



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

“La Universidad Católica de Loja”

ÁREA ADMINISTRATIVA

TÍTULO DE INGENIERO EN
ADMINISTRACIÓN EN BANCA Y FINANZAS

**El rol del administrador financiero en la implementación y utilización de
herramientas y estrategias financieras en las empresas de Loja.**

TRABAJO DE TITULACIÓN.

AUTOR: Suquilanda Ambuludí, Olga Beatriz

DIRECTOR: Cortés García, José Salvador, M. C

LOJA- ECUADOR

2015



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

Septiembre, 2015

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Magister.

José Salvador Cortés García

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: “El rol del administrador financiero en la implementación y utilización de herramientas y estrategias financieras en las empresas de Loja” realizado por Olga Beatriz Suquilanda Ambuludí, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, octubre de 2015.

f.....

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Suquilanda Ambuludí Olga Beatriz declaro ser autora del presente trabajo de titulación: El rol del administrador financiero en la implementación y utilización de herramientas y estrategias financieras en las empresas de Loja, de la Titulación de Ingeniero en Administración en Banca y Finanzas, siendo el M.C. José Salvador Cortes García director del presente trabajo; y eximamos expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f.

Autora. Suquilanda Ambuludí Olga Beatriz

Cédula: 110429426-7

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico en primera instancia a Dios por haberme dado la oportunidad de vivir y regalarme una maravillosa familia.

A mis queridos padres con mucho cariño y amor, gracias por ser mi guía y reglamento, sus apoyos incondicionales durante todos estos años de mi vida y así poder lograr mis sueños, por apoyarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento papito Manuel y mamita María Balbina

A ti mi querido hijo Devin Steven, la razón de mi vida, Te Amo. A mis hermano(a) Atik y Nancy por ser quienes me inspiran e impulsan para lograr y cumplir mis metas, sueños y anhelos, mil gracias.

Olga Beatriz Suquilanda Ambuludí

AGRADECIMIENTO

Gracias al Divino Niño por permitirme ser meritoria de su milagro de vida y salud para seguir adelante y alcanzar mi objetivo.

A la Universidad “Técnica Particular de Loja”, prestigiosa institución que me ha brindado la oportunidad de formarme académicamente con principios, valores y obtener un título profesional en especial al Magister. Salvador Cortés, por compartir parte de su valioso tiempo como director para el desarrollo de esta investigación y brindarme sus conocimientos, amistad y apoyo incondicional.

Olga Beatriz Suquilanda Ambuludí

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
INDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	vi
RESUMEN.....	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPITULO I: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.....	5
1.1 Antecedentes.	6
1.2 Conceptos básicos.....	7
1.2.1 Administración básica	7
1.2.2 Administración financiera	8
1.3 Objetivo de la administración Financiera.....	9
1.4 Funciones de la Administración Financiera.....	9
1.5 El perfil del administrador financiero.....	10
1.5.1 Planeación.	10
1.5.1.1 Planeación estratégica	10
1.5.1.2 Planeación operativo.....	10
1.5.2 Organización e integración del personal.....	11
1.5.2.1 Como organizador.	11
1.5.2.2 Enlace	11
1.5.2.3 Coordinador de integración del personal	11
1.5.2.4 Asignador de recursos.....	12
1.5.2.5 Delegador de tareas	12
1.5.3 Liderazgo.	12
1.5.4 Control.....	13
1.6 Empresas y su clasificación	13
1.6.1 Concepto de empresa	13
1.6.2 Clasificación de las empresas	13
1.6.2.1 Por su actividad económica:	13
1.6.2.2 Por su cultura o filosofía organizacional:	14
1.6.2.3 Por su tecnología.....	14

1.6.2.4	Por su régimen jurídico.....	15
1.7	Reseña histórica y emprendimientos en la ciudad de Loja.....	15
1.8	Empresas objeto de estudio.....	18
CAPITULO II: GESTIÓN FINANCIERA EN LA TOMA DE DECISIONES		19
2.1	Concepto de la gestión financiera.....	20
2.2	Objetivos y premisas de la gestión financiera.....	21
2.3	Indicadores de gestión financiera	22
2.3.1	Indicadores de capital de trabajo.....	22
2.3.1.1	Concepto de administración de capital de trabajo	22
2.3.1.2	Importancia de la administración del capital de trabajo	24
2.3.2	Indicadores de gestión sobre decisiones de inversión.....	25
2.3.3	Indicadores de gestión sobre estructura de capital.....	26
2.3.3.1	Estructura de capital optima.....	26
2.3.3.2	Teoría de la estructura de capital basada en los grupos de interés de la empresa.	26
2.3.4	Indicadores de gestión derivados del análisis financiero.....	27
2.3.4.1	Análisis financiero	27
2.3.4.2	Características del análisis financiero.	28
2.3.4.3	Objetivo del análisis financiero	28
2.3.4.5	Métodos de análisis financiero.	31
2.3.4.6	Razones financieras.....	31
2.3.4.6.1	Indicadores de liquidez	31
2.3.4.6.2	Indicadores de Solvencia:.....	32
2.3.4.6.3	Indicadores de gestión:.....	34
CAPITULO III: LA IMPLEMENTACIÓN Y UTILIZACIÓN DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LAS EMPRESAS DE LOJA.....		40
3.1	Importancia de las herramientas financieras.....	41
3.2	El rol del gerente financiero	41
3.2.1	Concepto del gerente financiero.....	41
3.2.2	Funciones del gerente financiero.....	41
3.3	Método de investigación.....	42
3.3.1	Muestra	42
3.3.2	Enfoque metodológico:.....	43
3.3.3	Instrumento de recolección de datos	43
3.4	La gestión financiera en las Mypimes	44

3.4.1	Análisis y discusión de los resultados de la investigación	44
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		66
4.1	Conclusiones.....	64
4.2	Recomendaciones	65
5	Bibliografía.....	66
6	Anexos	69

RESUMEN

El análisis del rol del administrador financiero en la implementación y utilización de herramientas y estrategias financieras en las empresas de la ciudad de Loja” tiene como objetivo principal establecer de forma clara y concisa cada uno de los criterios y políticas y las normas y los procedimientos administrativos y financieros en el marco de las regulaciones legales vigentes las mismas que nos permitan alcanzar para el desarrollo y crecimiento de las instituciones.

Debido al crecimiento y el número de empleados que capta cada uno de las empresas designadas a realizar este tipo de estudio, se ha visto la necesidad de realizar un estudio o seguimiento sobre el rol que cumple el administrador financiero; que se enfoca al cumplimiento de los requerimientos eficientes y eficaces que contribuyan al desarrollo de entidad; mejoren el crecimiento de utilidades de los accionistas, relación entre funcionarios, como también la satisfacción de los clientes en cuanto al servicio; y el correcto profesionalismo para la toma de decisiones en la gerencia y administración general de la entidad.

PALABRAS CLAVES: El rol del administrador financiero, Administrador Financiero, herramientas y estrategias financieras.

ABSTRACT

Analysis of the role of financial manager in the implementation and use of tools and financial strategies in companies of the city of Loja "main objective is to establish a clear and concise each of the criteria and shape policies and regulations and administrative procedures and financial part of the same legal regulations that allow us to achieve development and growth of institutions.

Due to the growth and the number of employees that captures each of the designated airlines to perform this type of study has been the need for a study or follow-on role that the financial manager; that focuses on meeting the efficient and effective requirements that contribute to the development of entity; improve earnings growth for shareholders, relationship between officials, as well as customer satisfaction in service; professionalism and correct decision making in management and general administration of the entity.

KEY WORDS: The Role of Financial Manager, Financial Manager, tools and financial strategies.

INTRODUCCIÓN

Existe algo seguro, toda empresa necesita de un gerente, pero un buen gerente que esté dispuesto y presto a establecer objetivos y planear lo que debe realizar para lograr estos objetivos. Además se necesita de un gerente que pueda organizar y encargarse de las cosas y actividades para que se cumplan los objetivos. Como también esta persona debe estar presta para animar y motivar a otros a que trabajen por los objetivos a alcanzar; aquellos que puedan estimular sus planes y colaborar cuando sea necesario y como también se necesita de una persona que puedan evaluar si los objetivos se lograron de forma eficiente y eficaz y que puedan cambiar las cosas cuando sea necesario.

Un gerente de una empresa siempre ha enfrentado retos especiales. Pero hoy en día la revolución digital afecta profundamente a todas las empresas, es por ello que estas personas tienen que estar preparadas para enfrentarlos. De manera que desde hace tiempo los gerentes de una empresa dedican gran parte de su tiempo a estudiar el fracaso y tratar de enfrentar y superarlo; Por otra parte se puede indicar que los gerentes de una empresa tiene un alto nivel de desempeño, necesitaran recurrir a todas sus habilidades para cuando mientras resuelven problemas tratar de aprovechar las oportunidades en una empresa de particular turbulencia y constante cambio.

Por ende la presente investigación, está dividida en tres capítulos:

El primer capítulo del trabajo de titulación se enfocó en los estudios de los principales conceptos y en si en la función de la Administración Financiera, el perfil del administrador financiero, la empresa y su respectiva clasificación, reseña histórica y emprendimientos en la ciudad de Loja y como también las empresas objeto de estudio.

En el segundo capítulo se enfatizó a la Gestión Financiera para la toma de decisiones sus objetivos y premisas, indicadores de gestión administrativa como son el capital de trabajo, y estructura de capital optima, describiendo el análisis financiero desde sus objetivos, características, fases y métodos, permitiendo de esta manera conocer y analizar las herramientas y estrategias que comúnmente pueden usar estas empresas.

Finalmente en el tercer capítulo se presenta la propuesta que contempla a la Implementación o utilización de herramientas financieras en las empresas de Loja, importancia de las herramientas financieras, concepto, el rol del gerente financiero lojano, metodología de la investigación, gestión financiera en las Mypimes y su impacto en las empresas medianas de Loja, y por último el análisis y discusión de los resultados de la investigación.

Los resultados del presente trabajo de fin de titulación servirán como guía de apoyo para todos los ejecutivos de las empresas por los que les permitirá conocer y analizar la importancia del uso de herramientas y estrategias financieras para la toma de decisiones incrementar estrategias hacia la busca de una mejor rentabilidad.

Golosinas

CAPITULO I: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

1.1 Antecedentes.

Desde que el ser humano apareció en la tierra ha trabajado para subsistir, tratando de lograr en sus actividades la mayor efectividad posible; para ello, ha utilizado en cierto grado la administración. En la época primitiva, al trabajar el hombre en grupo surgió de manera incipiente la administración, como una asociación de esfuerzos para lograr un fin determinado que requiere de la participación de varias personas. (Munch, 2012)

Para profundizar la aparición de la palabra administración en esas fechas remotas, se diría que, desde que el ser humano empieza a prestar sus servicios y trabajar en sociedad. El surgimiento de la disciplina es un acontecimiento de primera importancia en la historia social. El ser humano es social por naturaleza, por ello tienden a organizarse y cooperar con sus semejantes. (Munch, 2012)

Si se pudiera repasar toda la historia de la humanidad encontraríamos que, los pueblos antiguos trabajaron unidos en agrupaciones formales. También las personas han escrito sobre cómo lograr que las organizaciones sean eficientes, mucho antes de que el término administración hubiera aparecido y se hubiera definido. (Gómez, 2014).

Por tanto la administración es y ha sido la base del progreso de las naciones adelantadas y por eso es llamada la ciencia motora del desarrollo. La importancia de la administración radica también en el hecho de que en ella se sintetizan y concluyen otras ciencias, que buscan proveer al hombre y a la sociedad de los elementos necesarios para realizar eficientemente su destino. (Ramírez, 2002)

Las Finanzas surgieron como un campo de estudio a principios del siglo XIX, haciendo hincapié en los aspectos legales relacionados con los diversos valores emitidos por las corporaciones. Cuando las finanzas emergieron hacían parte de la economía y los gerentes financieros se dedicaban a llevar libros de contabilidad o a controlar la teneduría, siendo su principal tarea buscar financiación cuando fuese necesario. Según Fred Weston (2003), cerca de 1920 el surgimiento de las nuevas tecnologías, nuevas industrias y la necesidad de financiarlas hizo surgir la administración financiera como una rama independiente con énfasis sobre los métodos de financiación externa; para esta época los mercados de capitales eran relativamente primitivos, como consecuenciales mecanismos para la transferencia de fondos desde los ahorristas individuales hasta los negocios, no estaban bien desarrollados los estados contables de utilidades y los valores de los activos no eran confiables. Mariño & Medina (2009)

En la década de los treinta la gran depresión ocasionó que las finanzas se concretara en la quiebra y reorganización de las empresas, en la liquidez corporativa y regulaciones del

mercado sobre los mercados de valores, la atención se concentró naturalmente en los problemas de estructura sólida de capital; durante esta época algunos abusos que salieron a la luz condujeron a una mayor apertura financiera y al surgimiento del análisis financiero como una disciplina dentro de las finanzas. Mariño & Medina (2009)

Este proceso ha exigido un continuo cambio o transformación a las finanzas. Los gerentes financieros son conscientes de que la transformación de las finanzas tiene un horizonte a largo plazo que debe conducir a un cambio radical en el modelo financiero. El nuevo modelo financiero debe centrarse en tres aspectos: reducción de los costos de procesamiento de transacciones, incremento de la efectividad de la información que soporta el proceso de toma de decisiones estratégicas y mayor participación en la actividad estratégica de la organización. Innovar (2003).

Pero para muchos gerentes financieros este proceso de transformación no se ha podido desarrollar adecuadamente debido a la cantidad de presiones a corto plazo, como trabajar en una economía débil, incremento del control policivo sobre las prácticas contables y reportes financieros, mayores demandas de información y exigencias inmediatas de mejores niveles de rentabilidad sobre la inversión. Innovar (2003).

Esta fase puede ser descrita como un proceso de exigencias de mejores y más resultados con menos recursos. Así por último, los escándalos contables presionan a los gerentes financieros a demostrar más exactitud sobre los resultados financieros de las compañías. Innovar (2003).

1.2 Conceptos básicos.

1.2.1 Administración básica

Un gerente dentro de una organización puede alcanzar metas, entonces la palabra administración significa tomar las decisiones que guiaran a la organización por las etapas de planeación, organización, dirección y control. Así pues, en ocasiones se espera que las personas que están en diversos puestos desempeñen algunas tareas administrativas, aun cuando ese nos sea su trabajo principal. Herllriegel& Jackson &Slocum, (2009)

En otras palabras también se diría que la administración involucra la coordinación y supervisión de las actividades de otros de tal forma que estas se lleven a cabo de forma eficiente y eficaz. Sin embargo esto no significa que los gerentes puedan hacer lo que quieran en cualquier momento o lugar y de cualquier forma. Por lo contrario la administración implica garantizar que la gente responsable de realizar actividades laborales las realice de forma eficiente y eficaz. Se dice que de forma eficiente a obtener los mejores

resultados a partir de la menor cantidad de recursos. Debido a que los gerentes cuentan con escasos recursos (incluidas personas, dinero y equipo). Como también la administración se ocupa de ser eficaz, realizar actividades tales que se logren los objetivos organizacionales. A la eficacia se la suele describir cómo hacer las cosas correctas y de esta manera ayudar a la organización alcanzar sus metas es necesario hacer esas consideraciones.(S.P Robbins, 2010)

1.2.2 Administración financiera

Block, Hirt & Danielsen (2013) afirman que al igual que cualquier otra disciplina, el campo de las finanzas se ha desarrollado y ha sufrido modificaciones con el transcurso del tiempo. Al término del siglo XIX, las finanzas surgieron como un campo separado de la economía cuando los primeros empresarios, como Rockefeller, Carnegie y Du Pont, crearon corporaciones industriales de gran tamaño en los sectores de petróleo, el acero, los productos químicos y los ferrocarriles. En ese entonces, un estudiante de finanzas debía dedicar su tiempo a aprender la mecánica de los instrumentos financieros esenciales para las funciones y las adquisiciones. En la década de 1930, Estados Unidos se encontraba en la peor depresión de su historia y la práctica financiera giraba alrededor de asuntos como la preservación del capital, el mantenimiento de la liquidez, la reorganización de corporaciones con problemas financieros y los procesos de quiebras. A mediados del decenio de 1950, las finanzas se apartaron de su naturaleza descriptiva y orientada hacia las definiciones y adoptaron un enfoque más analítico. Uno de los principales avances logrados fue el proceso orientado hacia las decisiones relacionadas con la asignación de capital financiero (dinero) para la compra del capital real (planta y equipo a largo plazo). El entusiasmo por el empleo de un análisis más detallado se extendió a otras áreas de toma de decisiones de la empresa, como la administración de efectivo y de los inventarios, la teoría de la estructura de capital y la política de dividendos. La importancia concedida a las finanzas también cambió: la relevancia que se otorgaba a la persona que no formaba parte de la empresa y realizaba visitas casuales a esta, se concentró en los administradores financieros que diariamente tenían que tomar difíciles decisiones que influían en el desempeño del negocio,

En la actualidad, el mundo empresarial se ha convertido en “una lucha sin tregua” debido a la globalización y al uso de la tecnología, en consecuencia, ahora se requiere empresas competitivas que puedan utilizar la administración financiera como una herramienta determinada para tener los recursos monetarios necesarios para el desarrollo eficiente de las operaciones de las organizaciones. Lawrence & Ochoa (2012)

1.3 Objetivo de la administración Financiera.

Para que exista un sentido de satisfacción debe existir un objetivo, lo que da un propósito al esfuerzo; además el objetivo debe tener un significado y valor, por tanto un objetivo administrativo es una meta que se fija, que requiere de un campo de acción definido y que sugiere la orientación para los esfuerzos de un dirigente y esta definición requiere de cuatro elementos fundamentales.

- ✚ Meta
- ✚ Campo de acción
- ✚ Definición de la acción
- ✚ Orientación.

Se diría también que la administración financiera eficiente requiere una meta u objetivo para ser comparativamente apropiado, esta es en suposición la maximización de la riqueza de los accionistas; este objetivo está íntimamente ligado con el precio de las acciones; ya que son el reflejo de la inversión, financiamiento y administración de los activos; esto trae consigo las dificultades del entendimiento del término; ya que se tiene que ver cuál será el mayor proyecto de inversión que asegure un constante rendimiento en las acciones de los socios, y que reduce las especulaciones.

1.4 Funciones de la Administración Financiera.

También Van & Wachowich (2010) nos señala que la administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración financiera puede desglosarse en tres áreas o funciones importantes:

- ✓ **Decisión de inversión.-** Es la más importante de las tres decisiones cuando se toma para crear valor. La inversión de capital apunta hacia objetivos concretos cuyos beneficios se conseguirán en el futuro. Debido a que los beneficios futuros no se conocen con certeza, es inevitable que en la propuesta de inversión exista riesgo. Por lo tanto en la evaluación se debe establecer en forma concreta la relación entre rendimiento y riesgo. (Cevallos, 1996, p.12)

Por consiguiente la inversión de capital determina el número total de activos que posee la empresa, la composición de los mismos y la naturaleza del riesgo comercial de la compañía según lo que perciben los que aportan el capital.

- ✓ **Decisión financiera.-**La preocupación del administrador financiero es determinar cuál es la mejor mezcla de financiamiento o mezcla de capital. Si una empresa puede cambiar su evaluación total mediante modificaciones en la estructura de su capital,

debe existir una mezcla financiera optima que le permitan llevar al máximo el precio del mercado por acción. (Cevallos, 1996, p.12)

- ✓ **Decisión de dividendos.-** Incluye el porcentaje de utilidades por pagar a los accionistas mediante dividendos en efectivo. Por tanto la razón de pagos de dividendos está determinada por el importe de utilidades retenidas en la empresa que se utilizaran para el financiamiento interno. (Cevallos, 1996, p.12)

Una vez que se adquiere los bienes y se obtiene el financiamiento adecuado, hay que administrar esos bienes de manera eficiente. El director financiero tiene a su cargo responsabilidades operativas de diferentes grados en relación con los bienes existentes. Esta responsabilidad requiere que se ocupe más de los activos corrientes que de los activos fijos.

1.5 El perfil del administrador financiero

Para comprender mejor el trabajo que desarrolla el administrador financiero dentro de una empresa, valdría la pena analizar cada uno de los papeles que desempeña cabe indicar que el perfil con la funciones del administrador se relacionan mucho porque ambos son actividades que realizan personas, de esta manera al describir cada uno de los perfiles del administrador financiero nos ayudara a preciar la riqueza y complejidad del trabajo que desarrolla el gerente financiero. A continuación se detallará cada uno de los papeles que desempeña.

1.5.1 Planeación.

1.5.1.1 Planeación estratégica

Dubrin (2000) también señala. “Que los administradores de primer nivel realizan este tipo de planeación, por lo general ayudados por la información que les suministra toda la organización” (p.10). Las actividades específicas que deben desarrollar este papel incluyen:

- a. Establecer el curso de organización.
- b. Ayudar a la empresa a tratar con el entorno exterior, y
- c. Ayudar a la empresa a desarrollar la política corporativa.

1.5.1.2 Planeación operativo

Los planes operativos se refieren a las operaciones diarias de una empresa u organización y las principales actividades son:

- a) Formular los presupuestos de operaciones, y
- b) Preparar horarios de trabajo para la unidad supervisada

Dubrin (2000) también señala. “Que los administradores de niveles intermedios se dedican a elaborar muchos planes operativos mientras que los de primer nivel lo hacen en menor medida” (p. 10)

1.5.2 Organización e integración del personal.

1.5.2.1 Como organizador.

Explica que un administrador como organizador puro, se pone de manifiesto en las actividades de:

- a) Diseñar los trabajos de los miembros del grupo.
- b) Aclarar las asignaciones de los miembros del grupo
- c) Explicar las políticas, reglas y procedimientos de la empresa y
- d) Establecer las políticas, reglas y procedimientos para coordinar el flujo de trabajo e información en la unidad.

1.5.2.2 Enlace

El propósito del papel del enlace es desarrollar y mantener una red con los gerentes, relacionados con el trabajo. Para lograr este fin el administrador debe:

- a) Cultivar relaciones con los compradores o los clientes.
- b) Mantiene relaciones con los proveedores, los clientes y otras personas o grupos que sean importantes para la empresa.
- c) Se integra a consejos, organizaciones o clubes de servicios públicos que le proporcionen contactos útiles en relación con el trabajo.
- d) Cultiva y mantiene una red personal de contactos en el interior de la empresa por medio de visitas o llamadas telefónicas, correo electrónico y participación en los actos patrocinados por la empresa.

1.5.2.3 Coordinador de integración del personal

Dubrin (2000) afirma que: “en su papel de integrador del personal, aquí el administrador trata de asegurarse de que los puestos vacantes por el personal competente y aquí las actividades específicas incluyen” (p.10).

- a) Reclutar y contratar al personal
- b) Explicar a los miembros del grupo como se va evaluar su desempeño en el trabajo.

- c) Evaluar formalmente el desempeño laboral general de los miembros del grupo
- d) Retribuir a los miembros del grupo conforme a las políticas de la organización.
- e) Asegurarse que los miembros del grupo reciban el entrenamiento adecuado.
- f) Ascender a los miembros del grupo o recomendarlos para los ascensos, y
- g) Rescindir el contrato o bajar de puesto a los miembros de los grupos.

1.5.2.4 Asignador de recursos

Una parte importante del trabajo del administrador es dividir los recursos de modo que le sirva más a la empresa, las actividades específicas para cumplir con este propósito incluyen:

- a) Aprobar el uso de recursos materiales.
- b) Autorizar el gasto de recursos financieros, y
- c) Suspender el uso del equipo o servicios innecesarios, inadecuados o ineficaces.

1.5.2.5 Delegador de tareas

Una parte rutinaria del trabajo de cualquier administrador es delegar tareas a los miembros del grupo: entre estas actividades se encuentran.

- a) Asignar tareas a los miembros de los grupos.
- b) Aclarar las prioridades y para metros del desempeño para terminar las tareas, y
- c) Asegurarse de que los miembros del grupo se dediquen, en forma adecuada, a desempeñar las actividades eficientemente.

1.5.3 Liderazgo.

Para que se lleve a cabo esta función se he identificado ocho perfiles importantes que a continuación se detallan:

- a) Figura representativa
- b) Vocero
- c) Negociador
- d) Entrenador
- e) Formador de equipos
- f) Jugador de equipo
- g) Solucionador de problemas técnicos
- h) Emprendedor.

1.5.4 Control

Este papel involucra cambiar una condición inaceptable por otra que resulte aceptable y estable y se compone de:

- a) **Vigilar.-** como vigilar el desempeño de cada uno de los empleados y también medir la productividad y el costo, además hablar con los miembros del grupo sobre el avance de las tareas asignadas.
- b) **Manejador de desacuerdos.-** aquí se encuentran cuatro actividades típicas de los manejadores de los desacuerdos: participar en la solución de agravios dentro de la empresa, resolver quejas de los clientes, otras unidades y los superiores, como también aclarar conflictos con los miembros del grupo.(Dubrin, 2000)

1.6 Empresas y su clasificación

1.6.1 Concepto de empresa

La empresa no es una realidad nueva. Desde la edad media, de una manera u otra se habla de ella, pero, aunque hoy día sigue teniendo la misma finalidad que entonces, ha evolucionado notablemente con el paso del tiempo. Por tanto se diría que una empresa es una entidad en la que se transforma unos recursos (humanos, materiales, inmateriales), que deben ser organizados y dirigidos de la mejor manera posible (a través de estructuras reglas y procedimientos) en bienes y servicios que satisfagan necesidades, con la finalidad de obtener beneficios para distribuir a sus propietarios, actuando siempre bajo condiciones de riesgo. Según (Hernández, 2012, p. 24).

Una empresa es la unidad económica- social, en el cual mediante el capital, el trabajo, y la coordinación de recursos se producen bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad. Además señala que este concepto se encuentra íntimamente relacionado con el concepto de administración como también podrían existir diversos conceptos más. (Munch, 2011, p.139)

1.6.2 Clasificación de las empresas

1.6.2.1 Por su actividad económica:

Empresas industriales.- Este tipo de empresas producen bienes mediante la transformación y extracción de materias primas, dentro de esta clasificación se encuentran las empresas: Industriales que a su vez se subdivide en:

✚ *Extractivas*, explotación de recursos naturales renovables y no renovables.

✚ *De transformación o manufactureras*, como su nombre lo indica, transforma las materias primas y también se dividen en; bienes de consumo y bienes de producción.

Empresas comerciales.- Estas empresas son intermediarias entre el productor y el cliente, su principal actividad es la compra- venta y distribución de productos y también tiene su clasificación. (Munch, 2011)

✚ *Autoservicios*, caracterizadas por ser grandes empresas comercializadoras que le venden al público productos de consumo.

✚ *Comerciales*, distribuyen y venden una serie de productos de diversos productores nacionales y extranjeros.

✚ *Mayoristas*, efectúan ventas en gran escala a otras empresas minoristas.

✚ *Minoristas o detallistas*. Venden productos al menudeo o en pequeñas cantidades al consumidor.

✚ *Comisiones*. Venden la mercancía que los productores les da percibiendo una ganancia o comisión.

Empresas de servicios

La finalidad de este tipo de empresas es proporcionar un servicio con o sin fines lucrativos. Existe gran cantidad de instituciones de servicios, entre las más usuales se encuentran las de salud, educación, transporte, turismo, financieras, de comunicaciones de energía que proporcionan toda clase de servicios. (Munch, 2011)

1.6.2.2 Por su cultura o filosofía organizacional:

Empresas lucrativas

Cuando su finalidad es obtener rendimiento y utilidades financieras

Empresas no lucrativas

Como su nombre lo indica tienen como fin último el bienestar social y no perciben ningún tipo de lucro.

1.6.2.3 Por su tecnología

Empresas de alta tecnología

Cuando existen procesos robotizados, automatizados, sistemas flexibles o sistemas integrados de manufactura. O también se refieren a las empresas inteligentes.

Empresas de mediana tecnología

Se caracteriza por que sus procesos son mecanizados, pero solo en alguna parte de sus etapas.

Empresas tradicionales

Son empresas de baja tecnología en las que no invierten, aunque si utilizan maquinaria y equipo.

Empresas artesanales

Como su nombre lo indica, el proceso de producción está a cargo de personas que elaboran el producto manualmente.

1.6.2.4 Por su régimen jurídico.

En relación con la constitución legal de la empresa, existen diversos tipos de personas morales o sociedades, cuyas características se contemplan en la ley general de Sociedades Mercantiles y de clasifican en: sociedades, asociación, patronato, fundación.

1.7 Reseña histórica y emprendimientos en la ciudad de Loja

De acuerdo al diario la hora dentro de la noticias de Loja publicadas el 23 de agosto del 2013, indica que el 23 de febrero de 1963 el Ministro de Fomento, mediante acuerdo N°. 176, aprueba los estatutos originales de la Cámara de Industrias de Loja.

Aunque es difícil establecer con precisión el nombre de las personas que gestionaron dicha aprobación, sin embargo se figura el nombre de Luis Mario Sánchez como su presidente, desconociéndose desde y hasta cuando ejerció dichas funciones.

En marzo de 1973, surge un grupo de siete empresarios locales con la idea de reactivación de la Cámara e Industrias: Osvaldo Samaniego, Wilson Vivanco, René Punín, Alfredo Eguiguren. Tomás Rodrigo Torres, Máximo Hidalgo, Gustavo Samaniego y Humberto Álvarez, en representación. Actuó como presidente Máximo Hidalgo, quien es ratificado el 24 de abril 1974 en la elección del primer directorio.

Por necesidad de actualización, este grupo planea una reforma a los Estatutos iniciales. La misma que es aprobada mediante Acuerdo Ministerial Nª 270 del 31 de marzo de 1974.

La actuación y presencia de la Cámara de Industrias de Loja, se ve reflejada en varias acciones en beneficio de sus asociados, tales como las gestiones con las que obtuvieron las exoneraciones de impuestos a la Cámara, cursos de capacitación y asesoramiento técnico, diversas reuniones con las principales autoridades locales en las cuales se

analizó la problemática socioeconómica de entonces, inclusive tramites de importancia de productos como cemento e insumos a ser utilizado por los asociados.

Conforme consta en Actas, del 13 de Marzo de 1975, la cámara permaneció vigente en el quehacer social, económico y político de la época y su presencia fue fundamental para el desarrollo industrial local.

Con el surgimiento de nuevas empresas en Loja tales como Loja- Gas y otras surge la idea de reintegración de la Cámara de Industrias de Loja. Son convocados entonces los gerentes de la totalidad de empresas lojanas a una Asamblea, la misma que se efectúa el 31 de marzo de 1993, se reúnen en la oficina de la compañía Loja-Gas, y acuerdan, “designar una comisión para que analice los Estatutos vigentes de la Cámara, se conforma por: José Córdova Cevallos, Gerente de Inapesa, Marcelo Reyes, Gerente de Igal y Rafael Dávila Egues, gerente general de Loja-Gas. Adicionalmente se resuelve suscribir la presente Acta de Reintegración como constancia del interés de los industriales de la provincia por rehabilitar la Cámara, afiliar nuevos socios y reiniciar sus actividades con el nombramiento de un nuevo Directorio.

Con un total de 15 socios en Junta General Extraordinaria, la Cámara de la Industria, el 12 de mayo de 1993 nombra su Directorio, que se integra de la siguiente manera: Presidente Rafael Dávila E.; vicepresidente José Córdova Cevallos.

Este periodo se caracteriza por su tarea re organizativa de la Cámara. Aunque inicialmente se efectuaron en las oficinas de Loja-Gas, posteriormente se contrata una oficina exclusiva para la Cámara, un funcionario para que actúe como Secretario Ejecutivo con funciones especificadas en los estatutos reformados.

El 31 de enero de 1995, Juan Carlos Valdivieso Burneo y el 18 de enero de 1996, se posesiona como presidente Steve Brown Hidalgo y fue reelecto en el periodo 1997-1998.

En enero de 1998 es elegido como presidente, Manuel Agustín Godoy Ruiz y el 7 de enero de 1999, fue reelecto.

El 24 de febrero de 2000 resulta electo presidente de la Cámara de Industrias de Loja, James Loaiza Riofrio.

Dentro de ese periodo se gestaron en la ciudad de Loja las siguientes empresas:

Progreso

Desde el año 2005, la CAIL viene trabajando arduamente para recuperar nuevamente su estado de Gremio importante en la Provincia de Loja, bajo la dirección de Manuel Agustín Godoy Ruiz como presidente.

La Cámara de Industrias de Loja, también tuvo el honor de presidir la Asociación de Cámara de la Provincia de Loja, por dos años consecutivos, durante los años 2008 y 2009 bajo la misma dirección de Godoy Ruiz.

En año 2010 se inicia con la reelección de Manuel Agustín Godoy Ruiz, como presidente de la CAIL.

El 24 de febrero de 2010, Manuel Agustín Godoy Ruiz en su calidad de Presidente de la Cámara de Industrias de Loja, es elegido vicepresidente de la Federación Nacional de Cámara de Industrias del Ecuador por ser la CAIL parte de la misma.

Del 6 al 14 de abril, asume Godoy la Presidencia de la Federación Nacional de Cámaras de Industrias del Ecuador, por encargo del presidente titular. La Cámara de Industrias de Loja también se ha caracterizado por llevar a cabo capacitaciones de diversa índole. Uno de los más importantes en los tres últimos años fue el programa de capacitación acreditado a la CAIL por el CNCF ahora SETEC, para la implementación de BPM en cinco empresas de alimentos y bebidas (ILE, ILELSA, MALCA, CAFRILOSA, ECOLAC). El programa inicio en agosto de 2010y término en agosto de 2011. Con ellos las empresas participantes tuvieron bases para continuar con la implementación de las BPM's y alcanzar la certificación.

Presencia

En la actualidad, cuentan con 21 empresas afiliadas de diferentes sectores como son: Agroindustriales, alimentos, bebidas, cerámicas, vidrio, generación de energía y editoriales. Todas cumplen con las normas y leyes vigentes, tanto con el apoyo de la CAIL como por si solas.

La seguridad y Salud Ocupacional ha experimentado un cambio extraordinario durante el curso de los años. Se ha realizado mejoras a nivel jurídico que afecta de manera positiva el desarrollo de las empresas, mejorando su calidad productiva y aumentando el ambiente de trabajo seguro.

La cámara de industrias de Loja es un organismo atento a las necesidades de esta provincia fronteriza, cuyo aporte ha resultado y resulta ser uno de los contingentes más importantes de los sectores productivos en la búsqueda de la solución de los glaciales

problemas de la centinela del sur, guardiana sin revelo de la patria ecuatoriana. (Diario la Hora, 2013)

1.8 Empresas objeto de estudio.

Las empresas que fueron analizadas para este tipo de estudio se obtuvieron de los Indicadores del NEC Loja del año 2012, extraída de la Superintendencia de Compañías , esta base de datos nos proporciona un listado general de distintos tipos de empresas con su actividad principal y con su respectivo expediente, RUC, nombre de la compañía, nombre la ciudad a la cual pertenece y si tal vez pertenece a un cantón con su nombre respectivo, tipo de compañía con su capital social, código CIIU N1, descripción de CIIU N1, código CIIU N6, descripción de código CIIU N6, el personal ocupado tanto como el directivo, administrativo, de producción y otros. Como también con sus respectivos indicadores económicos-financieros divididos en: Liquidez, solvencia y gestión. Con todos estos datos y analizando el principal ítem que es requerido para nuestro estudio de investigación se procedió a analizar a las empresas que tengan más de veinte empleados y con un personal que estará al frente de esta administración y así nos podrá ofrecer la información requerida entre las cuales tenemos; empresas de servicios, industriales, comerciales y de actividad, conformadas por 29 empresas las mismas que están ubicadas dentro de la ciudad de Loja.

CAPITULO II: GESTIÓN FINANCIERA EN LA TOMA DE DECISIONES

2.1 Concepto de la gestión financiera.

La gestión financiera de las empresas u organizaciones es parte fundamental de la gestión empresarial ya que todos los aspectos de la actividad de las empresas se ven reflejados en sus resultados y en su estructura financiera y son una medida de su desempeño (Saldivar, 1999). Es así que la mayor responsabilidad de los gerentes consiste en tomar decisiones que permiten a sus empresas operar rentablemente y la calidad de esas decisiones hace la diferencia entre las empresas que alcanza una posición de liderazgo en su ramo y aquellas que permanecen estancadas o declinan. Las decisiones a que se hace referencia, contemplan aspectos tan variados como la selección de productos y servicios, los mercados en los cuales participa, las políticas de precios y descuentos las normas relativas a compras e inventarios, la tecnología, las instalaciones y equipos, la organización, los recursos humanos y el financiamiento. Por ello se puede decir que la gestión financiera es el eje del proceso general de la empresa y un apoyo indispensable en la evaluación de las decisiones de carácter financiero, a saber: las inversiones que se deben irrumpir y la forma como deben pagar esas inversiones. Lo primero implica gasto de dinero, lo segundo supone obtenerlo; de ahí el secreto del éxito de la gestión financiera de una empresa consiste incrementar su valor y el problema está en cómo hacerlo. Brealey & Myers (1998).

Por otra parte, las decisiones también representan, desde el punto de vista financiero la necesidad de fondos a corto, mediano o largo plazo, los cuales pueden provenir de diversas fuentes: aumentos de capital de la empresa, prestamos, venta de activos, etc. Si las decisiones son tomadas correctamente, resultara en un incremento en el valor económico de la empresa.

Lo que interesa entonces es, una gerencia de la empresa en marcha, como obtener y asignar fondos y como ejecutar las funciones operativas y administrativas de acuerdo a las decisiones tomadas: es lo fundamental de la gestión financiera de una empresa (Corporación Andina de Fomento, 1991).

Las decisiones de financiación de la empresa son tratadas a través de los mercados financieros y de los intermediarios mismos que actúan dentro del marco del denominado Sistema Financiero ya sea a nivel nacional o internacional al emitir derechos sobre ellas (Mascareñas, 1999).

Para Gitman (2003) una de las principales responsabilidades del administrador financiera es revisar y analizar las decisiones de inversión propuestas para asegurarse de que solo se realicen aquellas que contribuyan positivamente al valor de la empresa. A través de varias técnicas y herramientas, los administradores financieros estiman los flujos de efectivo que

generaran una inversión y luego aplican técnicas apropiadas de decisión para evaluar el impacto de la inversión sobre el valor de la empresa. Desde luego solo se deben realizar las inversiones que puedan incrementar el precio de las acciones.

Gitman (2003) afirma. “Que otro tipo de decisiones financieras, entre las cuales nombra el costo de capital, el apalancamiento y la política de dividendos como decisiones financieras a largo plazo y la administración de activos circulantes y de pasivos circulantes como decisiones financieras a corto plazo” (p.10).

Una de las herramientas importantes para el flujo de información financiera y no financiera que también conlleva a la toma de decisiones oportunas, la constituyen los sistemas de control de gestión según Anthony & Govindarajan (2003).

Por tanto de acuerdo a los argumentos de los diferentes autores se podría discernir a la gestión financiera como una de las partes más importantes dentro de la gestión empresarial ya que cada actividad que desarrollen dentro de ella va enmarcada a los resultados y estructura financiera, que de acuerdo a las decisiones que se tomen poder sacar adelante positivamente, mejorar el rendimiento de la empresa a través de herramientas y técnicas.

2.2 Objetivos y premisas de la gestión financiera.

Uno de los principales objetivos de la gestión financiera eficiente significa tomar decisiones, orientada a convertir los recursos disponibles en recursos productivos, rentables y generadores de valor, permitiendo al mismo tiempo el despliegue de los objetos estratégicos de la empresa.

El objetivo de la gestión financiera se define en base a la composición de dos elementos que a continuación se citan:

- ✚ La de generar recursos o ingresos incluyendo los aportados por los asociados.
- ✚ Y en segundo lugar la eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo.

En sí, el objetivo de la gestión financiera es administrar y sobre todo controlar de manera eficiente y eficaz los recursos financieros a fin de generar réditos o ingresos que a futuro maximicen el rendimiento de la organización.

2.3 Indicadores de gestión financiera

Un indicador de gestión administrativa es definido como la relación o combinación entre dos variables cualitativas o cuantitativas, que permiten observar la situación y las tendencias dentro de una organización y de la misma manera se lo podría definir como un número (cociente), mismo que sirve para informar continuamente sobre el funcionamiento y comportamiento de una actividad en una empresa.

Además los indicadores de gestión tienen como fin guiar y controlar el desempeño requerido para el logro de las estrategias organizacionales frente a sus metas, objetivos y responsabilidades, conocidos también como medios, herramientas o mecanismos para evaluar hasta qué punto o en qué medida se están logrando los objetivos estratégicos.

Son los generadores de información para analizar el desempeño de cualquier área de la organización, permite detectar y prevenir desviaciones en el logro de los objetivos.

2.3.1 Indicadores de capital de trabajo.

2.3.1.1 Concepto de administración de capital de trabajo

James & John(2002) afirman que, el capital de trabajo es definido como capital de trabajo neto, mismo que es utilizado por los contadores que es la diferencia entre el activo y el pasivo circulante como también es una medida del grado en que las empresas están protegidas contra problemas de liquidez y capital de trabajo bruto, permitiendo a los directores financieros mismos que se refieren al activo circulante determinen en monto correcto de activos circulantes de las empresas es decir, el efectivo y los valores comercializables, las cuentas por cobrar y el inventario el financiamiento, los cuales son necesarios para apoyar al activo circulante.

El capital de trabajo es la medida en que la empresa resuelve sus problemas de liquidez y recursos con los cuales esta atiende sus actividades operativas y financieras, sin tener que acudir a fondos extraordinarios. Como también nos habla de la liquidez misma que se refiere a la habilidad que adquiere una empresa para tener disponibilidad activos de fácil conversión en efectivo, reafirmando su capacidad para cubrir en forma oportuna y sin retrasos sus obligaciones financieras a corto plazo.(Gómez, 2004, p.34)

Hoy en día el estudio del capital de trabajo es de suma importancia dentro de la micro y pequeña empresas porque ayudará a la toma de decisiones y determinará el financiamiento con que cuenta la empresa para hacer frente a sus operaciones por tanto se diría que:

Un buen manejo= Solvencia= Éxito

Un mal manejo= Insolvencia=Quiebra

La administración de capital de trabajo es parte de la administración financiera, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, con el objetivo de maximizar el capital contable, pagar el mejor salario conforme al poder adquisitivo del consumidor, estrategias de la competencia y de esta manera poder tomar decisiones acertadas al determinar los niveles apropiados de inversión y liquidez del activo circulante, así como de endeudamiento y escalonamiento de los vencimientos del pasivo a corto plazo influidas por la compensación entre riesgo y rentabilidad.

La administración de capital de trabajo es la administración de los activos circulantes de la empresa y el financiamiento que se necesita para sostener los activos circulantes, por tanto se dirá que es importante ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representa más de la mitad de sus activos totales, en empresas pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo.

Para determinar la forma correcta, o el nivel de activos circulantes óptimo de administración debe considerar la interacción entre rentabilidad y riesgo, al hacer esta evaluación es posible realizar tres supuestos:

- ✚ Que la empresa es manufacturera
- ✚ Que el activo circulante es menos rentable que el activo fijo y
- ✚ Que los fondos a corto plazo son menos costosos que los de largo plazo.

Cuando mayor sea la razón o índice de activo circulante a total, tanto menos rentable será la empresa y por tanto menos riesgosa. O cuando mayor sea la razón de pasivo circulante a activo total, tanto más rentable y más riesgosa será la empresa. Dado que el capital neto de trabajo puede considerarse como parte del activo circulante de una empresa financiado con fondos a corto y largo plazo se asocia directamente a la relación rentabilidad-riesgo y capital neto de trabajo.

Para que una empresa opere con eficiencia es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios. Para una empresa de rápido crecimiento esto es muy importante debido a la que la inversión en estos activos puede fácilmente quedar fuera de control.

La administración de capital de trabajo abarca todos los aspectos del capital de trabajo y requieren una comprensión de las interrelaciones entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, y entre el capital de trabajo, el capital y las inversiones a largo plazo. Suele emplearse como medida de riesgo de insolvencia de la empresa, cuando más solvente o

liquida sea menos probable será que no pueda cumplir con sus deudas en el momento de vencimiento. Si el nivel de capital de trabajo es bajo indicara que su liquidez es insuficiente por lo tanto dicho capital representa una medida útil de riesgo.

2.3.1.2 Importancia de la administración del capital de trabajo

La administración de capital de trabajo abarca todos los aspectos de la administración de los activos y pasivos circulantes.

La administración efectiva de capital de trabajo, requiere de una comprensión de las interrelaciones entre los activos circulantes y los pasivos circulantes y el capital de trabajo, el capital y las inversiones a largo plazo.

La administración de capital de trabajo debe ser uno de los elementos más considerables que las empresas deben cuidar, ya que la adecuada administración del capital de trabajo puede llevar a las empresas a la conclusión de todos y cada uno de los propósitos para los cuales fueron constituidas.

Uno de los principales motivos de llevar una adecuada administración del capital de trabajo es que los activos circulantes en algunas empresas representan más de la mitad de los activos totales de una empresa; puesto que son una inversión tan grande; y esta inversión tiende a ser relativamente volátil, los activos circulantes merecen una cuidadosa atención por parte del administrador financiero de la empresa. Además con mucha mayor atención dentro de la micro y pequeña empresa ya que por su estructura financiera de estas, la mayor parte de sus operaciones son financiadas con pasivos a corto plazo, que es un elemento de mucha atención dentro del capital de trabajo y que su desatención puede provocar en las micro y pequeñas empresas un estado de insolvencia que puede concluir con la quiebra de la empresa.

Del mismo modo, los mismos autores afirman que la administración de capital de trabajo incluye también varias relaciones comerciales básicas. Emery&Finnerty&Stowe (2000).

 **Impacto de ventas.-** En donde las empresas o compañías debe determinar los niveles apropiados de cuantas por cobrar e inventarios. Otorga crédito fácil a los clientes y mantener inventarios elevados podría ayudar a impulsar las ventas y surtir los pedidos rápidamente, pero conlleva costos.

 **Liquidez.-** La empresa debe escoger niveles de efectivo y valores negociables, teniendo en cuenta las necesidades de liquidez y cualquiera de los saldos compensadores que se requieran.

📌 **Relaciones con los interesados.-** Los proveedores y clientes reciben un impacto directo de la administración de capital de trabajo. A los clientes le preocupa la calidad, el costo, la disponibilidad y la reputación de servicio de la empresa. Así mismo la empresa tiene preocupaciones similares de sus proveedores. Por tanto la reputación de la empresa depende en gran medida de como maneje sus activos y obligaciones a corto plazo.

📌 **Mezcla de financiamiento a corto plazo.-** La compañía debe escoger la mezcla de financiamiento a corto y a largo plazos, teniendo en cuenta sus objetivos de rentabilidad y riesgo.

2.3.2 Indicadores de gestión sobre decisiones de inversión.

Este apartado nos permite examinar las decisiones que las empresas deben tomar como objeto de determinar las cantidades optimas de factores durables de producción y se diría que las decisiones de inversión están directamente relacionadas con los planes de producción de la empresa. Puesto que los planes de producción de la empresa se derivan de la demanda en el mercado de los productos terminados de la empresa. (Hilippatos, 1980, p.35)

Las decisiones de inversión son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terreno, maquinaria, tecnología etc.(Hilippatos, 1980, p.35)

La decisión de inversión es considerada como un arbitraje durante un tiempo que comprende un grado de riesgo.

Inversiones para reemplazamiento: Se llevan a cabo con el objeto de sustituir un equipo o elemento productivo antiguo por otro nuevo.

Inversiones para expansión o ampliación: Son las que se efectúan para hacer frente a una demanda creciente de productos o servicios de la empresa.

Inversiones para modernizaciones o innovación: Son las que tienen como objetivo aplicar nuevos avances tecnológicos dentro del proceso productivo.

2.3.3 Indicadores de gestión sobre estructura de capital.

2.3.3.1 Estructura de capital óptima

La estructura de capital es una de las áreas más complejas de la toma de decisiones financieras debido a su interrelación con otras variables de decisiones financieras. Las malas decisiones sobre la estructura de capital generan un costo de capital alto, reduciendo, por consiguiente, los VPN de los proyectos y haciendo que un mayor número de ellos sea inaceptable. Las decisiones eficaces sobre la estructura de capital reducen el costo, generando VPN más altos y proyectos más aceptables, aumentando así el valor de la empresa.

Toda empresa debe tener una estructura de capital óptima; sin embargo, determinar esta estructura de capital no es fácil ni se lleva a cabo con una fórmula. Más bien, la administración determina una mezcla de pasivo y capital que considera su meta y trata de ajustar sus decisiones de financiamiento a esa meta u objeto. Cuando la empresa cotiza en la bolsa este objetivo debe ser congruente con las consideraciones de riesgo-rendimiento y su correspondiente efecto en el valor de las acciones de la empresa, señala. (Ochoa 2002, p.419).

Además indica que el capital de trabajo es la proporción que cada una de las fuentes de financiamiento ocupa en el total de activos de la empresa. La distinción más general implica hablar del porcentaje de activos que han sido financiados con pasivo y del porcentaje que han sido financiados con capital.

2.3.3.2 Teoría de la estructura de capital basada en los grupos de interés de la empresa.

Grinblatt & Titman, (2003) menciona que es preciso entender la importancia de la actitud de una empresa al comprometerse con una estrategia que podría desear revisar en el futuro.

Las empresas, en general, obtienen financiamiento de sus proveedores, de bancos, o deben ciertas cantidades de dinero al fisco. Estas obligaciones deben cubrirse en un plazo de tiempo relativamente corto (menos de un año) y el importe global varía día a día. Una característica adicional es que normalmente estas fuentes de financiamiento son más baratas que las de largo plazo, y son más accesibles Grinblatt & Titman, (2003).

Por otra parte, las empresas mantienen cierta cantidad de dinero disponible, inventarios para poder vender y otorgar financiamiento a sus clientes para aumentar sus ventas. El

importe en que la inversión a corto plazo supera a la deuda a corto plazo, y se lo utiliza para que la empresa trabaje.

El capital de trabajo, el exceso de activo circulante sobre pasivo a corto plazo es una medida importante de la liquidez de una empresa. Una empresa que tiene una escasa inversión en capital de trabajo no tiene liquidez y, por tanto, riesgo financiero de quiebra Grinblatt & Titman, (2003).

2.3.4 Indicadores de gestión derivados del análisis financiero.

2.3.4.1 Análisis financiero

El análisis financiero es un proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar del total de la información disponible respecto a un negocio, la que sea más relevante y que afecte la decisión según las circunstancias. El segundo paso es relacionar esta información de tal manera que sea más significativa. Por último se deben estudiar estas relaciones e interpretar los resultados. Estos tres pasos son muy importantes; sin embargo, la esencia del proceso es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de aplicar las herramientas y técnicas de análisis explico, (Ochoa, 2002, p. 278)

Podemos considerar al análisis financiero como un complemento tanto de la teoría de las finanzas como de la práctica contable. En la realidad resulta difícil evaluar o juzgar el proceso contable sin conocer los posibles usos que se le pueden dar a la información que esta genere. Del mismo modo, un conocimiento a nivel conceptual de la teoría de las finanzas tiene poca utilidad práctica si se desconoce la información que sirve de base para la toma de decisiones financieras, para ello hace uso de la información generada por la contabilidad y de los modelos teóricos que nos brindan las finanzas señaló. (Gil, 2004, p. 10)

El Análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite atender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

Gil A, (2004) afirma "El análisis financiero recoger toda la información disponible acerca de la empresa objeto de análisis, evalúa su fiabilidad y validez, selecciona los datos que considera relevantes y los transforma en ratios, indicadores económicos" (p.10). Posteriormente permitirá interpretar esta información dependiendo del interés del agente a la que vaya destinada (accionistas, empleado, banco, etc.) en función de este interés, el

analista se centrará fundamentalmente en la rentabilidad, solvencia o liquidez de la empresa sometida al análisis.

El análisis financiero se lleva a cabo mediante el empleo de métodos, mismos que pueden ser horizontales y verticales. Los métodos horizontales permiten el análisis comparativo de los estados financieros. Los métodos verticales son efectivos para conocer las proporciones de los diferentes conceptos que conforman los estados financieros con relación al “todo”.

2.3.4.2 Características del análisis financiero.

- a) Se trata de un proceso de valoración crítica ya que todo proceso de análisis debe concluir con la formulación de una opinión sobre la situación actual y futura de la empresa analizada o de los derechos sobre ella.
- b) La base de estudio es la información financiera, entendiéndose por tal toda información capaz de generar, modificar o confirmar las expectativas del analista sobre la situación financiera actual y futura de una empresa.
- c) Dentro del análisis financiero podemos distinguir tres áreas de estudio fundamentales: rentabilidad, solvencia y liquidez.
- d) La herramienta tradicional en el análisis financiero es el ratio. Se pueden tomar los ratios de uno en uno para establecer comparaciones, estudiar la trayectoria de cada ratio a lo largo del tiempo con el fin de realizar predicciones en una sola dimensión. (Gil, 2004, p. 10)

2.3.4.3 Objetivo del análisis financiero

Uno de los objetivos principales que los analistas desean ver dentro de una empresa es su rentabilidad y como también ver si la compañía o empresa está en buena condición financiera.

Además permite realizar la evaluación histórica del funcionamiento económico-financiero de la empresa así como de sus perspectivas para el futuro.

Permite analizar el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual.

Depende del punto de vista particular de cada parte involucrada.

Implica el análisis y evaluación de los estados financieros de la empresa.

Mediante el análisis del flujo de fondos se puede determinar el impacto que tiene sus fuentes y usos de fondos sobre su posición financiera.

2.3.4.4 Fases del proceso de análisis financiero

Bajo el criterio de Gil, A, (2004), dentro del proceso de análisis interviene las siguientes fases o etapas que lo presento en el gráfico siguiente:



Fuente: Gil Ana

Elaborado: Olga Suquilanda

Seguidamente presento el detalle de cada una de las fases o etapas mencionadas anteriormente:

- 1) **Identificación de la empresa objeto de estudio:** lo cual supone recoger datos relativos a la distribución industrial y geográfica de las actividades desempeñadas, estructura de la propiedad, cotización en mercados organizados, edad de la empresa, antecedentes de la entidad, etc.
- 2) **Selección de las variables** que van a ser utilizadas en el análisis: El analista debe seleccionar minuciosamente las variables que midan mejor el aspecto o aspectos empresariales que pretende analizar.

- 3) Búsqueda y obtención de información:** Una vez identificada la empresa o empresas a analizar y seleccionadas las variables que van a ser utilizadas en el análisis, es necesario recoger la información que nos permita calcular el valor de dichas variables de la manera más eficiente y ordenada como sea posible. Dependiendo de las magnitudes necesarias para realizar los cálculos de las variables, el analista acudirá a una u otra fuente de información obteniendo por ejemplo datos contables o de mercado, información de carácter cualitativo o cuantitativo, etc.
- 4) Evaluación de la información con el objeto de contrastar su fiabilidad y validez:** La información obtenida en la etapa anterior debe ser contrastada y verificada ya que de otra forma los resultados que de ella se deriven carecerán de valor alguno. Para ello es preciso consultar fuentes de información distintas a las utilizadas para su obtención y revisar los informes emitidos por especialistas independientes.
- 5) Preparación de la información para el análisis:** Verificada y aceptada la validez de la información obtenida, en la mayoría de los casos, el analista necesita someter dicha información a un proceso de transformación que le llevará a aplicar los ajustes y reclasificaciones que considere oportunos con el fin de disponer de información con la que se puedan calcular directamente las diferentes variables seleccionadas en la segunda etapa del proceso de análisis.
- 6) Aplicación de las técnicas adecuadas:** A partir de la información transformada y conocidas las variables necesarias se procede a la aplicación de la técnica o las técnicas que el analista considere en cada momento más apropiadas para la consecución del objetivo propuesto (análisis de la liquidez, solvencia, rentabilidad, etc.)
- 7) Análisis e interpretación de los resultados obtenidos:** La información obtenida tras la aplicación de cada una de las técnicas consideradas debe ser analizada e interpretada con el fin de que resulte de utilidad para el decisor que ha solicitado los servicios del analista.
- 8) Redacción del informe:** Los resultados obtenidos con el análisis, convenientemente interpretados y reflejados en conclusiones parciales, deben presentarse en un informe detallado, en el cual es preciso incluir también la conclusión final derivada de las correspondientes conclusiones parciales y la opinión personal del analista así como los diferentes argumentos que la soportan.

2.3.4.5 Métodos de análisis financiero.

1) Método de análisis vertical

Consiste en determinar la participación relativa de cada rubro sobre una categoría común, también permite establecer la estructura del activo y su financiamiento a través de la presentación del índice de participación. Se puede observar los cambios. Cruz (2010) “Este análisis se aplica a la información financiera de un mismo periodo” (p. 3).

Los principales son:

- ✚ Método de reducción a porcentajes integrales
- ✚ Método de razones simples
- ✚ Métodos de razones estándar

2) Método de análisis horizontal

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto al otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo. Cruz (2010) “Se refiere al análisis de la información financiera que corresponde a varios periodos sucesivos”(p. 3).

- ✚ Método de aumento y disminuciones

2.3.4.6 Razones financieras

2.3.4.6.1 Indicadores de liquidez

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor de un año. De esta forma los índices de liquidez aplicados en un momento determinado evalúan a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato de sus acreencias corrientes en caso excepcional.

a) **Liquidez corriente**: Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente. La empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

Liquidez corriente=Activo Corriente/Pasivo Corriente

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas.

b) **Prueba ácida**: Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

Prueba Ácida= Activo Corriente – Inventarios/ Pasivo Corriente

No se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador, pero, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho el corte de balance. Al respecto de este índice cabe señalar que existe una gran diferencia, por razones obvias, entre lo que debe ser la prueba acida para una empresa por ejemplo, que para una empresa comercial; pues de acuerdo con su actividad las cantidades de inventario que manejan son distintas, teniendo esta cuenta diferente influencia en la valoración de la liquidez.

2.3.4.6.2 Indicadores de Solvencia:

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento.

Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la

misma y del nivel de las tasas de interés vigentes en el mercado, teniendo siempre presente que trabajar con dinero prestado es bueno siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se debe pagar por ese dinero.

Por su parte los acreedores, para otorgar nuevo financiamiento, generalmente prefieren que la empresa tenga un endeudamiento bajo, una buena situación de liquidez y una alta generación de utilidades, factores que disminuyen el riesgo del crédito.

a) **Endeudamiento del Activo**: Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

Endeudamiento del activo= Pasivo Total / Activo Total

b) **Endeudamiento Patrimonial**: Este indicador mide el grado de compromisos del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa.

Endeudamiento patrimonial= Pasivo Total/Patrimonio

Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores, sirven también para indicar la capacidad de créditos y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que esta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o patrimonio son o no suficientes.

c) **Endeudamiento del Activo Fijo**: El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

Endeudamiento del Activo Fijo= Patrimonio / Activo Fijo Neto

Para elaborar este índice se utiliza el valor del activo fijo neto tangible (no se toma en cuenta el intangible), debido a que esta cuenta indica la inversión en maquinaria y equipos que usan las empresas para producir.

d) Apalancamiento: Se interpreta como el número de dólares de activos que se han conseguido por cada dólar de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

Apalancamiento=Activo Total / Patrimonio

Dicho apoyo es procedente si la rentabilidad del capital invertido es superior al costo de los capitales prestados; en ese caso, la rentabilidad del capital propio queda mejorada por este mecanismo llamado “efecto de palanca”. En términos generales, en una empresa con un fuerte apalancamiento, una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar una gran revalorización de este patrimonio.

e) Apalancamiento Financiero: Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y con este contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa. su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

Si bien existen diferentes formas de calcular el apalancamiento financiero, la fórmula que se presenta a continuación tiene la ventaja de permitir comprender fácilmente los factores que lo conforman.

Apalancamiento Financiero = (UAI/Patrimonio) / (UAI/Activos Totales)

2.3.4.6.3 Indicadores de gestión:

Estos indicadores tienen por objeto medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los

valores aplicados en ellos y el peso de diversos gastos de la firma en relación con los ingresos generados por ventas.

En varios indicadores, se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultados (dinámicas). Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las finanzas de acuerdo al cual, todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios. Lo mismo ocurre en el caso de los gastos, que cuando registran valores demasiado altos respecto a los ingresos demuestran mala gestión en el área financiera.

a) Rotación de Cartera: Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

Rotación de Cartera = Ventas / Cuentas por Cobrar

Se debe tener cuidado en no involucrar en el cálculo de este indicador cuentas diferentes a la cartera propiamente dicha. Sucede que, en la gran mayoría de balances, figuran otras cuentas por cobrar que no se originan en las ventas, tales como cuentas por cobrar a socios, cuentas por cobrar a empleados, deudores varios, etc. Como tales derechos allí representados no tuvieron su origen en una transacción de venta de los productos o servicios propios de la actividad de la compañía.

b) Rotación de Activo Fijo: Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados. Señala también una eventual insuficiencia en ventas; por ello, las ventas deben estar en proporción de lo invertido en la planta y en el equipo. De lo contrario, las utilidades se reducirán pues se verían afectadas por la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro; los intereses de préstamos contraídos y los gastos de mantenimiento.

Rotación de Activo Fijo= Ventas / Activo Fijo

c) Rotación de Ventas: La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.

Rotación de Ventas= Ventas / Activo Total

Este indicador se lo conoce como “coeficiente de eficiencia directiva”, puesto que mide la efectividad de la administración. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. Para un análisis más completo se lo asocia con los índices de utilidades de operación en ventas, utilidades de activo y el periodo medio de cobranza.

d) Periodo medio de cobranza: Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa. En la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un periodo bastante largo entre el momento que la empresa facture sus ventas y el momento en que recibe el pago de las mismas.

Periodo medio de cobranza= (Cuentas por cobrar*365) / Ventas

Debido a que el índice pretende medir la habilidad de la empresa para recuperar el dinero de sus ventas, para elaborar se utilizan las cuentas por cobrar de corto plazo, pues incluir los valores correspondientes a cuentas por cobrar a largo plazo podría distorsionar el análisis en el corto plazo.

e) Periodo medio de pago: Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios. El coeficiente adquiere mayor significado cuando se lo compara con los índices de liquidez y el periodo medio de cobranza.

Periodo medio de pago= (Cuentas y documentos x pagar*365) / Compras R

f) Impacto Gastos Administración y Ventas: Si bien una empresa puede presentar un margen bruto relativamente aceptable, este puede verse disminuido por la presencia de fuertes gastos operacionales (administrativos y de ventas) que determinen un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.

Impacto Gastos Administración y Ventas= Gastos administrativos y de V/ Ventas.

La necesidad de prever esta situación hace que el cálculo de este índice crezca en importancia, adicionalmente porque podría disminuir las posibilidades de fortalecer su patrimonio y la distribución de utilidades, con lo cual las expectativas de crecimiento serán escasas.

g) Impacto de la carga financiera: Su resultado indica el porcentaje que representa los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir permite establecer la incidencia que tiene los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.

Impacto de la carga financiera = Gastos financieros / Ventas

Generalmente se afirma que en ningún caso es aconsejable que el impacto de la carga financiera supere el 10% de las ventas, pues, aun en las mejores circunstancias, son pocas las empresas que reportan un margen operacional superior al 10% para que puedan pagar dichos gastos financieros.

2.3.4.6.4 Indicadores de rentabilidad:

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

a) **Rentabilidad neta del activo:** Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientes de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

Rentabilidad neta del activo = (UN / Ventas) * (Ventas / Activo Total)

Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total, la variación presentada en su fórmula, conocida como “Sistema Dupont”¹, permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total, con lo que se puede identificar las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo. En algunos casos este indicador puede ser negativo debido a que para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por la conciliación tributaria.

b) **Margen bruto:** Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

Margen bruto = Ventas – Costos de Ventas / Ventas

En el caso de las empresas industriales, el costo de ventas corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto de utilidad. El valor de este índice puede ser negativo en caso de que el costo de ventas sea mayor a las ventas totales.

c) **Margen operacional**: La utilidad operacional está influenciada no solo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros.

Margen operacional = Utilidad operacional / Ventas

El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. Además este índice puede tomar valores negativos ya que se toman en cuenta los ingresos no operacionales que puede ser la principal fuente de ingresos que determine que las empresas tengan utilidades.

d) **Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)**: Muestran la utilidad de las empresas por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándole con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tiende a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. También puede registrar valores negativos.

Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas

e) **Rentabilidad Operacional del Patrimonio**: La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de

impuestos y participación de trabajadores. Por tanto para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas. También puede registrar valores negativos, por la misma razón como se explica en los casos anteriores.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio = Utilidad Operacional / Patrimonio

f) **Rentabilidad Financiera:** Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma le responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficio que compensa su frágil o menor rentabilidad patrimonial.

De esta forma, la rentabilidad financiera se construye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Refleja además las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que deja de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

Rentabilidad Financiera = Utilidad Neta / Patrimonio

Bajo este contexto, es importante para el empresario determinar que factor o factores han generado o afectado a la rentabilidad, en este caso, a partir de la rotación, el margen, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta. Y además permite a los administradores formular políticas que fortalezcan, modifiquen o sustituyan a las tomadas por la empresa.

Debido a que este índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de rentabilidad neta del activo.

**CAPITULO III: LA IMPLEMENTACIÓN Y UTILIZACIÓN DE HERRAMIENTAS
FINANCIERAS EN LAS EMPRESAS DE LOJA**

3.1 Importancia de las herramientas financieras

Las herramientas financieras ayudarán a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de una organización. De este modo se dice que si se establece una estrategia financiera para una organización de forma sistemática y redactamos un informe como un documento de referencia básica para la organización, nos ayudara a obtener una sostenibilidad financiera. Por tanto si usamos esta herramienta junto con otras, aumentara la capacidad de la empresa para planificar una sostenibilidad y generar los fondos necesarios. (Johannesburg, 2001, p.1)

3.2 El rol del gerente financiero

3.2.1 Concepto del gerente financiero

El gerente financiero de una empresa es considerado primeramente un miembro del equipo de la gerencia de la misma, y como a tal le compete la maximización del patrimonio invertido de sus accionistas, puede analizarse dividiéndola en las actividades que realice respectivamente. Teniendo como visión general de saber preparar un presupuesto y conocer a fondo el negocio para poderlo presupuestar de forma tal que refleje su realidad. Sosa (2005)

Una de las tareas fundamentales del gerente financiero es mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad. Una empresa ilíquida, sin fondos suficientes, no opera bien, y una empresa con demasiada liquidez resulta más costosa. Otra función básica repetitiva es estar siempre midiendo los resultados y compararlos contra los presupuestos, aquí se debe medir rentabilidad y liquidez. Como también es deber del gerente financiero conocer todas las técnicas de fondeo entre las que se incluyen. Como último rol muy importante que debe cumplir dentro de las rutinas es velar por que los estados financieros estén a tiempo y sean confiables. Igualmente el Estado exige la presentación periódica de formatos con información operativa y tributaria cuya presentación oportuna se debe supervisar.

3.2.2 Funciones del gerente financiero

La función propia del administrador financiero, conducente siempre a coadyuvar en el propósito de maximizar el patrimonio de los accionistas, puede analizar dividiéndoles en las actividades que realiza repetitivamente y en aquellas que lo deben ocupar de tiempo en tiempo. Sosa (2005)

- ✚ Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.

- ✚ Planificar, administrar y controlar eficientemente, la calidad presupuestaria y financiera, incluyendo la recuperación de la mora, con el propósito de brindar información oportuna y confiable, para la toma de decisiones de la administración superior.
- ✚ Coordinar la planificación y administración del presupuesto económica y financiera de la institución.
- ✚ Desarrollar las estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- ✚ Crear un ambiente en el cual las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- ✚ Implementar una estructura administrativa que contengan los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.

Dentro de las empresas de análisis, las que fueron consideradas para este estudio, son aquellas que cuentan con un gerente o administrador financiero y entre ellas están las empresas de servicios, industriales, comerciales, entre otras, las mismas que se encuentran ubicadas en la ciudad de Loja.

3.3 Método de investigación.

3.3.1 Muestra

La muestra está compuesta por 29 empresas del cantón Loja, y la información procede de la base de datos de los indicadores NEC 2012 publicada por la Superintendencia de compañías. La distribución de la muestra se recoge en la tabla 1 (Anexos). La técnica de recogida de información fue una encuesta personal, utilizando como soporte un cuestionario dirigido al gerente de cada una de las empresas seleccionadas. El muestreo es no probabilístico tipo intencional, seleccionando aquellas empresas cuyas características son:

- a. Ser una empresa societaria pyme.
- b. Contar en su estructura organizacional la función de gerente o administrador financiero.
- c. Por lo menos contar con 20 empleados.
- d. Ser una empresa activa.
- e. Publicar los estados financieros en la Superintendencia de compañías.

Para realizar esta investigación se utilizaron las siguientes metodologías de investigación.

3.3.2 Enfoque metodológico:

- a. Investigación histórica.-** este tipo de investigación permite analizar, interpretar y explicar todos los aspectos comprendidos en la historia de cada uno de las empresas, además permite estudiar y examinar cada uno de los roles que desempeñan los gerentes financieros o responsables de las finanzas en cada uno de las empresas.
- b. Investigación científica.-** luego se procedió a realizar una investigación sistemática, controlada, empírica y crítica, de proposiciones hipotéticas y que cumple con dos propósitos fundamentales cada una de las empresas:
- 1) Producir conocimientos intentar entender sus problemas prácticos.
 - 2) De acuerdo al perfil del Administrador Financiero nos permite medir ¿Cuál es el nivel de utilización de herramientas y estrategias financieras? en las 29 empresas de la ciudad de Loja que fueron seleccionadas.
- c. Investigación Descriptiva.-**En este tipo de investigación se pudo destacar las características o rasgos de las empresas, la situación u objeto de cada una de ellas. Por tanto siendo la función principal de este tipo de investigación en seleccionar las características fundamentales de las empresas de Loja que cuenten con un gerente o administrador financiero.

3.3.3 Instrumento de recolección de datos

Para la recolección de información se realizó mediante una encuesta que está diseñada con 15 preguntas dedicadas a la gestión financiera, y que fue aplicada a los responsables de las finanzas de las 29 empresas de la ciudad de Loja, luego se procedió a tabular los datos recopilados, pregunta por pregunta, de acuerdo a lo siguiente.

1. Las preguntas y respuestas se tabularon en una matriz de doble entrada.
2. Se organizaron las respuestas por cada pregunta para facilitar su frecuencia y graficado.
3. Se analizaron los resultados y se procedió a su descripción.
4. Se estableció una relación aproximada entre los resultados de la encuesta y los indicadores financieros de las empresas encuestadas.

3.4 La gestión financiera en las Mypimes

3.4.1 Análisis y discusión de los resultados de la investigación

El análisis de los resultados de la encuesta tiene como objetivo discernir sobre el nivel de aceptación que tiene las pymes lojanas sobre la gestión financiera y el rol del gerente financiero en la consecución de los objetivos financieros. A continuación se presentan dichos resultados.

¿El cargo que actualmente ocupa usted es?

El concepto de gerente financiero tiene una reducida cabida dentro de la estructura organizacional siendo los gerentes y administrativos los portadores de mando dentro de las empresas de Loja, según se aprecia en el gráfico 1:

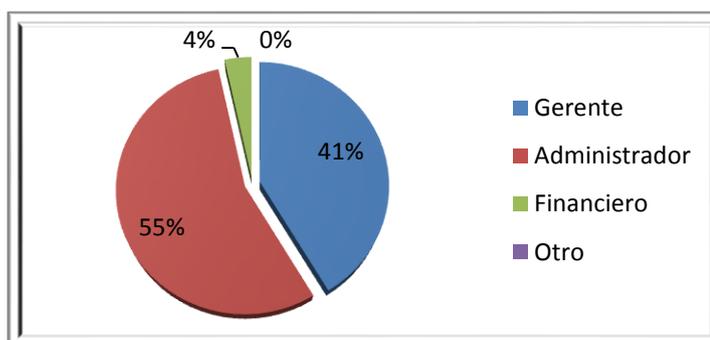


Gráfico 1

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Tomando en cuenta lo anterior, es importante conocer que la totalidad de las empresas conllevan una política de estar representadas por un alto mando, y dentro de la estructura organizacional la figura de los financieros no se identifica, que en las teorías administrativas para las empresas modernas se consideran pilares fundamentales de la gestión eficiente de recursos.

¿Cuánto tiempo lleva usted trabajando para esta empresa?

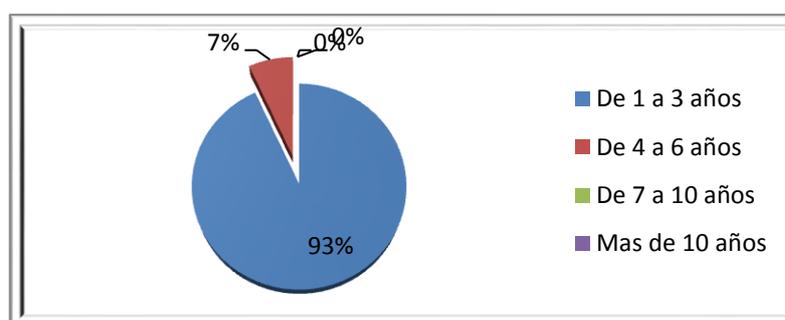


Gráfico: 2

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Se puede demostrar que la mayor parte de las empresas encuestadas cuentan con gerentes que llevan menos de tres años laborando en el cargo (gráfico 2), lo cual se contrasta con la antigüedad promedio de las empresas. En este sentido, es posible que advertir que las pymes lojanas adolecerán de una falta de estrategia financiera de largo plazo, debido a la rotación de los responsables de la administración.

¿De las pymes existente en la ciudad de Loja, cuantas cree usted que están a la competencia de su empresa?

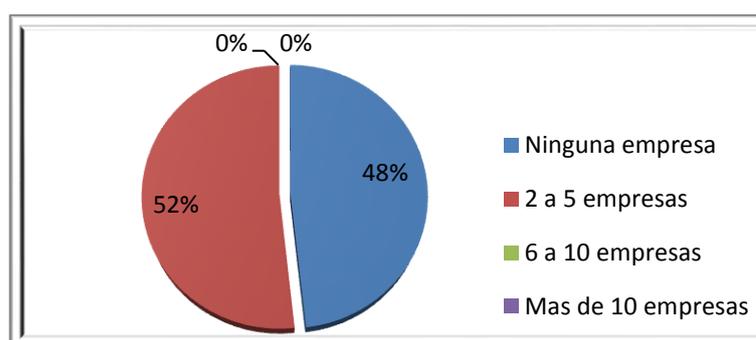


Gráfico 3

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Resulta significativa la percepción de casi la mitad de los encuestados (gráfico 3), que consideran que la empresa que administra no tiene competidores locales, lo que al traducirse a la población total de pymes implicaría una gran diversidad de giros específicos de actividad económica que no se observa en la ciudad de Loja. Por tanto, la respuesta “ninguna empresa” tal vez deba traducirse a “no conoce”, sin destacar que algunos empresarios estuviesen en lo correcto. En todo caso, este resultado implicaría una investigación posterior para validar el nivel de competencia que tiene los empresarios pymes sobre el concepto de competencia y competitividad.

La baja competitividad se refleja porque Loja es una ciudad que se dedica al comercio como principal actividad, existiendo pocas empresas de producción, lo cual se presenta como un mercado potencial para la implementación de empresas manufactureras y ser el motor de la producción del sur del país.

¿Cómo califica la necesidad que tiene las pymes de la gestión financiera?

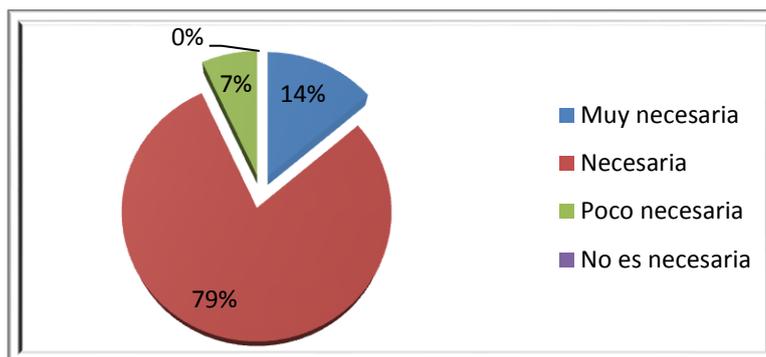


Gráfico 4

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

De acuerdo a los datos recopilados en la investigación se observa que, la mayoría de las pymes no considera muy necesaria la gestión financiera en las actividades empresariales, ubicándola solo como necesaria. Estos resultados demuestran que la implementación del área financiera en las pymes aun no es valorado y no se considera como una área estratégica en el ámbito empresarial, ya que la gestión financiera contribuye a la efectividad de la utilización de los recursos, lo cual contrasta con la teoría definida por, Saldivar, (1999).-el cual afirma que:

La gestión financiera de las empresas u organizaciones es parte fundamental de la gestión empresarial ya que todos los aspectos de la actividad de las empresas se ven reflejados en sus resultados y en su estructura financiera y son una medida de su desempeño.

Para profundizar el análisis se lograr obtener promedios de los indicadores de rentabilidad operacional de las empresas de Loja y así poder contrastar con el promedio nacional, lo cual se presenta en el gráfico siguiente:

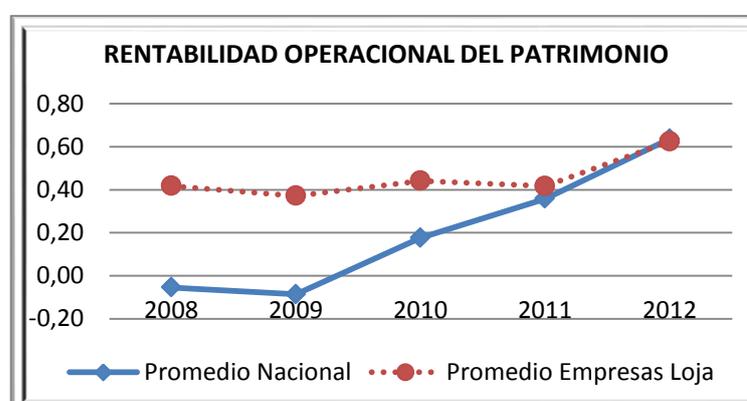


Gráfico 5

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

La gráfica que antecede demuestra que el promedio de la rentabilidad operativa del patrimonio lo cual permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores; en el ejemplo práctico podemos notar que los promedios de rentabilidad de las empresas de Loja se ubica por encima del promedio nacional. Eso demuestra el eficiente gestión de los gerentes y la correcta aplicación de las estrategias financieras, lo cual se ve reflejado en el incremento de la rentabilidad que les ofrecen a los socios o accionistas de acuerdo al capital invertido, sin tomar en cuenta los gastos financieros. Es necesario resaltar que se ha tomado solo un grupo de empresas con sus diferentes tipos de actividades a lo que se dedican cada una. Además el promedio de las empresas lojanas se mantienen estables con un incremento en el año 2012, mientras que el promedio nacional mantiene un crecimiento progresivo desde el año 2009.

Por tanto, se deduce que la gestión financiera en las pymes lojanas es aceptable aún sin contar mayoritariamente con la figura del gerente financiero. Sin embargo, no se puede validar si los resultados son los óptimos o pudiesen ser mejores.

¿De las siguientes funciones administrativas, por favor ordene por el nivel de importancia las que usted desempeña?

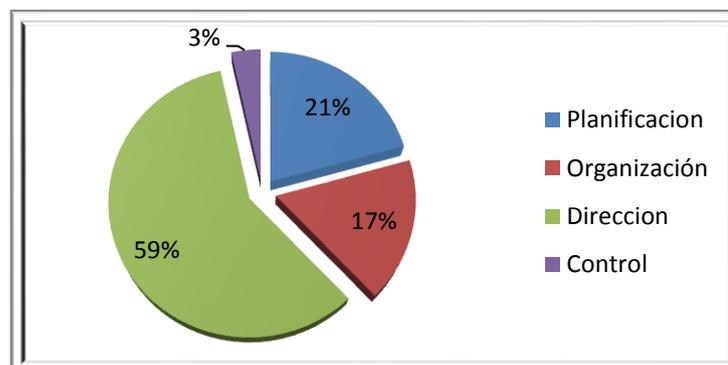


Gráfico 6

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Existen cuatro funciones administrativas básicas, las cuales se las detalla a continuación: Planeación, Organización, Dirección y Control, funciones que todo gerente debería cumplir para efectuar una gestión eficiente de los recursos que cuenta la empresa.

Los resultados expuestos en el gráfico 6, indican que la función de dirección es la más importante dentro de las empresas, seguido de planificación y organización respectivamente y el control tiene una importancia mínima para lectores en estudio. Estos

indicadores son muestra de la falta de la cultura de planificación dentro de las empresas; es la planificación el punto de partida de la gestión de las empresas independientemente de la naturaleza de institución, desde aquí se determina o define los productos o servicios que ofrecerá al mercado, el mercado que atenderá y los recursos que se requiere invertir para ejecutar las actividades. Inmediatamente se debe organizar los recursos y la asignación de actividades y responsables de cada proceso, para luego realizar la ejecución y control a fin de tomar correctivos a su debido momento. Las actividades de planificación y control son funciones que deben ir a la par para que se pueda alcanzar la eficiencia y eficacia en la utilización de los recursos y la maximización de utilidades.

Se ha visto interesante entrelazarla importancia de las funciones administrativas básicas con los indicadores de gestión operativo, con la finalidad de medir el impacto que estos generan en las actividades de las pymes, para ello se realiza un análisis comparativo entre los promedios nacional con los promedios de las empresas de la ciudad de Loja, durante el periodo 2008 -2012, lo cual se presenta en la tabla y grafico respectivamente:

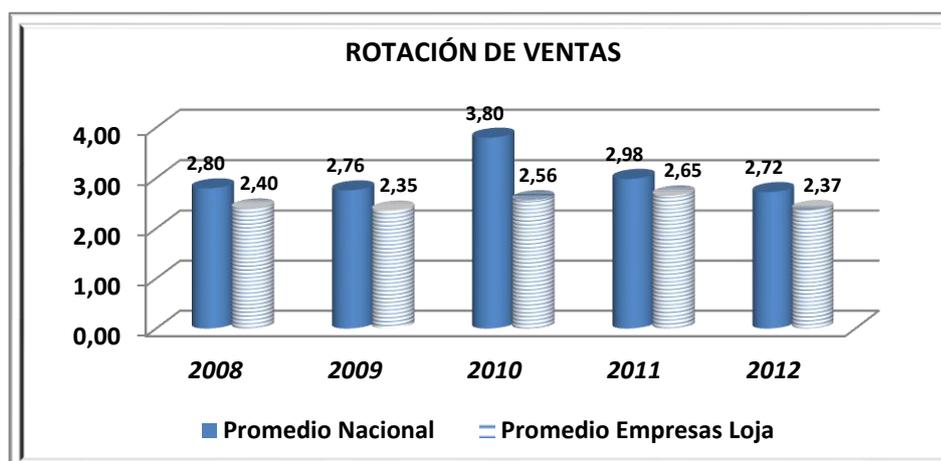


Gráfico 7

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

Al observar los datos anteriores, apreciamos que los promedios de las empresas lojanos están por debajo del promedio nacional en todos los años con variaciones ocasionados tal vez por las condiciones económicas que atraviesan el país y el sector al que pertenecen. Estos indicadores tienen relación directamente con las funciones administrativas y financieras, los cuales son determinantes para alcanzar la eficacia y eficiencia en la rotación de las ventas, y consecuentemente en la rentabilidad de la empresa.

Al realizar el análisis comparativo con la rentabilidad operacional de las empresas, notamos que las empresas lojanas tienen mejor rentabilidad que el promedio de las empresas nacionales, sin embargo, en la rotación de ventas las empresas nacionales

tienen mejor promedio. Esto lleva a concluir que las empresas nacionales tienen mayor eficiencia en la gestión de ventas, y las empresas lojanas generan mayor rentabilidad operacional, seguramente por la estructura de capital y eficiente uso de los recursos.

¿Considera que delegar tareas, responsabilidades a los colaboradores mejora las ganancias de la organización?

En relación a la pregunta anterior, se evidencia que los representantes o gerente general de una empresa es la encargada de la representación legal de la organización, fija las políticas operativas, los objetivos, metas, y los indicadores de calidad en base a los parámetros y condiciones del mercado. Además es el principal responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con los demás colaboradores ejecuta acciones con la finalidad de cumplir los objetivos de la empresa.

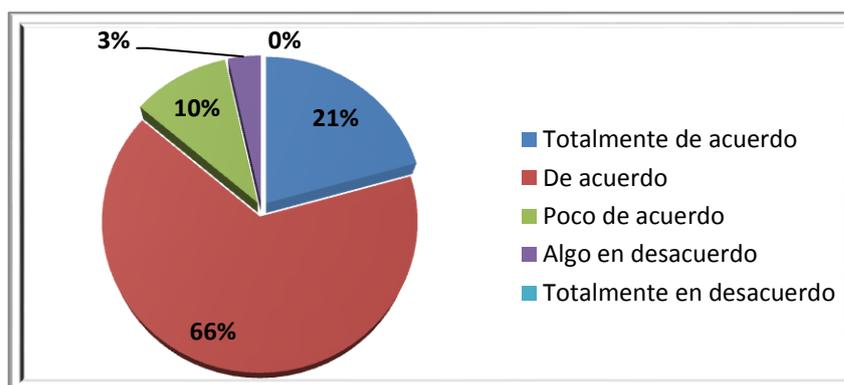


Gráfico 8
Fuente: Cálculos propios con base a encuesta
Elaborado: Olga Suquilanda

Por tanto, si observamos el gráfico 8, refleja que la mayoría de los administradores están de acuerdo delegar tareas y responsabilidades a los colaboradores, seguido de un número considerable que están totalmente de acuerdo; es necesario resaltar que hay algunos que están en algo y poco desacuerdo con esto.

La delegación de funciones a los subordinados facilita la operativización de las actividades empresariales, lo cual redundará en mayor eficiencia y efectividad. Es necesario recalcar que no todas las funciones se pueden delegar en su totalidad, ya que la máxima autoridad debe tomar decisiones estratégicas y sobre todo mantener el control de la empresa.

La delegación de funciones en áreas como ventas, y tesorería permitirá dinamizar la rotación de los productos o inventarios, los cuales son esenciales para la generación de ingresos para la empresa.

Para contrastar lo antes mencionado, consideramos necesario discrepar con indicadores tanto de cobranza como de pago, lo cuales presentamos en las siguientes tablas y cuadros:

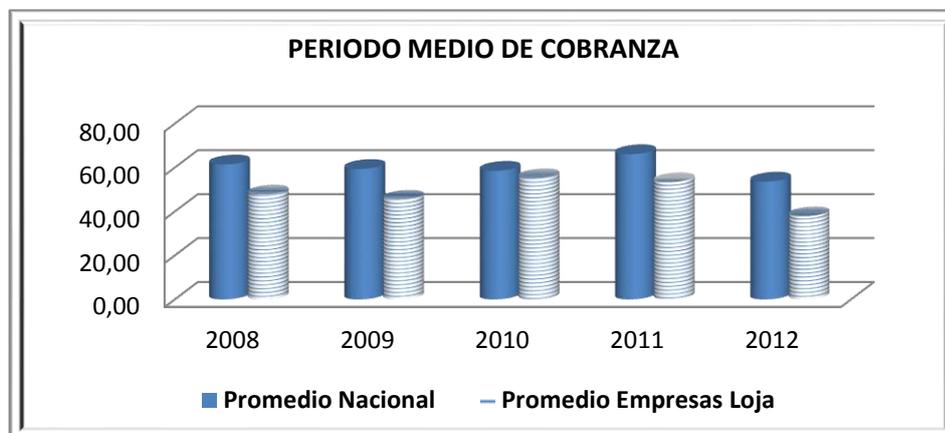


Gráfico 9

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

Al observar la gráfica 9, relacionado al periodo promedio de cobranza se aprecia que las empresas lojanas son las que en menos tiempo recuperan sus cuentas por cobrar, lo cual demuestra un buen comportamiento con sus clientes para poder recuperar el dinero de sus ventas.

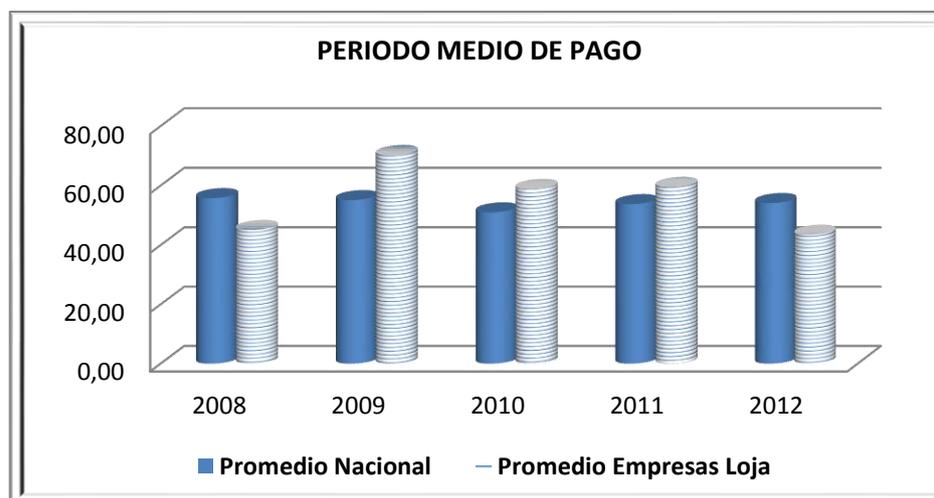


Gráfico 10

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

Del mismo modo, al analizar el periodo de pago representado en el cuadro que antecede, observamos que en relación al promedio nacional las empresas lojanas son menos puntuales con sus pagos en los tres años 2009 al 2011, mientras que en el 2008 y 2012 demuestran su eficiencia y esta variación es debido a que el promedio nacional con

respecto al promedio medio de pago se mantiene constante. Esto significa que son empresas más eficientes en la gestión de la cartera de pagos en referencia al promedio nacional, indicador considerado también como un ratio muy importante dentro de la gestión financiera.

Como conclusión, podemos afirmar que lo ideal es que el periodo medio de pago sea superior a periodo medio de cobro, lo cual se ve reflejado en las empresas de la ciudad de Loja, todo lo contrario sucede en las empresas nacionales, lo cual genera problemas de liquides para cubrir las obligaciones contraídas en su debido tiempo.

En principio, las empresas de Loja tienen mejores políticas de pagos y cobranzas en relación a las empresas nacionales, lo cual se evidencia en el poder de negociación con los proveedores y clientes; es decir el tiempo en días para realizar cobranzas es mejor al tiempo en días para pagar a los proveedores.

¿Le proporciona acusada satisfacción la posibilidad de dirigir personas y recursos en empresas?

Considerando la diversidad cultural del personal que conforman las empresas de manera general el responsable del personal debe tener una actitud favorable en el equipo, liderazgo para influir positivamente para la consecución de objetivos y metas, y sobre todo tener la aptitud positiva para crear un ambiente laboral armónico y se considere a las personas el fin mismo de la producción.

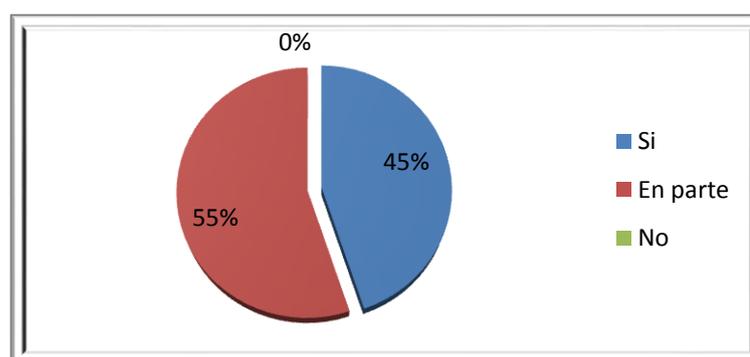


Gráfico 11

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Como podemos observar en el gráfico 11, 13 de 29 empresas encuestadas sienten la satisfacción de dirigir a las personas y 16 se sienten satisfechos de cumplir las funciones de dirigir al personal de la empresa.

Con lo antes expuesto, se deduce que la gestión de personal y la administración financiera conlleva a proveer todas las herramientas para realizar las operaciones fundamentales de la empresa frente al control, en las inversiones, en la efectividad en el manejo de recursos, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional y administrativa, en la confiabilidad de la información financiera, en el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, pero sobretodo en la toma de decisiones., todos contribuyen a incrementar la rentabilidad de las empresas.

¿Considera que el perfil y las funciones del gerente financiero mantienen una relación directa?

La gestión técnica de las empresas actuales determina que el perfil profesional debe tener una relación directa con el puesto que desempeña, lo que cual garantiza que los resultados maximicen los ingresos operativos y por ende se incremente la rentabilidad de la empresa.

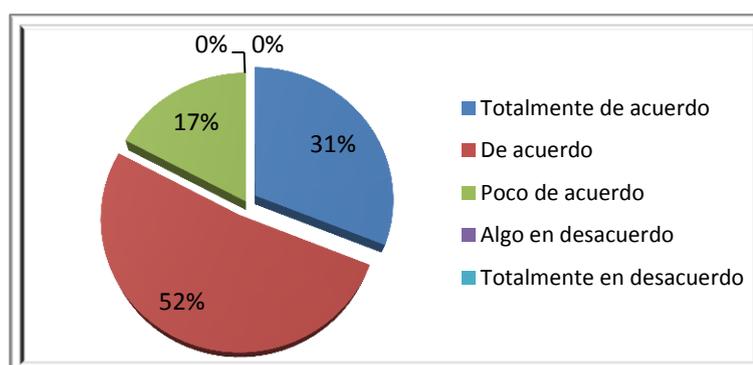


Gráfico 12

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Según se observa en el gráfico 12, y según los conceptos antes indicados, podemos deducir que ningún gerente está en total contradicción sobre esta relación, lo que sí existe un mínimo de directores que se encuentran poco de acuerdo con la afinidad entre el perfil y funciones que desempeñan los mismos. Tomando como conclusión que más de la mitad de los gerentes encuestados nos indican que si mantienen una relación directa entre el perfil y las funciones.

Para contrastar la situación y profundizar el análisis, se considera apropiado incluir indicadores de rentabilidad para realizar un análisis comparativo entre el promedio nacional y el promedio de las empresas de Loja, dichos datos se resumen a continuación.

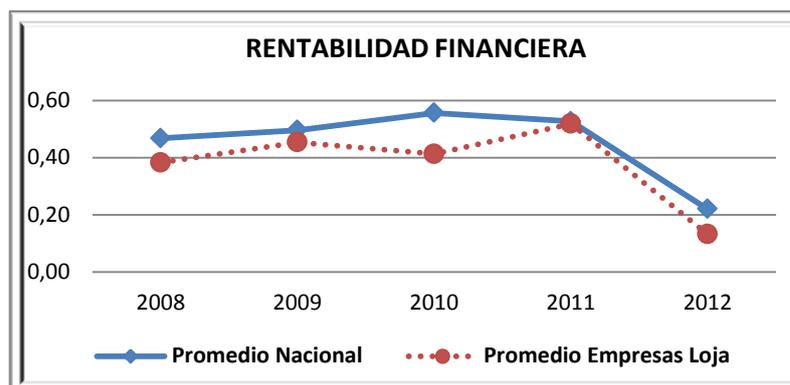


Gráfico 13

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda.

El índice de rentabilidad financiera permite medir el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa, además, refleja las expectativas de los accionistas o socios, que suele estar representado por el costo de oportunidad.

Al observar el gráfico de rentabilidad financiera, podemos darnos cuenta que las empresas de Loja tiene menor rentabilidad financiera que las empresas que forman parte de la media nacional, esto se ve reflejado por el mismo hecho de que su nivel de endeudamiento es menor, en el año 2011 existe un considerable nivel de crecimiento que llega al mismo nivel del promedio nacional.

La variación de rentabilidad operacional y rentabilidad financiera en el caso de las empresas lojanas se ve afectado por la estructura del capital con que se financia las actividades operativas de la empresa. La rentabilidad operacional presenta resultados antes de la deducción de intereses e impuestos, en tanto que la rentabilidad financiera se presenta luego de devengar los rubros destinados al pago de intereses e impuestos.

Es por ello que el perfil del gerente financiero es influyente y preponderante en la gestión empresarial y en especial de la rentabilidad, ya que permite elaborar y ejecutar el plan financiero de la institución con la utilización de las estrategias a fin de maximizar los ingresos y la rentabilidad de las pymes.

También es necesario relacionar el ratio de margen bruto de la empresa a fin de tener un criterio estructurado de la salud financiera de la entidad.

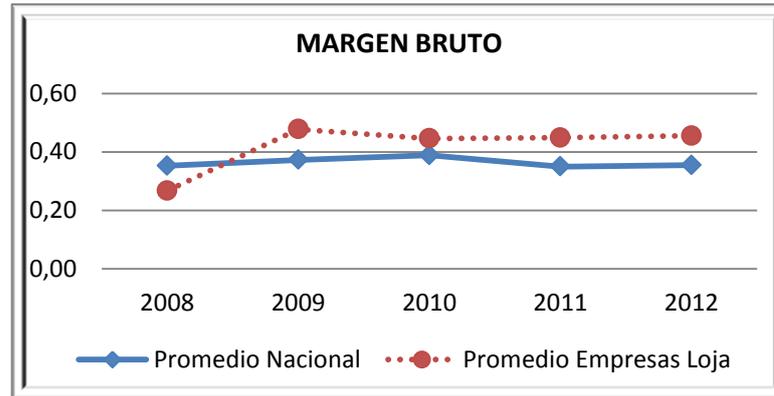


Gráfico 14

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

El ratio de margen bruto también forma parte de grupo de indicadores, la cual permite visualizaren términos porcentuales lo que representa la utilidad bruta frente a los ingresos operacionales netos en un mismo periodo de tiempo, su cálculo se efectúa mediante la diferencia entre el precio de venta de un producto o servicio (deduciendo el IVA) y el coste de su compra.

En el caso de la investigación, podemos notar que las empresas lojanas tienen un mayor porcentaje de margen bruto, en comparación con el promedio de las empresas nacionales

Como base a lo anterior, se puede deducir que el margen bruto es calculado con base a los ingresos operacionales netos, mientras que el margen de rentabilidad es un porcentaje señalado por el empresario y utilizado para fijar el precio de venta de los productos mediante el incremento del costo de venta (valor de compra).

Al relacionar los índices de rentabilidad financiera con los ratios de margen bruto nos damos cuenta que el margen bruto de las empresas lojanas en promedio son mayores que la rentabilidad financiera, ya que la última se calcula luego de deducir los impuestos y las utilidades de los trabajadores.

También se trae a colación el análisis del margen operacional, resumido en la siguiente tabla.

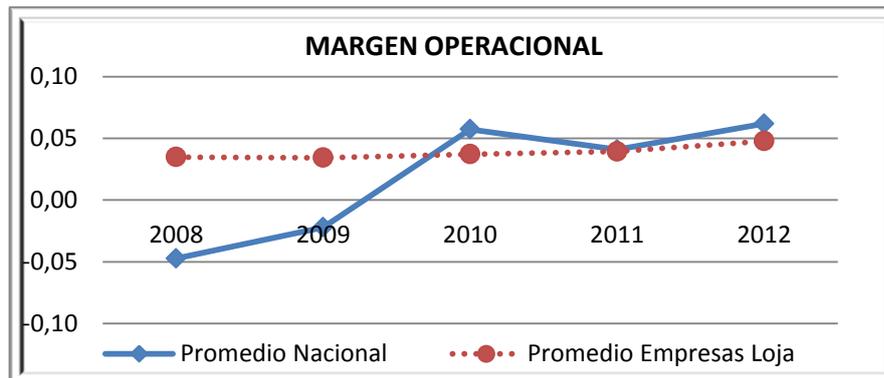


Gráfico 15

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: La autora

Es uno de los ratios que forma parte de los indicadores más utilizados por las empresas, el cual nos permite ver que la utilidad operacional de las empresas de Loja en algunos años tiene superan el promedio nacional, teniendo una disminución en el año 2012.

Es necesario que los administradores le den la importancia a este indicador ya que es determinante dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica la eficiencia con la que son utilizados los activos para generar utilidad.

Dentro de este grupo de indicadores, está también la de rentabilidad neta de ventas, que lo presentamos seguidamente:

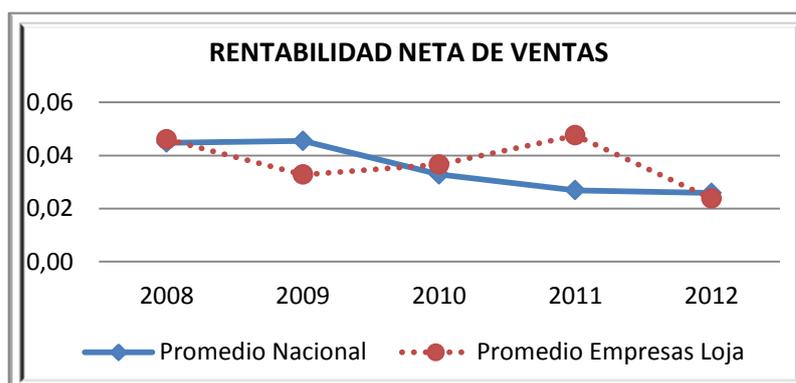


Gráfico 16

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

Rentabilidad neta de ventas nos permite ver las utilidades de la empresa por cada unidad de venta de las empresas de Loja, frente al promedio nacional, mismo que anualmente tienen una variación ya que tienden a subir y bajar frente a la media nacional, como se observa estos datos no son negativos, lo que refleja que a pesar del declive sus

rentabilidades son buenas, lo cual se ve afectado por las condiciones cambiantes del mercado.

¿Considera que la gestión financiera influye a la toma de decisiones adecuadas a las pymes?

La gestión financiera es una de los pilares fundamentales en la gestión de las empresas, independientemente de la naturaleza o sector al que pertenezca. Por ende si observamos el Gráfico 17 podemos deducir tanto los gerentes y administradores de las empresas de Loja, están de acuerdo en su mayoría que la gestión financiera influye en la toma de decisiones adecuadas a las pymes lojanas. Entonces se diría que 6 de las empresas consideran estar totalmente de acuerdo con lo preguntado, mientras que una de ellas está algo en desacuerdo con lo mismo.

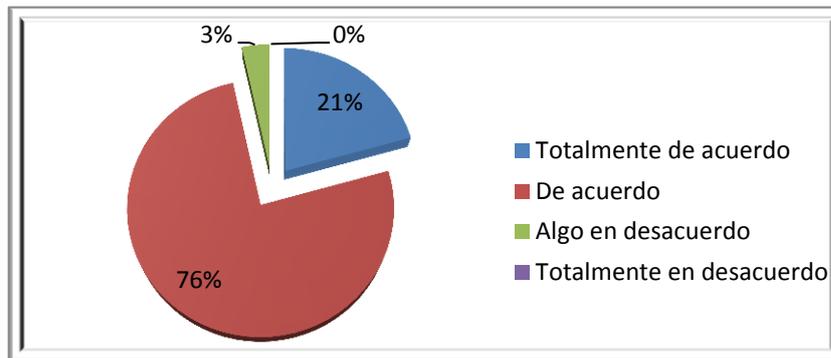


Gráfico 17

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Dentro del análisis, se ha considerado incluir el ratio de endeudamiento patrimonial, lo cual se resume seguidamente:

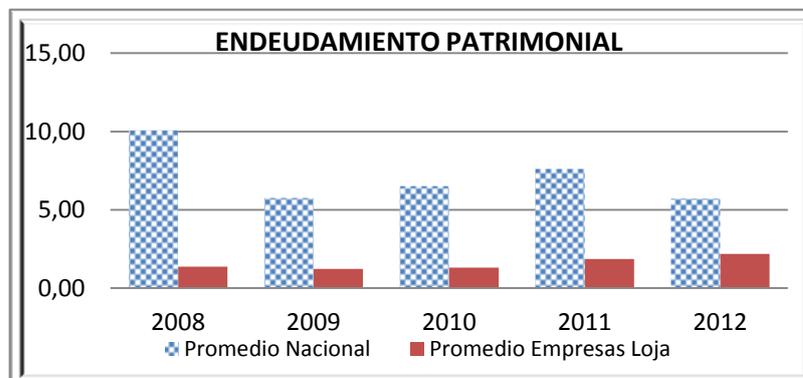


Gráfico 18

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

El ratio de endeudamiento patrimonial mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, sirve para indicar la capacidad de créditos y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que ésta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes.

Al hacer referencia al gráfico18, podemos apreciar el nivel de endeudamiento que mantienen las empresas de Loja en relación al endeudamiento del promedio nacional, lo cual puede ser contrastado por el nivel de inversiones que efectúan para tener mayor cobertura en el mercado, lo cual se financian con créditos o fuentes de inversión externas.

Seguidamente analizaremos el grado de endeudamiento del activo, lo cual se representa en el cuadro y gráfico respectivamente:

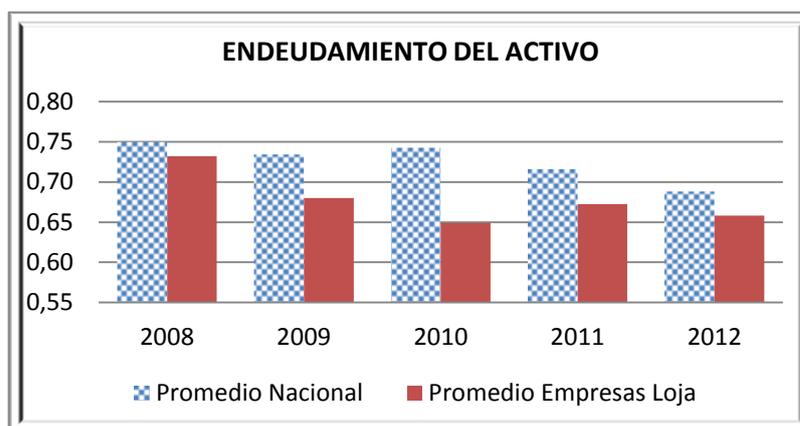


Gráfico 19

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

En relación al gráfico anterior, podemos notar que nivel de endeudamiento de las empresas de Loja son elevados lo que indica que en al año 2008 el 73% de los activos han sido financiados con recursos externos, existiendo una reducción hasta el año 2010, a partir del cual nuevamente inicia su incremento.

A pesar de ellos, el ratio es inferior al promedio nacional, lo cual da un promedio total del 73% en el periodo comprendido entre 2008 al 2012.

Es necesario recalcar que las empresas en mención se desarrollan mayormente con capital ajeno, lo que muestra un alto grado de dependencia financiera con acreedores externos.

¿Qué tipo de inversiones es la que más realiza su empresa, para que campo?

Las decisiones de inversión son consideradas como una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terreno, maquinaria, tecnología etc. (Hilipatos, 1980, p.35)

Dentro de las decisiones de inversión más conocidas tenemos: inversiones para reemplazamiento, inversiones para expansión, inversiones para modernizaciones, inversiones estratégicas.

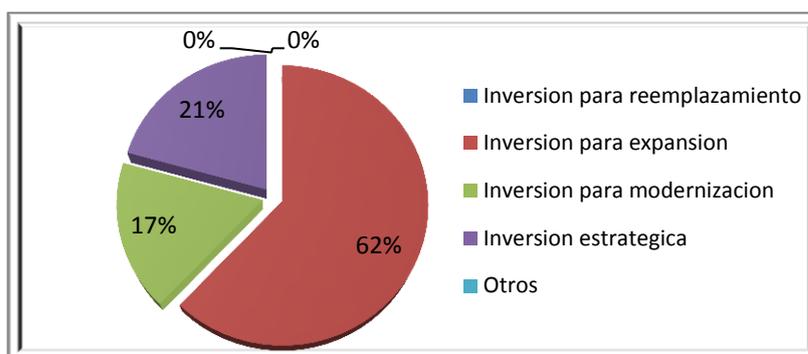


Gráfico 20

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Al observar el Gráfico 20, podemos apreciar que la mayor parte de las empresas realizan sus inversiones para expansión, es decir lo que la mayor parte busca es crecer y buscar nuevas plazas de mercado, seguido de 6 empresas que realizan inversión estratégica que tienen sus proyecciones a mediano y largo plazo, al igual que 5 empresas invierten sus recursos en modernizar ya sea su imagen empresarial como también al producto o servicio que ofrecen.

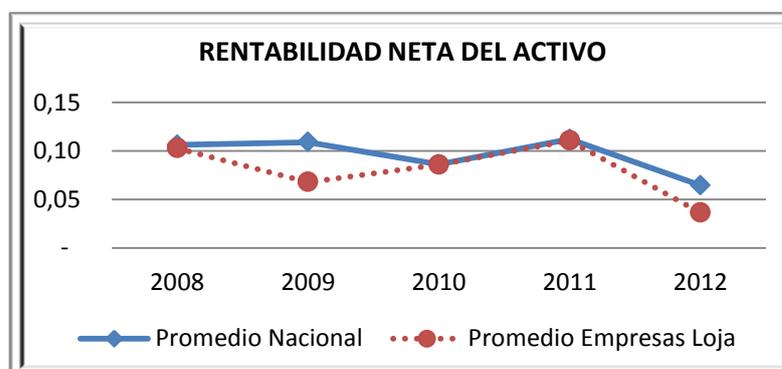


Gráfico 21

Fuente: Datos tomados de la superintendencia de compañía.

Elaborado: Olga Suquilanda

Un indicador de rentabilidad permite medir la cantidad que aumenta la inversión en relación con cada unidad monetaria invertida, estos comprenden aquellos ratios que relacionan de cierto periodo con algunas partidas de estado de resultados.

De acuerdo al gráfico se puede deducir que el promedio de rentabilidad neta del activo de las empresas lojanas durante el periodo 2008 – 2009 se ubica por debajo del promedio nacional, llegando a igualar en el periodo 2010 – 2011, nuevamente sufriendo un declive en el año 2012. Esto puede verse afectado por los tipos de activos en que las pymes realizan las inversiones y por los factores del mercado donde operan.

¿Considera usted que el uso de las herramientas y estrategias financieras ayudan a tomar decisiones en las Pymes?

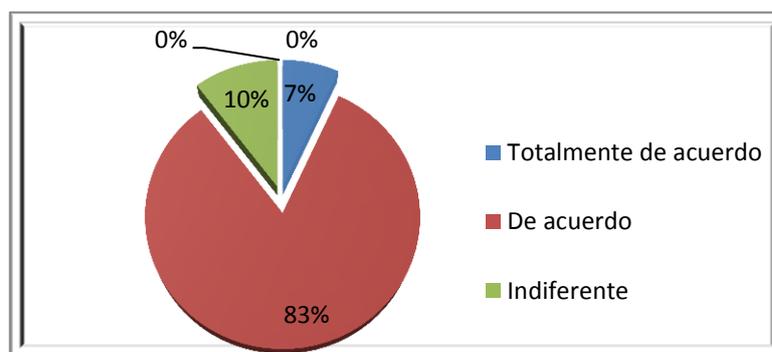


Gráfico 22

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

La gestión financiera realizada desde la perspectiva técnica permite la utilización de herramientas financieras, a través de los índices financieros los cuales permiten controlar la marcha, y permiten implementar acciones correctivas de manera oportuna que garanticen la estabilidad y funcionamiento normal de la misma. Por lo tanto las herramientas financieras facilitan estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptadas por la comunidad financiera, con el fin de tener una base sólida y analítica para la toma de decisiones

Mientras que la estrategia financiera ayudará a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de una empresa. De este modo, si se establece una estrategia financiera para la empresa de forma sistemática y se redacta un informe como un documento de referencia básica para la organización, le servirá de ayuda para la obtención de una sostenibilidad financiera y de la misma manera permitirá generar los fondos necesarios.

Dentro del campo de estudio y según los datos expuestos en el gráfica 22 se deduce que los gerentes y administrativos encuestados mencionan que el uso de las herramientas y estrategias financieras si ayudan a tomar decisiones adecuadas para la empresa pero no en su totalidad, ya que para tres de los gerentes les suena indiferente el uso de las mismas. Mientras que para dos gerentes están totalmente de acuerdo con el uso de estas estrategias y herramientas.

¿En qué porcentaje implementan y utiliza las herramientas financieras en su empresa?

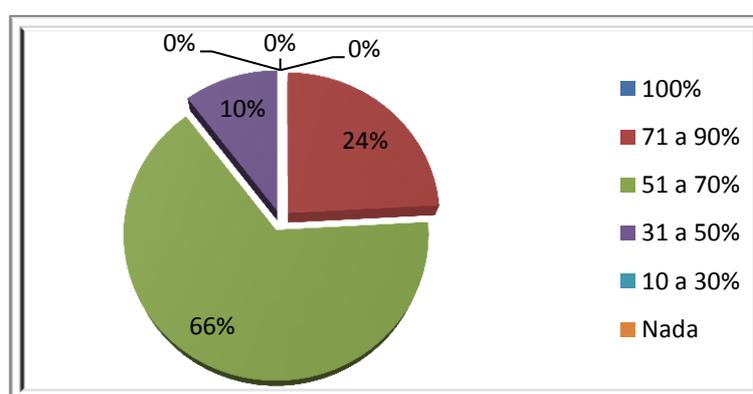


Gráfico 23

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Empezaríamos diciendo que existe una brecha para cubrir o lograr una mayor implementación y utilización de herramientas financieras. Al observar esta gráfica podemos analizar que más de la mitad de las empresas encuestadas ya utilizan más del cincuenta por ciento de las herramientas o estrategias financieras, lo es un indicador que demuestra que las pymes vienen implementando de manera progresiva las herramientas de gestión financiera lo cual son imprescindibles para alcanzar la eficiencia, eficacia y por ende mejorar la rentabilidad de las empresas.

¿Con que frecuencia cambia de estrategias financieras en su empresa?

La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo. La planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se habrán de realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo

que se desea hacer, llevar a la práctica lo planeado y verificar la eficiencia de lo que se hace.

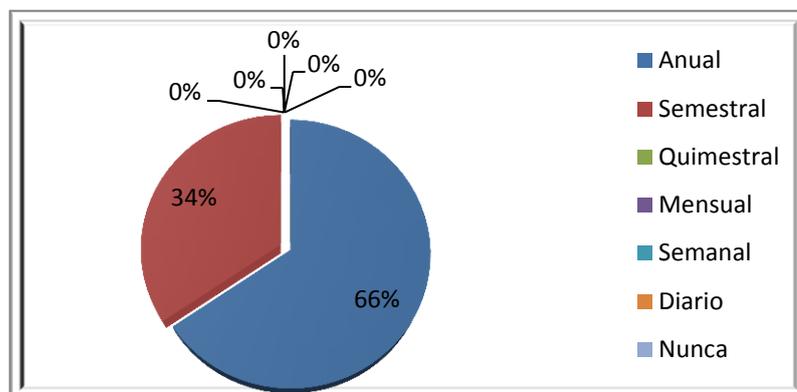


Gráfico 24

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

En este sentido si observamos el gráfico 24, nos podemos dar cuenta que para poder dar cumplimiento a una estrategia financiera se requiere de tiempo, es lógico lo que nos indica cada gerente sobre su empresa en esta pregunta ya que por un lado la mayor parte de los directivos cambian sus estrategias anualmente y esto lo hacen con el fin de lograr sus objetivos y como también existen empresas que realizan de manera semestral el cambio esto debido que serían estrategias que son medibles acorto plazo.

Ninguna empresa realiza los cambios de estrategias financieras: quimestralmente, mensualmente, semanal, diario o nunca.

¿Señale cuál de las herramientas financieras son las que más utiliza en su empresa?

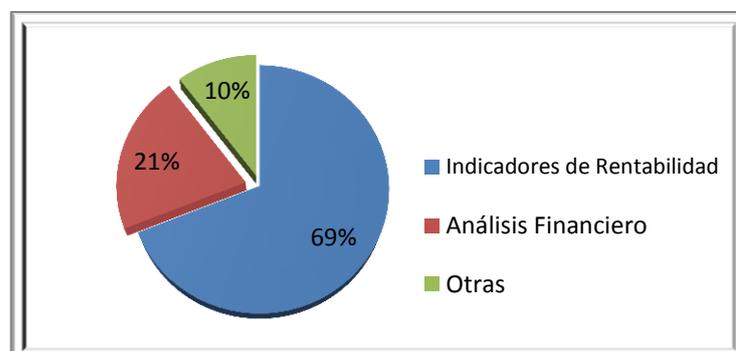


Gráfico 25

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Como se mencionó anteriormente las herramientas utilizadas son: Indicadores de rentabilidad, análisis financiero y otras. Estas tres herramientas permiten tomar decisiones

estratégicas y contribuyen a la consecución de los objetivos trazados dentro de la empresa. Si analizamos el gráfico 25, notamos que la mayor parte de las empresas investigadas utilizan la herramienta financiera denominada indicadores de rentabilidad, mientras que 6 de las empresas utilizan el análisis financiero y unas tres empresas utilizan otras las mismas que no las especifican por mantener discreción con el manejo de la información de su empresa.

¿Cree usted que se debería incrementar herramientas financieras en su empresa?

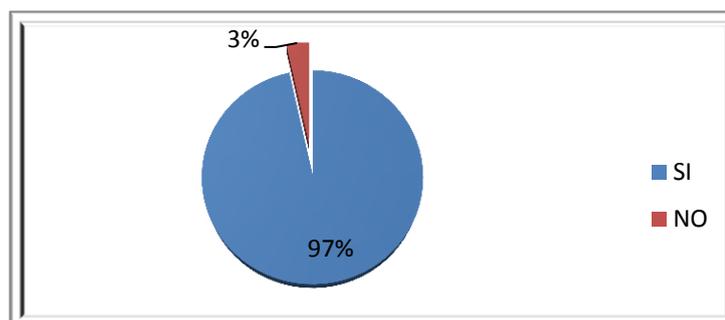


Gráfico 26

Fuente: Cálculos propios con base a encuesta

Elaborado: Olga Suquilanda

Existen algunas herramientas que se deberían incrementar mismo que permitirán ampliar sus ganancias dentro de la empresa, a continuación se detallara unas herramientas básicas: Presupuesto, Flujo de caja, Ratios Financieros, Análisis vertical y horizontal, Balances proforma, Control de inventarios, Costo Medio de Capital, de acuerdo a esto y conociendo los beneficios que prestan estas herramientas, los encuestados mencionan que en su mayor parte desean incrementar herramientas financieras, porque hasta la fecha tal vez no los pusieron en práctica, pero están conscientes de que les proporciona beneficios a la mayor parte de estas empresas. Por otra parte una de ellas no desea incrementar mencionadas herramientas, esto puede ser producto de que desconocen las mismas y no le dan importancia a los patrocínios que presta al hacer uso de estas herramientas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Una vez culminado con el presente trabajo investigado se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ La administración financiera es una herramienta que contribuye a la competitividad y a la obtención de los recursos necesarios para el desarrollo de las organizaciones.
- ✓ La gestión financiera es de trascendental importancia en las empresas sin importar el tipo y la actividad a la que se dedique porque favorece a la utilización racional de los recursos, lo cual conlleva a mejorar los ingresos y por ende la rentabilidad.
- ✓ Los indicadores de gestión financiera tienen como finalidad guiar y controlar el desempeño de las empresas para el logro de los objetivos organizacionales y la implementación de estrategias y mecanismos de evaluación de las mismas.
- ✓ Los índices de gestión ayudan a tomar decisiones adecuadas en la estructura del capital, ya que tiene influencia directamente en la reducción del costo de capital, generando el VPN más altos y proyectos más rentables, aumentando así el valor de la empresa.
- ✓ Los gerentes y administradores de las empresas de Loja, concuerdan que la gestión financiera influye en la toma de decisiones adecuadas a las pymes lojanas con lo cual se logra maximizar los ingresos y la rentabilidad de las empresas.
- ✓ La mayoría de las empresas investigadas utilizan las herramientas financieras denominada indicadores de rentabilidad y análisis financiero con la finalidad de implementar las estrategias adecuadas en la toma de decisiones.

4.2 Recomendaciones

De la situación reflejada anteriormente se establece las siguientes recomendaciones:

- ✓ Socializar a los gerentes de las Pymes sobre la importancia de la implementación de indicadores de gestión a fin de concienciar para que se implemente en las empresas bajo su responsabilidad,
- ✓ Las Pymes deben implementar programas de formación continua a los empleados de las pymes con la finalidad de dar a conocer la importancia de la utilización de los indicadores de gestión de las empresas.
- ✓ Utilizar el presente trabajo investigativo como base para iniciar acciones correctivas en las pymes y en base a ello implementar nuevos indicadores de acuerdo a las actividades que realicen.
- ✓ Realizar acuerdos estratégicos con la UTPL y otros organismos con la finalidad de seguir implementando estudios de la gestión de las PYMES de la ciudad de Loja, lo cual mejorara sustancialmente la toma de dediciones por los gerentes de las empresas.

5 Bibliografía

- ✓ Barrientos, M. (2009). *Manual de Gestión Financiero*. Obtenido de <http://hacienda.go.cr/>.
- ✓ Block, S., Hirt, G., y Danielsen, B. (2013). *Fundamentos de administración financiera*. Santa fe, México: Mexicana.
- ✓ Ceballos, M.E. (1996). *Administración y planificación financiera II*, Loja, Ecuador: Loja
- ✓ Cruz, F.J. (2010). *Análisis e interpretación de estados financieros México*. Recuperado de <http://Users/familia>.
- ✓ Dubrin, A. J. (2000). *Fundamentos de Administración*. México: International Thomson Editores, S.A
- ✓ Emery, D., Finnerty, J., y Stowe, J. (2000). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Mexicana.
- ✓ Gil, A. (2004). *Introducción al análisis financiero*. San Vicente, Alicante: Club universitario.
- ✓ Gómez, E. G. 2004. *Administración del Capital de Trabajo*. [Online], Disponible en:
 - ✓ Gómez, V. (2014). *Administración antigua*. Recuperado de <https://prezi.com/>
- ✓ Hellriegel, D. &. (2013). *Administración* . Mexico: Cengage Learning Editores, S.A.
- ✓ Inovar, (2003) Revista de ciencias administrativas y sociales. No. 21, Recuperado de www.redalyc.org/articulo.oa?id=81802104
- ✓ Johannesburg, N. (2001). *Desarrollo de una estrategia financiera Washington Estados Unidos*. Recuperado de <http://civicus.org/>
- ✓ Mariño, G., Medina, I. (2009). *La administración financiera: una utopía en las microempresas*. Recuperado de <http://www.unilibre.edu.co/>
- ✓ Martínez, J. (2013). *Un enfoque basado en competencias* .México: Cengage Learning editores, S.A.
- ✓ Munch, L. (2012). *Fundamentos de Administración*. México: Trillas, S.A. de C.V.
- ✓ Ochoa Setzer, Guadalupe.2002. *Administración financiera*. México; editorial Mexicana.

- ✓ Philippatos, George C. 1980. *Fundamentos de la Administración Financiera*. México; Editorial Mexicana
- ✓ Sosa, R.E. (2005). *Administración financiera*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/administrador-financiero/>
- ✓ Van, J.C & Wachowich, J.M (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Pearson Educación de México, S.A.

Infografía:

- ✓ <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%205/administracioncapitaltrabajo.htm>. [24 noviembre, 2007.]

ANEXOS

6 Anexos

Anexo N° 1

ENCUESTA

Estimado gerente (a), sírvase leer atentamente cada ítem, revise todas las opciones, y elija la alternativa que más lo (a) identifique.

1. El cargo que actualmente ocupa usted es:

- ▶ Gerente ()
 - ▶ Administrativo ()
 - ▶ Financiero ()
 - ▶ Otro ()
- Especifique.....

2. ¿Cómo califica la necesidad que tienen las pymes de la gestión financiera?

- ▶ Muy necesaria ()
- ▶ necesaria ()
- ▶ Poco necesaria ()
- ▶ No es necesaria ()

3. De las siguientes funciones administrativas por favor ordene por nivel de importancia las que usted desempeña:

- ▶ Planificación ()
- ▶ Organización ()
- ▶ Dirección ()
- ▶ Control ()

4. Considera que delegar tareas responsabilidades a los colaboradores mejora las ganancias de la organización?

- ▶ Totalmente de acuerdo ()
- ▶ De acuerdo ()
- ▶ Poco de acuerdo ()
- ▶ Algo en desacuerdo ()
- ▶ Totalmente en desacuerdo ()

5. Te proporciona acusada satisfacción la posibilidad de dirigir personas y recursos en empresas

- ▶ Si ()
- ▶ En parte ()
- ▶ No ()

6. Considera que el perfil y las funciones del gerente financiero mantienen una relación directa

- ▶ Totalmente de acuerdo ()
- ▶ De acuerdo ()
- ▶ Poco de acuerdo ()
- ▶ Algo en desacuerdo ()
- ▶ Totalmente en desacuerdo ()

7. ¿Considera que la gestión financiera influye a la toma de decisiones adecuadas a las pymes?

- ▶ Totalmente de acuerdo ()
- ▶ De acuerdo ()
- ▶ Algo en desacuerdo ()
- ▶ Totalmente en desacuerdo ()

8. Qué tipo de inversiones es la que más realiza su empresa, para que campo.

- ▶ Inversión para reemplazamiento ()
- ▶ Inversión para expansión ()
- ▶ Inversión para modernizaciones ()
- ▶ Inversión estratégica ()
- ▶ Otros ()

9. Considera usted que el uso de las herramientas y estrategias financieras ayudan a tomar decisiones en las pymes

- ▶ Totalmente de acuerdo ()
- ▶ De acuerdo ()
- ▶ Indiferente ()
- ▶ Algo en desacuerdo ()
- ▶ Totalmente en desacuerdo ()

10. ¿Cuánto tiempo lleva usted trabajando para esta empresa?

- ▶ De 1 a 3 años ()
- ▶ De 4 a 6 años ()
- ▶ De 7 a 10 años ()
- ▶ Más de 10 ()

11. De las pymes existentes en la ciudad de Loja cuantas cree usted que están a la competencia de su empresa

- ▶ Ninguna empresa ()
- ▶ 2 a 5 empresas ()
- ▶ 6 a 10 empresas ()
- ▶ Más de 10 empresas ()

12. En qué porcentaje implementan y utiliza las herramientas financieras en su empresa

- ▶ 100% ()
- ▶ 71 a 90% ()
- ▶ 51 a 70% ()
- ▶ 31 a 50% ()
- ▶ 10 a 30% ()
- ▶ Nada ()

13. Con que frecuencia cambia de estrategias financieras en su empresa

- ▶ Anual ()
- ▶ Semestral ()
- ▶ Quimestral ()
- ▶ Mensual ()
- ▶ Semanal ()
- ▶ Diario ()
- ▶ Nunca ()

14. Señale cuál de las herramientas financiera son las que más utilizan en su empresa.

- ▶ Indicadores de rentabilidad ()
- ▶ Análisis financiero ()
- ▶ Otras ()

15. Cree usted que se debería incrementar herramientas financieras en su empresa

- ▶ Si ()
- ▶ No ()

Anexo N° 2

CUADRO DE INDICADORES

Tabla N° 1: Rentabilidad operacional del patrimonio

	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	-0,05	-0,09	0,18	0,36	0,64
Promedio Empresas Loja	0,42	0,37	0,44	0,42	0,62

Tabla N° 2: Rotación de ventas

ROTACIÓN DE VENTAS	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	2,80	2,76	3,80	2,98	2,72
Promedio Empresas Loja	2,40	2,35	2,56	2,65	2,37

Tabla N° 3: Promedio de cobranza

PERIODO MEDIO DE COBRANZA	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	61,41	59,35	58,53	66,10	53,62
Promedio Empresas Loja	47,75	45,40	55,14	53,36	37,85

Tabla N° 4: Periodo medio de pago

PERIODO MEDIO DE PAGO	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	55,81	55,14	51,03	53,79	54,15
Promedio Empresas Loja	45,12	70,30	58,92	59,59	43,51

Tabla N° 5: Rentabilidad financiera

RENTABILIDAD FINANCIERA	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	0,47	0,50	0,56	0,53	0,22
Promedio Empresas Loja	0,38	0,45	0,41	0,52	0,13

Tabla N° 6: Margen bruto

MARGEN BRUTO	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	0,35	0,37	0,39	0,35	0,36
Promedio Empresas Loja	0,27	0,48	0,45	0,45	0,46

Tabla N° 7: Margen operacional

MARGEN OPERACIONAL	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	-0,05	-0,02	0,06	0,04	0,06
Promedio Empresas Loja	0,03	0,03	0,04	0,04	0,05

Tabla Nº 8: Rentabilidad neta de ventas

RENTABILIDAD NETA DE VENTAS	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	0,04	0,05	0,03	0,03	0,03
Promedio Empresas Loja	0,05	0,03	0,04	0,05	0,02

Tabla Nº 9: Endeudamiento patrimonial

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	10,08	5,75	6,52	7,60	5,72
Promedio Empresas Loja	1,37	1,22	1,31	1,86	2,20

Tabla Nº 10: Endeudamiento del activo

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	0,75	0,73	0,74	0,72	0,69
Promedio Empresas Loja	0,73	0,68	0,65	0,67	0,66

Tabla Nº 11: Rentabilidad neta del activo

RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	2008	2009	2010	2011	2012
Promedio Nacional	0,11	0,11	0,09	0,11	0,06
Promedio Empresas Loja	0,10	0,07	0,09	0,11	0,04

Anexo 3

DATOS DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

RUC	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	PROVINCIA	TIPO DE COMPAÑÍA	TOTAL DE EMPLEADOS
1190000709001	CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	LOJA	ANÓNIMA	75
1190002809001	INDUSTRIAL LICORERA EMBOTELLADORA LOJA SA ILELSA	LOJA	ANÓNIMA	57
1190013002001	INAPESA SA	LOJA	ANÓNIMA	52
1190079801001	DISTRIBUCIONES REPRESENTACIONES Y EXPORTACIONES DIREXLOJA S.A.	LOJA	ANÓNIMA	34
1190090503001	GLASSVIT VIDRIO TEMPLADO CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	28
1190004151001	HOSPITAL CLINICA SAN AGUSTIN CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	59
1190081210001	IMPORTADORA ORTEGA CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	23
1190082152001	EDITORIAL LA HORA DE LOJA EDIHORA CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	81
1191737772001	COMERCIALIZADORA DICA VI CIA. LTDA. CAMOVI	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	20
1191711307001	HOTELES Y SERVICIOS ALMENDRAL CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	67
1191712893001	HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	21
1191713504001	SEGURIDAD Y VIGILANCIA GOMEZ ARAUJO LOPEZ SEGAL CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	89
1191717208001	CALVA Y CALVA CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	36
1191717968001	CONDUSPORT RODAR S.A.	LOJA	ANÓNIMA	62
1191718476001	SEGURPI CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	218
1191722570001	COMERCIALIZADORA VIVANCO COBOS VICOSA CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	39
1191722643001	GEMESEG CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	82
1191722988001	BIOVISION CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	577

1191723194001	DISTRIBUIDORA CAMEL DE INSUMOS DISCAMEL CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	38
1191725847001	EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	21
1191727319001	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ANDINA CIA. LTDA.	LOJA	ANÓNIMA	18
1191728463001	DISTRIBUIDORA FAGI CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	38
1191728765001	I.M.C. RUILOVA CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	46
1191729486001	COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	64
1191732142001	FINE-TUNED ENGLISH CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	52
1191732169001	DISTRIBUIDORA GRANDA DISTRIGRANDA CIA. LTDA.	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	39
1191732347001	AQASOLUTIONS CIA LTDA	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	20
1191732525001	MASTERPC CIA. LTDA	LOJA	RESPONSABILIDAD LIMITADA	27
1191732568001	IOMOTORS S.A.	LOJA	ANÓNIMA	38

TABLA DE INDICADORES DE LIQUIDEZ

RUC	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	LIQUIDEZ CORRIENTE	PRUEBA ÁCIDA
1190000709001	CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	4,7513	3,2468
1190002809001	INDUSTRIAL LICORERA EMBOTELLADORA LOJA SA ILELSA	1,7128	1,3271
1190013002001	INAPESA SA	2,6261	1,7211
1190079801001	DISTRIBUCIONES REPRESENTACIONES Y EXPORTACIONES DIREXLOJA S.A.	1,4202	0,9723
1190090503001	GLASSVIT VIDRIO TEMPLADO CIA. LTDA.	7,8842	3,5709
1190004151001	HOSPITAL CLINICA SAN AGUSTIN CIA. LTDA.	1,6842	1,5496
1190081210001	IMPORTADORA ORTEGA CIA. LTDA.	1,0654	0,3795
1190082152001	EDITORIAL LA HORA DE LOJA EDIHORA CIA. LTDA.	1,5388	1,4511
1191737772001	COMERCIALIZADORA DICAUI CIA. LTDA. CAMOVI	0,9141	0,6130
1191711307001	HOTELES Y SERVICIOS ALMENDRAL CIA. LTDA.	0,6344	0,6099
1191712893001	HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	1,0389	0,9803
1191713504001	SEGURIDAD Y VIGILANCIA GOMEZ ARAUJO LOPEZ SEGAL CIA. LTDA.	2,0803	2,0803
1191717208001	CALVA Y CALVA CIA. LTDA.	1,0642	0,8852
1191717968001	CONDUSPORT RODAR S.A.	4,4173	3,7776
1191718476001	SEGURPI CIA. LTDA.	1,5117	1,5117
1191722570001	COMERCIALIZADORA VIVANCO COBOS VICOSA CIA. LTDA.	1,2961	1,0230
1191722643001	GEMESEG CIA. LTDA.	1,2437	1,2437
1191722988001	BIOVISION CIA. LTDA.	0,5684	0,4249
1191723194001	DISTRIBUIDORA CAMEL DE INSUMOS DISCAMEL CIA. LTDA.	1,1410	0,9857
1191725847001	EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA.		

		1,9620	0,6560
1191727319001	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ANDINA CIA. LTDA.	1,4428	1,4428
1191728463001	DISTRIBUIDORA FAGI CIA. LTDA.	0,8739	0,7047
1191728765001	I.M.C. RUILOVA CIA. LTDA.	1,1136	0,5690
1191729486001	COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA. LTDA.	0,9981	0,3614
1191732142001	FINE-TUNED ENGLISH CIA. LTDA.	6,7763	5,9901
1191732169001	DISTRIBUIDORA GRANDA DISTRIGRANDA CIA. LTDA.	0,9977	0,8186
1191732347001	AQASOLUTIONS CIA LTDA	1,8467	1,8467
1191732525001	MASTERPC CIA. LTDA	0,8740	0,5152
1191732568001	IOMOTORS S.A.	1,2037	0,7407

TABLA DE INDICADORES DE SOLVENCIA

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	APALANCAMIENTO	APALANCAMIENTO FINANCIERO
CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	0,2955	0,4194	5,3781	1,4194	1,3964
INDUSTRIAL LICORERA EMBOTELLADORA LOJA SA ILELSA	0,3016	0,4318	1,3579	1,4318	1,4297
INAPESA SA	0,3843	0,6242	1,8713	1,6242	1,5637
DISTRIBUCIONES REPRESENTACIONES Y EXPORTACIONES DIREXLOJA S.A.	0,5969	1,4806	1,3776	2,4806	0,9759
GLASSVIT VIDRIO TEMPLADO CIA. LTDA.	0,5208	1,0870	0,5466	2,0870	-
HOSPITAL CLINICA SAN AGUSTIN CIA. LTDA.	0,2671	0,3644	1,1912	1,3644	1,3644
IMPORTADORA ORTEGA CIA. LTDA.	0,8683	6,5949	1,1123	7,5949	5,9599
EDITORIAL LA HORA DE LOJA EDIHORA CIA. LTDA.	0,5410	1,1786	1,3529	2,1786	0,8674
COMERCIALIZADORA DICAVI CIA. LTDA. CAMOVI	0,9803	49,7656	0,1896	50,7656	28,0651
HOTELES Y SERVICIOS ALMENDRAL CIA. LTDA.	0,3221	0,4751	0,7701	1,4751	-
HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	0,6142	1,5920	0,5165	2,5920	2,6747
SEGURIDAD Y VIGILANCIA GOMEZ ARAUJO LOPEZ SEGAL CIA. LTDA.	0,3267	0,4853	2,1022	1,4853	1,4552
CALVA Y CALVA CIA. LTDA.	0,9710	33,4446	0,5976	34,4446	15,0336
CONDUSPORT RODAR S.A.	0,6169	1,6105	0,6996	2,6105	2,1636
SEGURPI CIA. LTDA.	0,4600	0,8517	1,7725	1,8517	1,8120
COMERCIALIZADORA VIVANCO COBOS VICOSA CIA. LTDA.	0,9697	31,9905	0,3430	32,9905	-
GEMESEG CIA. LTDA.	0,8014	4,0355	0,9250	5,0355	4,6184
BIOVISION CIA. LTDA.	0,7607	3,1784			

			1,5148	4,1784	3,8436
DISTRIBUIDORA CAMEL DE INSUMOS DISCAMEL CIA. LTDA.	0,7791	3,5261	1,5857	4,5261	4,2314
EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA.	0,8924	8,2935	4,9537	9,2935	8,2978
CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ANDINA CIA. LTDA.	0,9900	98,6059	#¡DIV/0!	99,6059	81,7008
DISTRIBUIDORA FAGI CIA. LTDA.	0,9804	50,1252	0,0947	51,1252	42,4851
I.M.C. RUILOVA CIA. LTDA.	0,9634	26,3461	3,7431	27,3461	22,8731
COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA. LTDA.	0,8935	8,3869	0,9893	9,3869	8,7307
FINE-TUNED ENGLISH CIA. LTDA.	0,6383	1,7649	0,6399	2,7649	2,6183
DISTRIBUIDORA GRANDA DISTRIGRANDA CIA. LTDA.	0,9425	16,3768	0,9702	17,3768	16,1222
AQASOLUTIONS CIA LTDA	0,4826	0,9326	3,4843	1,9326	2,3647
MASTERPC CIA. LTDA	0,9415	16,1084	0,4576	17,1084	10,2824
IOMOTORS S.A.	0,8897	8,0655	1,3704	9,0655	6,4608

TABLA DE INDICADORES DE GESTION

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	ROTACIÓN DE CARTERA	ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO	ROTACIÓN DE VENTAS	PERÍO MEDIO DE COBRANZA	PERÍODO MEDIO DE PAGO	IMPACTO GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA
CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	11,3351	15,9747	2,0927	32,4222	85,9317	0,3628	0,0012
INDUSTRIAL LICORERA EMBOTELLADORA LOJA SA ILELSA	7,6563	4,9529	2,5474	47,6731	71,1256	0,3291	0,0070
INAPESA SA	12,1810	9,9474	3,2729	29,9647	62,6221	0,2997	0,0017
DISTRIBUCIONES REPRESENTACIONES Y EXPORTACIONES DIREXLOJA S.A.	4,8546	7,6410	2,2360	75,1866	110,7126	0,1181	0,0197
GLASSVIT VIDRIO TEMPLADO CIA. LTDA.	19,2000	1,0709	0,9389	19,0104	432,5105	0,7713	-
HOSPITAL CLINICA SAN AGUSTIN CIA. LTDA.	15,2062	2,3183	1,4264	24,0034	566,4994	0,7790	-
IMPORTADORA ORTEGA CIA. LTDA.	44,5250	51,9544	6,1498	8,1976	60,7008	0,1181	0,0063
EDITORIAL LA HORA DE LOJA EDIHORA CIA. LTDA.	2,8329	4,0817	1,3849	128,8412	616,2380	0,6921	0,0474
COMERCIALIZADORA DICA VI CIA. LTDA. CAMOVI	3,5471	20,0930	2,0874	102,8998	164,5769	0,0834	0,0074
HOTELES Y SERVICIOS ALMENDRAL CIA. LTDA.	2,8033	0,3278	0,2886	130,2055	1.856,7302	0,9143	0,0884
HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	9,2409	1,5164	1,1326	39,4982	439,3513	0,4333	0,0234
SEGURIDAD Y VIGILANCIA GOMEZ ARAUJO LOPEZ SEGAL CIA. LTDA.	5,4388	10,0948	3,2330	67,1106	#¡DIV/0!	0,9191	0,0061
CALVA Y CALVA CIA. LTDA.	5,0477	69,3353	3,3682	72,3105	117,3746	0,0543	0,0059
CONDUSPORT RODAR S.A.	2,3154	1,4718	0,8059	157,6374	#¡DIV/0!	0,9756	0,0042

SEGURPI CIA. LTDA.	12,7114	15,9197	4,8503	28,7144	#¡DIV/0!	0,8894	0,0024
COMERCIALIZADORA VIVANCO COBOS VICOSA CIA. LTDA.	6,9630	48,0370	4,2447	52,4203	79,2618	0,0882	0,0280
GEMESEG CIA. LTDA.	13,1227	22,0789	4,7403	27,8144	#¡DIV/0!	0,9616	0,0032
BIOVISION CIA. LTDA.	24,3717	12,0987	1,9115	127,3230	#¡DIV/0!	0,8660	0,0156
DISTRIBUIDORA CAMEL DE INSUMOS DISCAMEL CIA. LTDA.	8,5891	34,4862	4,8051	42,4958	67,2296	0,0801	0,0232
EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA.	39,8127	163,2051	3,5450	9,1679	108,1828	0,1535	0,0051
CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ANDINA CIA. LTDA.	8,7723	#¡DIV/0!	0,0692	41,6081	#¡DIV/0!	0,6295	0,0666
DISTRIBUIDORA FAGI CIA. LTDA.	6,0210	17,6064	3,6354	60,6212	115,2943	0,1222	0,0112
I.M.C. RUILOVA CIA. LTDA.	10,4257	524,1015	5,1202	35,0096	73,1628	0,0788	0,0021
COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA. LTDA.	20,6447	34,3281	3,6966	17,6801	95,6680	0,0703	0,0047
FINE-TUNED ENGLISH CIA. LTDA.	4,4835	2,0880	1,1802	81,4094	2.083,8968	0,7497	0,0083
DISTRIBUIDORA GRANDA DISTRIGRANDA CIA. LTDA.	3,3857	43,4764	2,5787	107,8078	154,3992	0,0947	0,0024
AQASOLUTIONS CIA LTDA	52,7614	41,5703	6,1733	6,9179	#¡DIV/0!	0,9057	-
MASTERPC CIA. LTDA	130,8859	44,9349	5,7400	2,7887	69,9287	0,1222	0,0075
IOMOTORS S.A.	62,3779	79,0022	6,3592	5,8514	59,1019	0,0708	0,0097

TABLA DE INDICADORES DE RENTABILIDAD

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	MARGEN BRUTO	MARGEN OPERACIONAL	RENTABILIDAD NETA DE VENTAS	RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	RENTABILIDAD FINANCIERA
CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	0,1501	0,4357	0,0550	0,0717	0,1632	0,2131
INDUSTRIAL LICORERA EMBOTELLADORA LOJA SA ILELSA	0,1827	0,4078	0,0729	0,0717	0,2661	0,2616
INAPESA SA	0,1436	0,3453	0,0440	0,0439	0,2339	0,2333
DISTRIBUCIONES REPRESENTACIONES Y EXPORTACIONES DIREXLOJA S.A.	0,0286	0,1506	0,0325	0,0128	0,1801	0,0709
GLASSVIT VIDRIO TEMPLADO CIA. LTDA.	(0,2248)	0,5318	(0,2395)	(0,2395)	(0,4692)	(0,4692)
HOSPITAL CLINICA SAN AGUSTIN CIA. LTDA.	0,1166	0,8607	0,0625	0,0817	0,1217	0,1591
IMPORTADORA ORTEGA CIA. LTDA.	0,1417	0,1474	0,0192	0,0230	0,8979	1,0764
EDITORIAL LA HORA DE LOJA EDIHORA CIA. LTDA.	0,0434	0,7709	0,0782	0,0314	0,2360	0,0946
COMERCIALIZADORA DICAVI CIA. LTDA. CAMOVI	0,0190	0,0999	0,0144	0,0091	1,5309	0,9641
HOTELES Y SERVICIOS ALMENDRAL CIA. LTDA.	(0,0615)	0,7896	(0,1359)	(0,2131)	(0,0578)	(0,0907)
HORMICONSTRUCCIONES CIA. LTDA.	0,0535	0,5553	0,1078	0,0472	0,3164	0,1386
SEGURIDAD Y VIGILANCIA GOMEZ ARAUJO LOPEZ SEGAL CIA. LTDA.	0,2421	1,0000	0,0755	0,0749	0,3626	0,3595
CALVA Y CALVA CIA. LTDA.	0,0153	0,0647	(0,0029)	0,0045	(0,3357)	0,5265
CONDUSPORT RODAR S.A.	0,0163	1,0000	0,0244	0,0203	0,0514	0,0426
SEGURPI CIA. LTDA.	0,5251	1,0000	0,1103	0,1083	0,9906	0,9723
COMERCIALIZADORA VIVANCO COBOS VICOSA CIA. LTDA.	(0,0416)	0,1064	0,0180	(0,0098)	2,5268	(1,3723)
GEMESEG CIA. LTDA.	0,1671	1,0000	0,0384	0,0352	0,9156	0,8414
BIOVISION CIA. LTDA.	0,2263	1,0000	0,1261	0,1184	1,0075	0,9454

DISTRIBUIDORA CAMEL DE INSUMOS DISCAMEL CIA. LTDA.	0,0985	0,1239	(0,0205)	0,0205	(0,4461)	0,4458
EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA. LTDA.	0,1500	0,2009	0,0220	0,0423	0,7254	1,3941
CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ANDINA CIA. LTDA.	0,0210	1,0000	0,3629	0,3039	2,5025	2,0961
DISTRIBUIDORA FAGI CIA. LTDA.	0,2001	0,1884	0,0480	0,0550	8,9168	10,2289
I.M.C. RUILOVA CIA. LTDA.	0,0562	0,0919	0,0131	0,0110	1,8371	1,5366
COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA. LTDA.	0,2331	0,1414	0,0706	0,0631	2,4486	2,1880
FINE-TUNED ENGLISH CIA. LTDA.	0,1739	0,9053	0,1539	0,1474	0,5022	0,4809
DISTRIBUIDORA GRANDA DISTRIGRANDA CIA. LTDA.	0,0360	0,1110	0,0146	0,0140	0,6535	0,6254
AQASOLUTIONS CIA LTDA	0,3692	1,0000	0,0902	0,0598	1,0765	0,7136
MASTERPC CIA. LTDA	0,0646	0,1409	0,0174	0,0113	1,7096	1,1054
IOMOTORS S.A.	0,1524	0,1044	0,0305	0,0240	1,7566	1,3815