$ 69.96
64	HOJA SIERRA AL CARBONO 18 DIENTES (10 Un.)	SIN-PAR	8.54	1	8.54	1.02	US\$ 9.57
65	HOJA SIERRA AL CARBONO 24 DIENTES (10 Un.)	SIN-PAR	8.54	8	68.33	8.20	US\$ 76.53
66	HOJA SIERRA AL CARBONO 32 DIENTES (10 Un.)	SIN-PAR	8.54	3	25.62	3.07	US\$ 28.70
67	LIJA AL AGUA GRANO 60 (50 Un.)	DOBLE A	6.89	9	62.00	7.44	US\$ 69.44
68	LIJA AL AGUA GRANO 60 (50 Un.)	HUNTER	4.72	1	4.72	0.57	US\$ 5.29
69	LIJA AL AGUA GRANO 80 (50 Un.)	DOBLE A	6.89	1	6.89	0.83	US\$ 7.72
70	LIJA AL AGUA GRANO 80 (50 Un.)	HUNTER	4.72	1	4.72	0.57	US\$ 5.29
71	LIJA AL AGUA GRANO 100 (50 Un.)	DOBLE A	6.89	3	20.67	2.48	US\$ 23.15
72	LIJA AL AGUA GRANO 100 (50 Un.)	HUNTER	4.72	1	4.72	0.57	US\$ 5.29
73	LIJA AL AGUA GRANO 120 (50 Un.)	HUNTER	4.72	1	4.72	0.57	US\$ 5.29
74	LIJA AL AGUA GRANO 120 (100 Un.)	DOBLE A	6.89	1	6.89	0.83	US\$ 7.72
75	LIJA AL AGUA GRANO 150 (50 Un.)	HUNTER	4.72	4	18.89	2.27	US\$ 21.16
76	LIJA AL AGUA GRANO 150 (100 Un.)	DOBLE A	6.89	3	20.67	2.48	US\$ 23.15
77	LIJA AL AGUA GRANO 180 (50 Un.)	HUNTER	4.72	7	33.05	3.97	US\$ 37.02
78	LIJA AL AGUA GRANO 180 (100 Un.)	DOBLE A	6.89	5	34.44	4.13	US\$ 38.58
79	LLAVE T 5mm	TOTH	64.64	4	258.58	31.03	US\$ 289.61
80	LLAVE T 6mm	TOTH	64.64	1	64.64	7.76	US\$ 72.40
81	LLAVE T 7mm	TOTH	64.64	1	64.64	7.76	US\$ 72.40
82	LLAVE T 8mm	TOTH	70.53	1	70.53	8.46	US\$ 79.00
83	MANGUERA ALTA PRESION • 12mm (25 Mts.)	FAMAPLAST	12.45	1	12.45	1.49	US\$ 13.95
84	MANGUERA ALTA PRESION • 19mm (25 Mts.)	FAMAPLAST	19.61	1	19.61	2.35	US\$ 21.97
85	MANGUERA ALTA PRESION • 25mm (25 Mts.)	FAMAPLAST	31.14	4	124.54	14.95	US\$ 139.49

Continuación tabla 11

86	MANGUERA AUTOFLOTANTE P/PILETAa • 1" (x 30 Mtrs.)	PSR	259.82	2	519.64	62.36	US\$ 582.00
87	MANGUERA AUTOFLOTANTE P/PILETA b • 1 1/2" (x 30 Mts)	PSR	397.68	1	397.68	47.72	US\$ 445.40
88	MARTILLO CARPINTERO 12mm (10 Un.)	VIRGA	39.07	2	78.14	9.38	US\$ 87.51
89	MARTILLO CARPINTERO 16mm (10 Un.)	VIRGA	42.68	4	170.73	20.49	US\$ 191.21
90	MARTILLO CARPINTERO 18mm (10 Un.)	VIRGA	45.64	2	91.28	10.95	US\$ 102.23
91	MARTILLO CARPINTERO 20mm (10 Un.)	VIRGA	48.58	1	48.58	5.83	US\$ 54.41
92	MARTILLO CARPINTERO 22mm (10 Un.)	VIRGA	53.36	1	53.36	6.40	US\$ 59.76
93	MARTILLO CARPINTERO 25mm (10 Un.)	VIRGA	63.30	1	63.30	7.60	US\$ 70.90
94	MECHA ACERO RAPIDO 14.50mm	EZETA	341.75	3	1025.24	123.03	US\$ 1,148.27
95	MECHA ACERO RAPIDO 14.75mm	EZETA	360.39	3	1081.16	129.74	US\$ 1,210.90
96	MECHA ACERO RAPIDO 15.00mm	EZETA	374.01	2	748.02	89.76	US\$ 837.79
97	MECHA ACERO RAPIDO 15.25mm	EZETA	388.76	1	388.76	46.65	US\$ 435.41
98	METRO MADERA DOBLE PINTADO CHECO (10 Un.)	BMI	110.44	9	993.99	119.28	US\$ 1,113.27
99	METRO MADERAa SIMPLE (12 Un.)	RACORT	21.21	1	21.21	2.55	US\$ 23.75
100	METRO MADERAb DOBLE (12 Un.)	RACORT	42.42	3	127.26	15.27	US\$ 142.53
101	PALA ANCHA FORJADA	GHERARDI	525.78	1	525.78	63.09	US\$ 588.87
102	PALA ANCHA FORJADA CABO HIERRO	GHERARDI	691.54	9	6223.90	746.87	US\$ 6,970.77
103	PALA ANCHA FORJADA CABO LARGO	GHERARDI	525.78	8	4206.23	504.75	US\$ 4,710.98
104	PINCEL STANDARD N§ 30 (12 Un.)	ROSARPIN	32.53	1	32.53	3.90	US\$ 36.43
105	PINCEL STANDARD N§ 30 OFERTA (12 Und.)	CHINO	14.04	1	14.04	1.68	US\$ 15.72
106	PINCELETA STANDARD BLANCA N§ 40 (12 Un.)	PAINT-ROLE	28.47	3	85.41	10.25	US\$ 95.65
107	PINCELETA STANDARD GRIS N§ 40 (12 Un.)	PAINT-ROLE	27.30	2	54.60	6.55	US\$ 61.15
108	PINTURA ALUMINIO P/TECHO x 1 Lts.	VENIER	102.07	1	102.07	12.25	US\$ 114.32
109	PINTURA EN AEROSOL ALUMINIO x 250 cc.	AEROLOM	25.81	3	77.44	9.29	US\$ 86.74
110	PINTURA EN AEROSOL ALUMINIO ALTA TEMP. x 240cc. (6 Un.)	KUWAIT	23.94	1	23.94	2.87	US\$ 26.82
111	PINTURA EN AEROSOL ALUMINIO ALTA TEMP.x 250 cc	AEROLOM	25.81	2	51.63	6.20	US\$ 57.83
112	PINTURA EN AEROSOL AMARILLO x 250 cc.	AEROLOM	25.81	3	77.44	9.29	US\$ 86.74
113	PINTURA EN AEROSOL ANTIOXIDO x 250 cc.	AEROLOM	25.81	2	51.63	6.20	US\$ 57.83
114	PINTURA EN AEROSOL AZUL AZULEJO x 240cc. (6 Un.)	KUWAIT	16.53	3	49.59	5.95	US\$ 55.54

Continuación tabla 11

115	PINTURA EN AEROSOL AZUL CLARO x 250 cc.	AEROLOM	25.81	1	25.81	3.10	US\$ 28.91
116	PINTURA EN AEROSOL AZUL COBALTO x 250 cc.	AEROLOM	25.81	1	25.81	3.10	US\$ 28.91
117	PINTURA EN AEROSOL AZUL TRAFUL x 240cc. (6 Un.)	KUWAIT	16.53	1	16.53	1.98	US\$ 18.51
118	PINTURA EN AEROSOL BARNIZ AZUL x 250 cc.	AEROLOM	40.39	1	40.39	4.85	US\$ 45.24
119	PINTURA EN AEROSOL BARNIZ MATE x 250 cc.	AEROLOM	25.81	3	77.44	9.29	US\$ 86.74
120	PINTURA EN AEROSOL BARNIZ x 250 cc.	AEROLOM	25.81	2	51.63	6.20	US\$ 57.83
121	PINTURA EN AEROSOL BEIGE x 240cc. (6 Un.)	KUWAIT	16.53	1	16.53	1.98	US\$ 18.51
122	PINTURA EN AEROSOL BERMELLON x 250 cc.	AEROLOM	25.81	3	77.44	9.29	US\$ 86.74
123	PINTURA EN AEROSOL BLANCO x 250 cc.	AEROLOM	25.81	2	51.63	6.20	US\$ 57.83
124	PINTURA EN AEROSOL BLANCO MATE x 250 cc.	AEROLOM	25.81	1	25.81	3.10	US\$ 28.91
125	PITON CERRADO C/TUERCA 3,17x40 (x 50 Un.)	ESCUERZO	69.50	3	208.51	25.02	US\$ 233.53
126	PITON CERRADO C/TUERCA 3,17x50 (x 50 Un.)	ESCUERZO	72.40	5	362.00	43.44	US\$ 405.44
127	PITON CERRADO C/TUERCA 3,97x50 (x 50 Un.)	ESCUERZO	75.30	1	75.30	9.04	US\$ 84.33
128	PITON CERRADO C/TUERCA 3,97x60 (x 50 Un.)	ESCUERZO	81.09	9	729.77	87.57	US\$ 817.34
129	PITON CERRADO C/TUERCA 4,76x50 (x 50 Un.)	ESCUERZO	98.46	9	886.16	106.34	US\$ 992.50
130	PITON CERRADO C/TUERCA 4,76x60 (x 50 Un.)	ESCUERZO	101.65	1	101.65	12.20	US\$ 113.85
131	PITON CERRADO C/TUERCA 4,76x70 (x 50 Un.)	ESCUERZO	113.23	1	113.23	13.59	US\$ 126.82
132	POLEA TRANSMICION 'B' 50mm CENTRO 16mm	TOTH	51.04	2	102.09	12.25	US\$ 114.34
133	POLEA TRANSMICION 'B' 60mm CENTRO 16mm	TOTH	61.88	1	61.88	7.43	US\$ 69.30
134	POLEA TRANSMICION 'B' 70mm CENTRO 16mm	TOTH	73.15	9	658.38	79.01	US\$ 737.38
135	REMACHE FRACCIONADO 5.00x16mm (x 10x 50 Un.)	SABATINO	232.48	9	2092.31	251.08	US\$ 2,343.39
136	REMACHE FRACCIONADO 5.00x20mm (x 10x 50 Un.)	SABATINO	279.48	8	2235.88	268.31	US\$ 2,504.18
137	REMACHE FRACCIONADO 5.00x24mm (x 10x 50 Un.)	SABATINO	316.21	3	948.63	113.84	US\$ 1,062.46
138	RODILLO POLIESTER COMUN 17 Cms. (25 Un.)	PAINT-ROLE	17.06	4	68.25	8.19	US\$ 76.44
139	RODILLO POLIESTER COMUN 22 Cms. (25 Un.)	PAINT-ROLE	19.11	3	57.33	6.88	US\$ 64.20
140	SERRUCHO CARPINTERO 60 Cms.	STA. JUANA	110.41	9	993.65	119.24	US\$ 1,112.89
141	SERRUCHO CEMENTISTA 60 Cms.	STA. JUANA	149.70	6	898.22	107.79	US\$ 1,006.01
142	SERRUCHO CEMENTISTA 65 Cms.	STA. JUANA	158.79	2	317.58	38.11	US\$ 355.69
143	SERRUCHO CEMENTISTA 70 Cms.	STA. JUANA	173.75	5	868.73	104.25	US\$ 972.97

Continuación tabla 11

144	SIERRA CIRCULAR 250x40	EVOLUTION	165.77	6	994.62	119.35	US\$ 1,113.98
145	SIERRA CIRCULAR 250X60	EVOLUTION	199.55	5	997.75	119.73	US\$ 1,117.48
146	SIERRA CIRCULAR 300x36	EVOLUTION	224.89	2	449.79	53.97	US\$ 503.76
147	SIERRA CIRCULAR 300x48	EVOLUTION	264.15	5	1320.74	158.49	US\$ 1,479.23
148	SOGA PPN 10mm x Kg (22 Mts/Kg - Rollo 5.6 Kg)	BR	89.06	5	445.28	53.43	US\$ 498.71
149	SOGA PPN 12mm x Kg (16 Mts/Kg - Rollo 7.8 Kg)	BR	89.06	4	356.22	42.75	US\$ 398.97
150	SOGA PPN 14mm x Kg (11 Mts/kg - Rollo 8.5 Kg)	BR	89.06	3	267.17	32.06	US\$ 299.23
151	SOGA PPN 16mm x Kg (9 Mts/Kg - Rollo 13 Kg)	BR	89.06	2	178.11	21.37	US\$ 199.48
152	SOGA PPN 18mm x Kg (8 Mts/Kg - Rollo 15.5 Kg)	BR	89.06	9	801.50	96.18	US\$ 897.68
153	SOPLETE TECHISTA M-50 3/8	M Y G	99.61	6	597.65	71.72	US\$ 669.37
154	SOPLETE TECHISTA M-50 S/MANGUERA	M Y G	79.33	3	237.98	28.56	US\$ 266.54
155	TACHUELA 8/14 (10 Cajas x 75 Grs.)	F3	102.74	5	513.70	61.64	US\$ 575.34
156	TACHUELA 10/15 (10 Cajas x 75 Grs.)	F3	102.74	3	308.22	36.99	US\$ 345.21
157	TACHUELA 12/17 (10 Cajas x 75 Grs.)	F3	102.27	8	818.18	98.18	US\$ 916.36
158	TACHUELA 14/19 (10 Cajas x 75 Grs.)	F3	100.69	3	302.07	36.25	US\$ 338.32
159	TEFLON 3/4 X 20 Mts. (12 Und.)	TACSA	8.97	2	17.94	2.15	US\$ 20.10
160	TEFLON ESP. 3/4 x 50 Mts. (x 0.100 micro.)	GOLDFLON	39.81	7	278.66	33.44	US\$ 312.10
161	TEJIDO HEXAGONAL 0.80Mts. x19 mm x 25 Mts.	JACOFER	530.88	9	4777.88	573.35	US\$ 5,351.23
162	TEJIDO HEXAGONAL 0.80Mts. x25 mm x 25 Mts.	JACOFER	515.97	6	3095.79	371.50	US\$ 3,467.29
163	TEJIDO HEXAGONAL 1.00Mts. x 13mm x 25 Mt	SOLYON	833.98	4	3335.90	400.31	US\$ 3,736.21
164	TERMOFUSION GAS VALVULA ESFERICA 20mm.(10 Und)	SIGAS	243.72	2	487.43	58.49	US\$ 545.92
165	TERMOFUSION GAS VALVULA ESFERICA 25mm.(10 Und)	SIGAS	243.96	3	731.89	87.83	US\$ 819.72
166	TERMOFUSION GAS VALVULA ESFERICA 32mm.	SIGAS	595.88	9	5362.93	643.55	US\$ 6,006.48
167	TORNILLO CAB. FIJADORA PTA MECHAb 4x1/2 (x200	MULTI-FIX	77.84	3	233.51	28.02	US\$ 261.53
168	TORNILLO CAB. FIJADORA PTA MECHAd 4x3/4 (x200	MULTI-FIX	85.80	4	343.19	41.18	US\$ 384.38
169	TORNILLO CAB. FIJADORA PTA MECHAc 4x1 (x200	MULTI-FIX	92.87	3	278.62	33.43	US\$ 312.06
170	TORNILLO CAB. FIJADORA PTA MECHAf 4x1 1/4(X200	MULTI-FIX	97.30	2	194.59	23.35	US\$ 217.95
171	TORNILLO CAB. FIJADORA PTA MECHAn 8x1 (x200	MULTI-FIX	123.83	8	990.66	118.88	US\$ 1,109.54
172	TORNILLO CAB. FIJADORA PTA MECHAs 10x1 (x200	MULTI-FIX	170.71	3	512.14	61.46	US\$ 573.59

Continuación tabla 11

173	TORNILLO CAB. FIJADORA PTA MECHAt10x1 1/4(x200)	MULTI-FIX	217.59	3	652.78	78.33	US\$ 731.11
174	TORNILLO CAB. HEXAG PTA MECHA C/ARA.14x4 (x75)	MULTI-FIX	176.09	9	1584.81	190.18	US\$ 1,774.98
175	TORNILLO CAB. HEXAG. PTA MECHAb 6x1 (x200)	MULTI-FIX	99.07	3	297.20	35.66	US\$ 332.86
176	TORNILLO CAB. HEXAG. PTA MECHAi 12x3/4 (x200)	MULTI-FIX	197.25	2	394.50	47.34	US\$ 441.84
177	TORNILLO CAB. HEXAG. PTA MECHAm 14x3/4 (x200)	MULTI-FIX	276.85	9	2491.69	299.00	US\$ 2,790.70
178	TORNILLO CAB. HEXAG. PTA MECHAn 14x1 (x200)	MULTI-FIX	291.89	5	1459.46	175.13	US\$ 1,634.59
179	VALVULA DE PASO PVCa 1/2"	SIFOLIMP	6.28	6	37.66	4.52	US\$ 42.17
180	VALVULA DE PASO PVCa 1/2"(60 Un.)	DUKE	19.81	3	59.42	7.13	US\$ 66.55
181	VALVULA DE PASO PVCb 3/4"(60 Un)	DUKE	24.89	2	49.79	5.97	US\$ 55.76
182	VALVULA DE PASO PVCc 1" (10 Un.)	DUKE	37.57	5	187.83	22.54	US\$ 210.37
183	VARILLA ROSCADA ZINCADAg 7/16 (25 Un.)	DUSVAR	23.96	6	143.77	17.25	US\$ 161.02
184	VARILLA ROSCADA ZINCADAh 1/2 (25 Un.)	DUSVAR	30.09	7	210.61	25.27	US\$ 235.89
185	VARILLA ROSCADA ZINCADAI 9/16 (20 Un.)	DUSVAR	38.43	8	307.46	36.89	US\$ 344.35
186	VARILLA ROSCADA ZINCADAJ 5/8 (15 Un.)	DUSVAR	47.00	7	329.01	39.48	US\$ 368.49
187	VARILLA ROSCADA ZINCADAK 3/4 (10 Un.)	DUSVAR	69.51	8	556.06	66.73	US\$ 622.79
TOTAL			27893.87	872	US\$ 155,126.11	US\$ 18,615.13	US\$ 173,741.24

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Con las ventas generadas en el mes de julio 2015, se puede proceder a realizar el proyecto.

La empresa Comelyfsa S.A. tiene una nómina de 32 empleados, cada uno percibe un sueldo mensual con los beneficios que el código de trabajo establece.

Los costos operativos de la empresa, esta compuestos por la nómina de empleados, la depreciación de los activos del proyecto, las importaciones de productos para la venta, la compra de inventario nacional y el mantenimiento de los activos.

Tabla 11: Rol de Provisiones

ROL DE PROVISIONES									
CARGO	N°	SUELDO	FONDOS DE RESERVA	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL DE SUELDOS	APORTE PERSONAL	TOTAL A RECIBIR
GERENTE GENERAL	1	2500.00	2499.00	2500.00	354.00	1250.00	30000.00	2835.00	33768.00
GERENTE FINANCIERO	1	2200.00	2199.12	2200.00	354.00	1100.00	26400.00	2494.80	29758.32
GERENTE DE VENTAS	1	1800.00	1799.28	1800.00	354.00	900.00	21600.00	2041.20	24412.08
GERENTE RR.HH.	1	1800.00	1799.28	1800.00	354.00	900.00	21600.00	2041.20	24412.08
SECRETARIA	1	600.00	599.76	600.00	354.00	300.00	7200.00	680.40	8373.36
CONTADOR	1	1000.00	999.60	1000.00	354.00	500.00	12000.00	1134.00	13719.60
AXILIAR CONTABLE	1	600.00	599.76	600.00	354.00	300.00	7200.00	680.40	8373.36
ASISTENTE DE GERENCIA	1	700.00	699.72	700.00	354.00	350.00	8400.00	793.80	9709.92
VENDEDOR	13	900.00	899.64	11700.00	4602.00	5850.00	140400.00	13267.80	150183.84
CHOFER	7	800.00	799.68	5600.00	2478.00	2800.00	67200.00	6350.40	72527.28
BODEGUERO	2	900.00	899.64	900.00	354.00	450.00	21600.00	2041.20	22162.44
GUARDIA	1	450.00	449.82	450.00	354.00	225.00	5400.00	510.30	6368.52
LIMPIEZA	1	400.00	399.84	400.00	354.00	200.00	4800.00	453.60	5700.24
TOTAL	32	14650.00	14644.14	30250.00	10974.00	15125.00	373800.00	35324.10	409469.04

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Tabla 12: Costos Operativos

COSTOS FIJOS OPERATIVOS (NO INCLUYE INTERESES (EN \$))					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEPRECIACIONES	216,000.0	216,000.0	216,000.0	216,000.0	216,000.0
ADMINISTRATIVOS	409,469.0	429,942.5	451,439.6	474,011.6	497,712.2
IMPORTACIONES	325,657.0	332,170.1	338,813.5	345,589.8	352,501.6
INVENTARIO NACIONAL	29,000.0	31,030.0	33,202.1	35,526.2	38,013.1
MANTENIMIENTO	118,200.0	118,200.0	118,200.0	118,200.0	118,200.0
TOTAL	980,126.0	1,009,142.6	1,039,455.3	1,071,127.7	1,104,226.9

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Los costos de mantenimiento de los activos fijos están basados en el tipo de uso que se da en la empresa. Los cabezales tienen 5 viajes semanales a diferentes ciudades del país. Por este motivo se ha tomado en cuenta los costos necesarios para la movilización de los vehículos.

Tabla 13: Costos de Mantenimiento de Vehículos

MANTENIMIENTO			
GASTO	VALOR ANUAL C/TRAILER	CANTIDAD	TOTAL
LLANTAS	450.00	100.00	45,000.00
COMBUSTIBLE	5,400.00	10.00	54,000.00
LUBRICANTES	1,020.00	10.00	10,200.00
REPUESTOS	300.00	10.00	3,000.00
MANO DE OBRA	600.00	10.00	6,000.00
TOTAL	7,770.00	140.00	118,200.00

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Política de efectivo o circulante

Para poder hacer frente a la realidad del endeudamiento, es necesario la implementación de una tercera Política Financiera, la “Política de Efectivo o Circulante”.

Con el objetivo de cumplir las metas financieras se ha realizado un esquema de los procedimientos que deben seguir los integrantes del departamento financiero con respecto al efectivo circulante.

En una primera instancia no se permitirá más de 30 días de crédito a clientes. El cliente debe tener un historial crediticio con la empresa para poder aplicar al beneficio. Las ventas a crédito

no pueden exceder del 35% del total mensual. Los clientes que pagan a tiempo sus obligaciones ampliarán su capacidad crediticia, por otro lado se premiará las compras al contado, con descuentos que van desde el 2% al 5% del valor total de la factura, dependiendo el volumen.

De la gestión y proceso de cobro está encargado el departamento de ventas. Para cumplir con los flujos de efectivo idóneos y no tener problemas de cartera vencida se implementó estrategias de cumplimiento de cartera, donde se premia con bonificaciones a los vendedores que cumple al día con sus fechas de cobro. Esto le dará la liquidez necesaria a la empresa para poder continuar con su actividad y saldar sus pasivos.

Los sueldos de empleados deberán ser cancelados el día 30 de cada mes, y no se permitirán anticipos de sueldos sin el permiso y análisis del departamento financiero.

El área financiera deberá presentar un informe cada mes con índices de liquidez, solvencia y apalancamiento basándose en los estados financieros de la empresa al Gerente General. Deberá ser elaborado por el contador y aprobado por el gerente de área. Este proceso les brindará a los administradores de la empresa Comelyfsa S.A. la información necesaria para tomar decisiones.

Las obligaciones tributarias que la empresa tiene con el estado deberán ser canceladas con 10 días de anticipación. La fecha máxima para la declaración del IVA (formulario 104) y la declaración de retenciones en la fuente (formulario 103) es el 18 de cada mes. Con la implantación de la política de efectivo las declaraciones en el portal del SRI deberán estar realizadas hasta el día 8 de cada mes. Esto evitará multas e intereses innecesarios.

Para el pago de los impuestos se utilizara la modalidad de débito bancario, debido a la gran afluencia de contribuyentes actualmente, esta medida facilitará el pago de tributos al estado.

5. Demostración o Refutación

El departamento financiero decide tomar la opción de financiar el proyecto con el Banco Pichincha C.A. a cinco años plazo. Se propone un valor residual a la depreciación de activos fijos del 10%, el costo del capital social con riesgo es del 15%, la participación laboral es del 15 % como lo establece la ley y el impuesto a la renta es del 22%.

Tabla 14: Datos del Proyecto

COMELYFSA S.A.	
PROYECTO DE ADQUISICIÓN TRAILER	
CONCEPTO	VALOR
INVERSION TOTAL (\$) :	1,200,000.00
COMPRA DE VEHÍCULOS	1,081,800.00
COSTO DE MANTENIMIENTO	118,200.00
CAPITAL SOCIAL (EN \$)	300,000.00
DEUDA A LARGO PLAZO (EN \$)	900,000.00
COSTO DE LA DEUDA (Kd)	11.67%
PLAZO DE LA DEUDA (AÑOS)	5.00
COSTO DEL CAPITAL SOCIAL CON RIESGO (Ke)	15.00%
VIDA UTIL DE LAS MAQUINARIAS (AÑOS)	5.00
VIDA UTIL DEL PROYECTO (AÑOS)	5.00
VALOR RESIDUAL DE ACT. FIJOS (% DEL VALOR ORIGINAL)	10.00%
VALOR RESIDUAL DEL CAPITAL DE TRABAJO (EN \$)	180,000.00
TASA DE PARTICIPACION LABORAL	15.00%
TASA DE IMPUESTO A LA RENTA	22.00%

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Los flujos de caja que la empresa refleja en el presente proyecto se dividen en dos. El punto de vista global y el punto de vista del accionista.

El análisis que se empleó fue el punto de vista global debido a que es el que más se apega a la realidad y es el que tiene una confiabilidad más amplia.

Tabla 15: Estado de Resultados

COMELYFSA S.A.					
PROYECTO DE ADQUISICIÓN DE TRAILERS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS ANUALES	1,800,989.00	1,963,078.01	2,139,755.03	2,332,332.98	2,542,242.95
INGRESOS ANUALES	1,800,989.00	1,963,078.01	2,139,755.03	2,332,332.98	2,542,242.95
EGRESO SUELDO Y BENEF. SOCIAL	409,469.04	429,942.49	451,439.62	474,011.60	497,712.18
IMPORTACIONES	325,657.00	332,170.14	338,813.54	345,589.81	352,501.61
INVENTARIO NACIONAL	29,000.00	31,030.00	33,202.10	35,526.25	38,013.08
COSTOS DE MANTENIMIENTO	118,200.00	118,200.00	118,200.00	118,200.00	118,200.00
DEPRECIACIONES	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00
UTILIDAD OPERATIVA	702,662.96	835,735.38	982,099.77	1,143,005.33	1,319,816.08
INTERESES	97,657.61	80,320.07	60,847.42	38,976.75	14,418.16
UTILIDAD ANTES DE PART. LABORAL	605,005.35	755,415.31	921,252.35	1,104,028.58	1,305,397.92
15 % DE PARTICIPACION LABORAL	90,750.80	113,312.30	138,187.85	165,604.29	195,809.69
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	514,254.55	642,103.01	783,064.50	938,424.29	1,109,588.23
22 % DE IMPUESTO A LA RENTA	113,136.00	141,262.66	172,274.19	206,453.34	244,109.41
UTILIDAD NETA	401,118.55	500,840.35	610,790.31	731,970.95	865,478.82

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Tabla 16: Punto de Vista Global

PUNTO DE VISTA GLOBAL					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD OPERATIVA	702,662.96	835,735.38	982,099.77	1,143,005.33	1,319,816.08
DEPRECIACIONES	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	300,000.00
PARTICIPACION LABORAL	90,750.80	113,312.30	138,187.85	165,604.29	195,809.69
IMPUESTO A LA RENTA	113,136.00	141,262.66	172,274.19	206,453.34	244,109.41
INVERSIONES DE REPOSICION	118,200.00	118,200.00	118,200.00	118,200.00	118,200.00
VALOR RESIDUAL CAP.TRAB. YACT. FIJ.	-	-	-	-	180,000.00
FLUJOS NETOS DE CAJA NOMINALES	596,576.16	678,960.42	769,437.73	868,747.69	1,241,696.98

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Tabla 17: Punto de Vista del Accionista

PUNTO DE VISTA DEL ACCIONISTA					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD OPERATIVA	702,662.96	835,735.38	982,099.77	1,143,005.33	1,319,816.08
DEPRECIACIONES	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00
PARTICIPACION LABORAL	90,750.80	113,312.30	138,187.85	165,604.29	195,809.69
IMPUESTO A LA RENTA	113,136.00	141,262.66	172,274.19	206,453.34	244,109.41
INVERSIONES DE REPOSICION	118,200.00	118,200.00	118,200.00	118,200.00	118,200.00
VARIACION DEL CAP. DE TRABAJO	-	-	-	-	-
VALOR RESIDUAL DEL CAP. DE TRAB	-	-	-	-	180,000.00
PAGOS DE CAPITAL	140,785.30	158,122.85	177,595.49	199,466.17	224,024.75
GASTOS FINANCIEROS	97,657.61	80,320.07	60,847.42	38,976.75	14,418.16
FLUJOS NETOS DE CAJA NOMINALES	358,133.24	440,517.50	530,994.82	630,304.78	919,254.07

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

El costo promedio del capital es de 12.50%, debido a que el apalancamiento es del 75%.

Esto brindará una visión más amplia de los recursos invertidos y el tiempo de recuperación.

Tabla 18: Costo Promedio Ponderado

COMELYFSA S.A.				
PROYECTO DE ADQUISICIÓN DE TRAILERS				
COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL EVALUACIÓN GLOBAL				
CONCEPTO	VALOR EN \$	%	COSTO NOMINAL %	COSTO POND. %
CAPITAL SOCIAL	300,000.00	25.00%	15.00%	3.75%
DEUDA	900,000.00	75.00%	11.67%	8.75%
COSTO DEL PROYECTO	1,200,000.00	100.00%	KP	12.50%

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

El flujo de caja proporciona la realidad del proyecto, el tiempo de recuperación, la tasa interna de retorno y si es factible invertir.

Tabla 19: Flujo de Caja Accionista

FLUJOS DE CAJA DESCONTADOS EVALUACIÓN ACCIONISTA						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO DE CAJA NOMINAL	1,200,000.00	358,133.24	440,517.50	530,994.82	630,304.78	919,254.07
TASA DE DESCUENTO	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%
FACTOR DE DESCUENTO (Kp)	1	0.88886914	0.79008834	0.70228514	0.62423959	0.55486730
FLUJO DE CAJA DESCONTADO	1,200,000.00	318,333.59	348,047.74	372,909.77	393,461.20	510,064.03
FLUJO DE CAJA DESC. Y ACUMULADO	1,200,000.00	881,666.41	533,618.67	160,708.90	232,752.30	742,816.32

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

Tabla 20: Resultado de la Inversión

INDICES DE EVALUACION DEL PROYECTO PUNTO DE VISTA GLOBAL			
CONCEPTO	VALORES	PROYECTO	
		VIABLE	NO VIABLE
VALOR ACTUAL NETO (VAN) EN \$	742,816.32	SI	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	31.70%	SI	
RELACION BENEFICIO/COSTO (B/C)	0.27		NO
PERIODO REAL DE RECUPERACION EN AÑOS (PRR)	3.54	SI	
TIRM	23.88%	SI	

Fuente: Comelyfsa S.A.

Elaborado: Autor

La evaluación financiera arroja una aprobación del proyecto, el van es superior a 0, con un valor actual neto de 742,816.32. Eso quiere decir que al finalizar el proyecto se pudo recuperar la inversión del mismo. La tasa interna de retorno de 31,70% es superior a la tasa de interés que el banco proporcionó al proyecto de 11,62%. Es otro punto a favor del proyecto. La relación costo beneficio no es igual o mayor a 1, eso indica que el proyecto no es viable, el tiempo real de

recuperación es de 3,54 años, este período es muy grande para la inversión, pero luego de un análisis, el departamento financiero de la empresa aprueba el riesgo de recuperación de la inversión y por último la tasa interna de retorno media es del 23,88% favorable para el proyecto. Son tres puntos a favor contra dos en contra, lo que nos indica que el proyecto es viable.

La hipótesis del proyecto indica que si usamos y establecemos políticas financieras claras en la empresa Comelyfsa S.A., se podrá reflejar una rentabilidad en sus finanzas. En el proyecto que se presentó anteriormente se ha utilizado varias políticas financieras que se detallan a continuación.

6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

Después de realizar el plan de titulación que lleva el tema de “Estudio de las políticas financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. del Valle de los Chillos, en el año 2015” se ha llegado a varias Conclusiones.

En primer lugar, la administración financiera de la empresa no ha tenido un buen desempeño durante los dos últimos años, permitiendo que los estados financieros reflejen una baja en la rentabilidad. Esto se debe a la falta de preparación y conocimiento del personal del área financiera.

En segundo lugar los estados financieros del último período fiscal, han presentado índices bajos de liquidez y solvencia. La falta de reestructuración de las políticas financieras de la empresa Comelyfsa S.A. ha llevado a la empresa a un punto crítico en sus finanzas.

La empresa tiene ventajas competitivas fuertes, como el posicionamiento en el mercado, el sector y ubicación de sus instalaciones, es crucial el incremento de las ventas. Su nicho de mercado es la industria de la construcción en el Valle de los Chillos.

Al finalizar el modelo financiero se ha podido constatar que el buen manejo de políticas de endeudamiento y de inversión, van a reflejar directamente una rentabilidad en los estados financieros, de la misma manera si se incrementan procesos de crédito a las políticas financieras, van a reducir los altos índices de iliquidez.

Finalizado el estudio y después de recoger toda la información que expertos en el tema nos han proporcionado y miembros del departamento financiero de la organización, llegamos a la conclusión final de que la rentabilidad de la empresa Comelyfsa S.A. está estrechamente ligada al manejo y mantenimiento de las políticas financieras, sean estas de endeudamiento, de crédito o de inversión. Y si los miembros del área financiera no realizan una reestructuración cada cierto tiempo dependiendo el tipo de política, va a terminar en una pérdida de rentabilidad incluso más fuerte que la actual.

6.2 Recomendaciones

Gracias al presente estudio, se pueden formular varias recomendaciones a los administradores de la empresa Comelyfsa S.A.

En primer lugar, la empresa debe estar rodeada de personal preparado en cada área específica, con la experiencia necesaria para resolver y predecir sucesos que afecten a la empresa, en donde deben realizar un análisis más profundo de los perfiles de profesionales que buscan implementar en la organización.

En segundo lugar, los administradores deben proponer la reestructuración de las políticas financieras que la empresa utiliza, por motivos del mercado o del comportamiento mismo de la empresa, las políticas tienden a cambiar. Es por eso que es necesario realizar un mantenimiento a las finanzas de la empresa con el fin de encontrar falencias, para que se puedan sanear a tiempo y no terminen afectando a la empresa directamente.

7. Bibliografía

Aguirre, N. (2012). *Manual Para la Presentación de Estados Financieros*. Quito: Grafitex Cía.

Ldta.

Ambito.com. (2015, 07). *Ecuador Riesgo País*. From

<http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/info/?id=5>

Besley, S. (2000). *Fundamentos de la Administración Financiera XII Edición*. México DF:

Mcgraw - Hill Interamericana Editores S.A.

Block, S. B. (2001). *Fundamentos de Gerencia Financiera*. Bogotá: McGraw - Hill

Interamericanas S.A.

Bohlander, G. (2008). *Administración de Recursos Humanos*. México DF: Cengage Learning.

Brigham, E. F. (2005). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Thomson Editores.

Central, B. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas*. From

<http://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>

- Central, B. (2015, 06). *Estadísticas Macroeconómicas*. From <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro062015.pdf>
- Chain, N. S. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Santiago: Pearson Educación.
- Cifras, E. e. (2010). *INEC*. From <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Código Orgánico de la Producción, C. e. (2011). *Pudeleco Editores S.A.* Quito: Pudeleco Editores S.A.
- Comercio, E. (2015, 03 10). *Materiales de construcción importados costarán más*. From <http://www.elcomercio.com/actualidad/salvaguardias-aranceles-construccion-materiales.html>
- Compañías, S. d. (1999). *Ley de Compañías*. From <http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>
- Compañías, S. d. (2015). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. From http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta_cia_menu.zul
- Compañías, S. d. (2015, 07 02). *Superintendencia de cpmpañías, valores y seguros*. From http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta_cia_menu.zul

- Constituyente, A. (2008). *Asamblea Nacional*. From http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
- DatosMacro. (2015). *PIB per Capital*. From <http://www.datosmacro.com/pib/ecuador>
- de, D. (2015, 08 01). *Definición de*. From <http://definicion.de/organigrama/>
- Exterior, C. d. (2015, 03 11). *Resolución 011-2015*. From http://www.eluniverso.com/sites/default/files/archivos/2015/03/productos_que_tendran_incremento_de_precio.pdf
- Horner, J. V. (1997). *Administración Financiera*. Mexico DF: Prentice - Hall.
- Horngren, C. T. (2012). *Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial*. México DF: Pearson Educación.
- INEC, I. N. (2015, 03). *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo* . From http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2015/Marzo-2015/Presentacion_Empleo_Marzo_2015.pdf
- Kotler, P. (2003). *Fundamentos del Marketing*. Pearson.
- Lamb, C. W. (1998). *Marketing Cuarta Edición*. México DF: Thomson Editores.
- Motors, J. (2015, 07 20). *JAC*. From <http://www.jacecuador.com/hfc-1180kr1/>
- Nevado, D. (2006). *Como Gestionar el Binomio Rentabilidad - Productividad*. Madrid: Wolters Kluwer España S.A.

Pichincha, B. (2015, 07 20). *Banca Electrónica*. From <https://www.pichincha.com/portal/Banca-Empresas/Empresas/Pichincha-Creditos/Productivo>

Porter, M. (2007). *Estrategia Competitiva*. Mexico DF: Grupo Editorial Patria.

Porter, M. (2007). *Ventaja Competitiva*. México: Grupo Editorial Patria.

Publicaciones, C. d. (2013). *Código de Trabajo*. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.

Publicaciones, C. d. (2014). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.

Rumiñahui, G. D. (n.d.). *Rumiñahui Ciudad Contigo*. From <http://www.ruminahui.gob.ec/?q=noticias/en-fajardo-el-75-por-ciento-de-las-vias-se-encuentran-adoquinadas>

Saenz, R. (2007). *Manual de Gestión Financiera*. Quito.

Sáenz, R. (2007). *Manual de gestión financiera*. Quito.

SRI, S. d. (n.d.). *Consulta de RUC*. From <https://declaraciones.sri.gob.ec/facturacion-internet/consultas/publico/ruc-datos2.jspa>