

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Tema:

**“LA GESTIÓN FINANCIERA Y LAS IMPORTACIONES EN LA
EMPRESA AUTOMEKANO CÍA. LTDA DE LA CIUDAD DE AMBATO”**

Trabajo de Investigación, previo a la obtención del Grado Académico de Magíster
en Administración Financiera y Comercio Internacional

Autor: Dr. Javier Enrique Romero Cárdenas

Director: Econ. Mery Esperanza Ruiz Guajala, Mg.

Ambato - Ecuador

2017

A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

El Tribunal receptor del Trabajo de Investigación presidido por Economista Telmo Diego Proaño Córdova Magister, e integrado por los señores Economista Héctor Rafael Medina Salcedo Magister, Doctor Cesar Medardo Mayorga Abril Magister, Doctora Cecilia Catalina Toscano Morales Magister, designados por la Unidad Académica de Titulación de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor el Trabajo de Investigación con el tema: “LA GESTIÓN FINANCIERA Y LAS IMPORTACIONES EN LA EMPRESA AUTOMEKANO CÍA. LTDA DE LA CIUDAD DE AMBATO”, elaborado y presentado por el Señor Doctor Javier Enrique Romero Cárdenas, para optar por el Grado Académico de Magister en Administración Financiera y Comercio Internacional; una vez escuchada la defensa oral del Trabajo de Investigación el Tribunal aprueba y remite el Trabajo para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.
Presidente y Miembro del Tribunal

Econ. Héctor Rafael Medina Salcedo, Mg.
Miembro del Tribunal

Dr. César Medardo Mayorga Abril, Mg.
Miembro del Tribunal

Dra. Cecilia Catalina Toscano Morales, Mg.
Miembro del Tribunal

AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el Trabajo de Investigación presentado con el tema: “LA GESTIÓN FINANCIERA Y LAS IMPORTACIONES EN LA EMPRESA AUTOMEKANO CÍA. LTDA DE LA CIUDAD DE AMBATO”, le corresponde exclusivamente a: Doctor Javier Enrique Romero Cárdenas, autor bajo la Dirección de Economista Mery Esperanza Ruiz Guajala Magister, directora del trabajo de investigación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.



Dr. Javier Enrique Romero Cárdenas

C.C. 1802773141

AUTOR



Econ. Mery Esperanza Ruiz Guajala

C.C. 1103216816

DIRECTORA

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que el Trabajo de Investigación, sirva como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos de mi trabajo, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este, dentro de las regulaciones de la Universidad.



Dr. Javier Enrique Romero Cárdenas

C.C. 1802773141

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	iii
DERECHOS DE AUTOR	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE CUADROS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
AGRADECIMIENTO.....	xi
DEDICATORIA.....	xii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiii
EXECUTIVE SUMMARY	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	3
EL PROBLEMA	3
1.1 TEMA.....	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
CAPÍTULO II	19
MARCO TEÓRICO	19
2.1 Antecedentes investigativos.....	19
2.2 Fundamentación Filosófica.....	24
2.3 Fundamentación Legal	27
2.4 Categorías Fundamentales	29
2.5 Hipótesis.....	66
CAPÍTULO III	67

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	67
3.1 Enfoque	67
3.2 Modalidad Básica de la Investigación	68
3.3 Nivel o Tipo de Investigación	70
3.4. Población y Muestra	71
3.5 Operacionalización de las Variables	73
3.6 Recolección de Información	76
3.7 Procesamiento y Análisis	78
CAPÍTULO IV	80
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	80
4.1 Análisis e interpretación de resultados	80
4.2 Comprobación de Hipótesis	97
CAPÍTULO V	102
CONCLUSIONES	102
5.1 Conclusiones	102
5.2 Recomendaciones	102
CAPÍTULO VI	105
LA PROPUESTA	105
6.1 TEMA	105
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	107
6.3 JUSTIFICACIÓN	107
6.4 OBJETIVOS	108
6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	108
6.6 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	109
6.7 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA	112
6.8 ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS	145

6.9 EVALUACIÓN FINAL.....	146
BIBLIOGRAFÍA.....	148
ANEXOS.....	154

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Concesionarios de chasis cabinado y maquinaria pesada de Tungurahua	26
Cuadro 2 Personal total de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato	89
Cuadro 3 Variable independiente: Gestión financiera	91
Cuadro 4 Variable dependiente: Las importaciones	92
Cuadro 5 Planificación Financiera	98
Cuadro 6 Ejecución Financiera	101
Cuadro 7 Control Financiero	103
Cuadro 8 Proveedores Internacionales	105
Cuadro 9 Orden de compra	108
Cuadro 10 Despacho	110
Cuadro 11 Nacionalización	112
Cuadro 12 Cálculo del valor tipificado Zc	117
Cuadro 13 Detalle de Inversión de Propuesta	123
Cuadro 14 Detalle de Equipo Técnico Responsable	123
Cuadro 15 Fases la para la aplicación del Modelo de Gestión Financiera	129
Cuadro 16 Opciones de Financiamiento para Importaciones	153
Cuadro 17 Estrategias para aumentar las ventas	159
Cuadro 18 Cronograma de actividades	163

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Árbol de problemas	30
Gráfico 2 Red de inclusiones conceptuales	46
Gráfico 3 Constelación de ideas	47
Gráfico 4 Constelación de ideas	48
Gráfico 5 Circuito de la toma de decisiones	53
Gráfico 6 Clasificación de riesgos	54
Gráfico 7 Evolución de la balanza comercial de Ecuador	70
Gráfico 8 Planificación Financiera	99
Gráfico 9 Ejecución Financiera	102
Gráfico 10 Control Financiero	104
Gráfico 11 Proveedores Internacionales	106
Gráfico 12 Orden de compra	109
Gráfico 13 Despacho	111
Gráfico 14 Nacionalización	113
Gráfico 15 Campana de Gauss	116
Gráfico 16 Campana de Gauss Distribución Muestral Estadístico Zc	118
Gráfico 17 Evolución Financiera – Balance General	131
Gráfico 18 Inventario de vehículos	132
Gráfico 19 Importación en tránsito de vehículos	133
Gráfico 20 Importación en tránsito repuestos	134

Gráfico 21 Evolución ventas totales	135
Gráfico 22 Evolución Costo de ventas	136
Gráfico 23 Evolución de Gastos	137
Gráfico 24 Utilidad Neta	138
Gráfico 25 Esquema para el diseño del modelo de gestión financiera	151
Gráfico 26 Proceso óptimo de Importación	155
Gráfico 27 Plan de Ventas	157
Gráfico 28 Evolución ventas totales	158
Gráfico 29 Nueva línea de vehículos livianos	161

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Contabilidad y Auditoría, a mis maestros por su paciencia, esmero y dedicación demostrada en las aulas universitarias al impartir sus conocimientos y sabios consejos.

A mi querida familia un inmenso agradecimiento por todo el impulso y apoyo brindado cuando lo he necesitado.

A la empresa Automekano Cía. Ltda por el apoyo brindado para la realización del presente trabajo de investigación.

Javier

DEDICATORIA

A mis hijos Martín, José Javier, Valentina y Sofía por ser mi inspiración para alcanzar todos mis objetivos, por Ustedes y para Ustedes por siempre.

A mi esposa Pamela por su motivación y apoyo sincero e incondicional que me ha sabido brindar.

Javier

UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y COMERCIO
INTERNACIONAL

TEMA:

LA GESTIÓN FINANCIERA Y LAS IMPORTACIONES EN LA
EMPRESA AUTOMEKANO CÍA. LTDA DE LA CIUDAD DE AMBATO

AUTOR: Doctor Javier Enrique Romero Cárdenas

DIRECTORA: Economista Mery Esperanza Ruiz Guajala, Magister

FECHA: 01 de noviembre de 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El ámbito productivo del país se sustenta en varios pilares, un sector que apoya a la producción, a la construcción y a la generación de empleo es el sector importador de maquinaria pesada y repuestos, ofreciendo mercancías con tecnología de vanguardia, actualmente en el mundo por la internacionalización de los negocios es posible conseguir infinidad de mercancías que se comercializan a nivel global, de ahí el crecimiento que han tenido las empresas importadoras y representantes de marcas con reconocimiento mundial, es importante que el personal de las empresas tengan sólidos conocimientos contables, financieros, administrativos, operativos, debe dominar las técnicas de negociación, logística y cadena de suministros, que sepan aprovechar las oportunidades y aprender de las amenazas propias de la actividad en la cual se encuentran encaminados.

El presente trabajo de investigación contribuye a mejorar la gestión financiera y el proceso de importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda, se aplicará técnicas de investigación que permitan procesar la información proporcionada por la empresa, se interpretarán los resultados obtenidos, para recomendar un modelo de gestión financiera que fortalezca el área de importaciones y por ende

contribuya a consolidar todas las áreas de la empresa, estas actividades tiene que estar acorde a las políticas y planes a mediano y largo plazo previstos por la gerencia de la compañía.

Durante la lectura del presente trabajo de investigación se encontrarán con guías que orientarán y ayudarán a conocer con mayor facilidad el tema de las importaciones de mercancías y como optar por diferentes formas de financiamiento.

Descriptoros: análisis financiero, modelo gestión financiera, opciones de financiamiento, sector importador, maquinaria y vehículos, proceso de importación, optimización de tiempos, plan de ventas, línea de productos, marketing, aumentar las ventas.

UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y COMERCIO
INTERNACIONAL

THEME:

FINANCIAL MANAGEMENT AND IMPORTS IN THE COMPANY
AUTOMEKANO CIA. LTDA. CITY AMBATO

AUTHOR: Doctor Javier Enrique Romero Cárdenas

DIRECTED BY: Economist Mery Esperanza Ruiz Guajala, Magister

DATE: November 01, 2016

EXECUTIVE SUMMARY

The productive scope of the country is based on several pillars, a sector that supports production, construction and employment generation is the importing sector of heavy machinery and spare parts, offering products with cutting-edge technology, currently in the world by the Internationalization of business is possible to get many goods that are marketed globally, hence the growth of import companies and brand representatives with worldwide recognition, it is important that the staff of companies have solid accounting, financial, Administrative, operational, must master the techniques of negotiation, logistics and supply chain, who know how to seize the opportunities and learn from the threats of the activity in which they are routed.

The present research work contributes to improve the financial management and the import process of the company Automekano Cía. Ltda, Research techniques will be used to process the information provided by the company, the results obtained will be interpreted to recommend a financial management model that strengthens the area of imports and thus contributes to consolidate all areas of the

company. Activities must be in accordance with the policies and plans in the medium and long term provided by the management of the company.

During the reading of this research work will find guides that will guide and help to know more easily the issue of merchandise imports and how to opt for different forms of financing.

It will deal with issues such as the evolution of the importing machinery and vehicles sector in the equator, import process, financial analysis, phases of the financial management model, financing options for imports, plan of optimization of times and resources in the import process, plan Sales and renewal of product lines, strategies to increase sales.

Keywords: Financial analysis, financial management model, financing options, import sector, machinery and vehicles, import process, time optimization, sales plan, product line, marketing, increase sales.

INTRODUCCIÓN

El sector importador ecuatoriano dedicado a proveer de maquinaria y vehículos, ha enfrentado en los últimos años diversos retos, debido a las medidas económicas que ha tomado el gobierno actual, obligado por la difícil situación económica que ha soportado el país por diferentes causas, una de las principales la baja en el precio del petróleo a nivel mundial, eventos climáticos y sísmicos, para contrarrestar estos eventos y poder sustentar el gasto público, ha optado por crear y subir impuestos que al final las empresas tienen que incorporarlo al precio de venta, la capacidad de compra de los consumidores se ha visto afectada, por lo que las ventas han bajado sustancialmente.

Debido a la difícil situación económica muchas empresas han cerrado, otras han disminuido su tamaño, en este escenario las instituciones han adoptado nuevas estrategias de mercado, que enfrenten estos hechos adversos, como por ejemplo el cambio en las líneas de producto que ofrecen, incluso algunas muy diferentes al giro del negocio.

De igual manera el área financiera de las empresas ha tenido que adaptarse a la difícil posición por la cual pasa el Ecuador, los clientes que forman parte del sector público no han honrado sus deudas y ha disminuido su demanda por maquinaria, dificultando aún más la economía de la empresa.

Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato ha sobrellevado estas dificultades económicas, sus directivos se han mantenido en el negocio, fortaleciendo la confianza los inversionistas. Además han permitido al autor de este trabajo de investigación, analizar lo que corresponde a la gestión financiera y las importaciones, a continuación se describe la estructura de dicho trabajo.

El primer capítulo se denomina el problema de investigación, aquí se indica el tema de investigación, el planteamiento del problema, la contextualización, sus causas, efectos, la prognosis, la formulación del problema, las preguntas

directrices, la delimitación del problema de investigación, la justificación, los objetivos que tiene dicho trabajo de investigación.

El segundo capítulo corresponde al marco teórico, que contiene la búsqueda bibliográfica y antecedentes investigativos sobre el tema planteado, además incluye la fundamentación filosófica, fundamentación legal, categorías fundamentales que orientan el estudio de las variables, en lo posterior la formulación de la hipótesis.

El tercer capítulo se relaciona con la metodología de la investigación, en el que se describen los procedimientos utilizados, la modalidad y niveles de investigación utilizados, así como los métodos y técnicas más adecuados, cómo se procesarán los datos una vez conocida la población y la muestra, mediante un gráfico se deja plasmada la operacionalización de las variables.

En el cuarto capítulo tiene que ver con el análisis e interpretación de resultados, luego de la tabulación realizada, se grafica el resultado obtenido, luego se verificará la hipótesis planteada mediante la aplicación de técnicas estadísticas.

En el capítulo cinco contará con las conclusiones y recomendaciones que se han formulado luego de finalizada la investigación, aspectos que ayudarán a mejorar la situación financiera y de importaciones de la empresa.

En el capítulo seis se plantea la propuesta de la investigación, mediante un modelo que se ajusta a la actual situación de la empresa, es decir con aspectos que contribuyan a fortalecer la gestión financiera y las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 TEMA

“La gestión financiera y las importaciones en la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato”

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La gestión financiera es importante en el proceso de importación de una compañía, aspecto fundamental que permite desarrollar las actividades en base a la fortaleza del capital institucional, permitiendo tomar decisiones financieras y de gestión, frente a situaciones complejas.

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Macrocontextualización

En América Latina se está impulsando el incremento de la liquidez y participación de los activos financieros en las corporaciones para procurar el crecimiento o expansión, las estrategias de la dirección financiera ante la competencia en los mercados son el incremento de la rentabilidad, abrir nuevos canales, incursionar en nuevos mercados, provocar cambios culturales en los consumidores, el manejo de los procesos de importación, para aplicar estas estrategias es fundamental realizar un diagnóstico organizacional, para conocer dónde se encuentra hoy, que hace falta, a dónde quiere llegar, cuáles son las prioridades y que necesita resolver al interior de la empresa, según el artículo de la revista de la Universidad del Norte, *“La evaluación de organizaciones supone un cuerpo de conocimientos teóricos y metodológicos, así como un conjunto de habilidades aplicadas. Para esta investigación este cuerpo de conocimientos los constituye los fundamentos de Análisis Discriminante Multivariado (DMA)”* entre otros métodos para *“analizar la incidencia de los sistemas de gestión de la calidad en los indicadores financieros de las empresas”*. (Universidad del Norte, 2012)

Las corporaciones de la región del sector automotriz han tenido un crecimiento sostenido sobre todo en países como Brasil y México, fabricantes de vehículos, motores y autopartes para vehículos, abasteciendo a más del mercado local al internacional, convirtiéndose en actores del comercio global, sobre este tema la revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, menciona:

El desarrollo económico en lo que respecta al comercio internacional se refiere a una sociedad donde las exportaciones e importaciones, y sobre todo las primeras tienen un porcentaje de participación importante en el producto interno bruto, el impacto en que el crecimiento económico es positivo, ya que crece al factor trabajo y se incrementa en el capital, con lo cual se puede invertir en otros medios de producción permitiendo un ciclo productivo eficiente dirigido hacia la expansión de mercados. (Observatorio de Economía Latinoamericana, 2012)

Para ampliar lo antes indicado revisaremos información relevante de países latinoamericanos con altos volúmenes de producción de vehículos y las marcas que se destacadas y prefieren los consumidores.

Nissan es la marca de mayor producción en México, el año 2015 produjo 347.124 unidades 18,99 % más que el año 2014 que alcanzó 291.729 unidades producidas, luego se encuentra la marca General Motors en el año 2015 produjo 256.150 unidades y en el año 2014 216.958 incrementó su producción en un 18,06 %, en el tercer puesto se encuentra la marca Volkswagen que fabricó en el año 2015 179.113 unidades el 11,88 % de incremento con relación al año 2014 que alcanzó una producción de 160.088 unidades. Observamos que la producción para las tres principales fábricas se ha incrementado del año 2014 al 2015 en un 19,33 % en promedio. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

En Brasil las marcas que encabezan la producción de vehículos son: Fiat, General Motors y Volkswagen, las tres fábricas ensamblaron el año 2015 1'186.766 unidades y en el año 2014 1'853.763 unidades, es decir que la producción bajo en un 35,98 %. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

En el Ecuador existen diversas compañías que se han constituido con el objetivo de ofrecer a instituciones públicas y privadas equipos, maquinaria y vehículos utilizada para la apertura, construcción y refacción de vías del país, además de la importación de autobuses que forman las diferentes cooperativas de transporte a nivel nacional, contribuyendo al desarrollo socio económico y al mejoramiento del estándar de vida de la población.

El Gobierno Nacional del Ecuador a partir del año 2013 aplica cupo a las importaciones, lo que provocó que las ventas bajen, a continuación los datos en cifras, según el artículo publicado en la Revista Lideres, en el año 2014, *“el sector automotor importador tuvo un cupo de USD 553 millones, del cual se utilizó cerca del 90%”*. Pero para el año 2015, *“con la nueva resolución del Comex, se podrá importar USD 264 millones, lo que significa una reducción de aproximadamente un 55%, según los representantes del sector. Se trata de un impacto bastante fuerte, asegura **Diego Luna**, vocero de Aeade”*. (Grupo El Comercio, 2015)

En la publicación realizada por la empresa Pacific Credit Rating, se indica que:

Las restricciones gubernamentales incidieron en el comportamiento de las ventas del sector, si se toma cifras: de enero a septiembre de 2014, se importaron 34.768 vehículos, 7,00% menos en relación con el mismo periodo del año 2013. Los vehículos importados fueron: 20.461 automóviles, 6.332 camiones, 2.307 camionetas, 1.983 camperos, 1.534 furgonetas, 678 tractocamiones, 458 chasis de bus, 516 buses, 422 automóviles híbridos, 1 camionetas híbridas y 76 vehículos especiales. (Pacific Credit Rating, 2016)

Históricamente, los vehículos livianos han representado el mayor porcentaje en las ventas totales del sector, éste porcentaje fue 87,95% de vehículos vendidos a septiembre 2014.

En este punto es importante mencionar que las restricciones gubernamentales, mediante la asignación de cupos, afectan directamente a vehículos importados livianos, sin embargo la restricción no incide directamente en “vehículos pesados” y maquinaria pesada. También, esta restricción afecta en menor medida a la importación de partes o CKD que se utiliza para ensamblar en el País, ya que el objetivo es incentivar la producción nacional. (Pacific Credit Rating, 2016)

El sector automotriz en la línea de buses y camiones tuvo un crecimiento sostenido hasta el año 2014, a partir del año 2015 el gobierno nacional tomó varias medidas de carácter económico que afectó al sector automotriz, motivada por la reducción de los precios del petróleo a nivel internacional, para conocer más sobre el tema tomaremos la publicación de marzo 6 de 2015 de Diario el Universo en el que indican: *“desde el 11 de marzo el Gobierno del presidente Rafael Correa aplicará una salvaguardia de balanza de pagos para el 32 % de las importaciones generales (2.800 partidas arancelarias), exceptuando a los repuestos de vehículos, bienes de capital y materias primas”*, además se recalca que: *“las salvaguardias irán desde el 5 %, 15 %, 25 % hasta el 45 % según el tipo de productos y no se afectará a los que ya se encuentran en Aduanas, la resolución se aplicará durante 15 meses y se la irá analizando para ver los efectos”*. (C.A. EL UNIVERSO, 2015)

Las salvaguardias afectan a las empresas a nivel local que comercializan los chasis cabinado PKC porque se incrementa el precio de venta al público, así lo ratifica la Aeade, a continuación un extracto: *“Enfatizamos que esta medida, en el caso de los vehículos comerciales que fueron gravados con el 45%, traería como consecuencia una afectación en la estructura de costos de los sectores productivos, así como al sector metalmecánico nacional que construye equipos aliados. Además de afectar a la renovación del parque automotor del país que ya cumplió su vida útil”*. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

Sin duda el sector automotriz se ha visto afectado por las medidas gubernamentales aplicadas, la evolución de las unidades importadas en los últimos dos años es la siguiente: *“en el año 2014 ingresaron al Ecuador 57.093 unidades y en el año 2015 entraron 33.640 automotores, presentándose una disminución del 41,08 %, los vehículos provienen especialmente de Corea, Japón, China, México, Colombia, Estados Unidos, Tailandia e Indonesia”*. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

Específicamente sobre la maquinaria pesada: *“Las importaciones de camiones, entre enero y marzo de 2016, en el segmento de vehículos pesados, buses y*

camiones tiene una caída promedio de 67% en relación a marzo del año anterior". (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

Bajo este escenario las empresas del sector automotriz tienen menos capital de trabajo para sus actividades diarias, por lo que la alta dirección de las empresas importadoras ecuatorianas están aplicando con mayor énfasis las diversas formas de financiamiento para favorecer la liquidez de las compañías, a nivel global tenemos el crédito documentario, a criterio de Villacrés (2010, p. 10) *“La importancia del crédito documentario radica en que facilita y agiliza una negociación con el exterior generando gran confianza a las empresas que hacen uso de este instrumento”* así mismo los autores señalan que *“todo esto en razón de que asegura que la transacción se efectuará con los menores riesgos posibles para las personas que realizan actividades de comercio exterior”*.

Las oportunidades de crédito internacional son múltiples, lo importante es cumplir con las condiciones de pago y los plazos.

En un mundo globalizado los negocios internacionales son posibles porque las barreras de distancia se las han acortado y por las facilidades en las comunicaciones.

El apoyo económico de las entidades financieras nacionales actualmente es viable porque dicho sector se muestra sólido, cuenta con el apoyo de entidades y organismos internacionales que brindan créditos a tasas preferenciales, a largo plazo y con facilidades de pago.

Sobre lo antes indicado, se menciona en la revista Ekos, lo siguiente: *“Así, la banca privada pese a reportar una disminución en sus índices de rentabilidad y crecimiento de activos, todavía mantiene buenos ratios de eficiencia, control y de cobertura de riesgos, lo que le permite arrancar el 2016 con una situación financiera estable y buenas reservas de liquidez de cara a los retos que trae el entorno económico en los próximos meses”*. Sobre el mismo tema se agrega que: *“El otro reto es mantener la imagen de solvencia y confianza que se ha venido mostrando hasta el momento para controlar las expectativas de los agentes*

económico y evitar salidas de depósitos por temores infundados”. Otro factor a tomar en cuenta es el siguiente: *“Uno de los efectos negativos que tiene toda crisis es el cambio de las expectativas en los agentes económicos, esto hace que cuando cambia la tendencia se tienda a apreciar el panorama más negativo de lo que realmente es, y por tanto se generan más precauciones y temores en los agentes, controlar la imagen de las instituciones del sistema financiero así como las expectativas de los agentes económicos en los dos próximos años es una tarea vital para evitar que los depósitos caigan a un mayor ritmo*”. (Revista Ekos, 2016)

1.2.1.2 Mesocontextualización

La provincia de Tungurahua y específicamente Ambato se ha caracterizado por ser pionera en el diseño, fabricación y montaje de carrocerías metálicas, furgones y tolvas, quienes aquí habitan son personas emprendedoras, en un reporte de prensa se mencionó lo siguiente: *“Ambato, cuarta ciudad en importancia del Ecuador, es poseedora de un gran motor industrial y comercial de importancia para la economía del centro del país y del Ecuador, gracias a las industrias predominantes que se encuentran en la ciudad”*, además de indica que: *“Aquí se encuentra la Corporación de Empresas del Parque Industrial Ambato (CEPIA), con un área total de 659.389,49 m². Con un sector industrial principalmente enfocado a: textiles - alimentos - construcción - curtiembres - carrocerías - plantas de caucho - poliuretano - madera - plásticos - confección - químicos - botas de caucho - balanceados - reencauche - comercializadoras, etc.”*, también se recalca que: *“Otro sector industrial que tiene su sede en Ambato es el de la industria metal-mecánica, dedicada a la manufactura de vehículos de transporte masivo”*. (Diario La Hora, 2011)

Por lo antes anotado esta región del país es eminentemente comercial, de ahí que en la ciudad de Ambato tenemos concesionarios de vehículos ofertando las principales marcas, entre otras tenemos: Hino y Chevrolet.

Las ventas de vehículos en la provincia de Tungurahua por segmento en el año 2015 son: *“camiones con una participación de mercado de 15,60 % y buses con*

una participación de mercado de 8,60 %". (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

El mayor número de establecimientos del área automotriz se encuentra en: *"Guayas (27%), seguido de Pichincha (17%), Azuay (8,1%), Manabí (7,5%) y Tungurahua (4,5%)"*. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

En la provincia de Tungurahua hay cinco concesionarios que importan equipos, maquinaria y autobuses, con una larga tradición y aceptación entre los usuarios que demandan productos de alta tecnología y calidad.

Concesionario	Marca
Automekano Cía.Ltda	UD TRUKS / JCB
Grupo Mavesa	HINO / JOHN DEERE
Teojama Comercial S.A.	HINO
Automotores de la Sierra S.A.	ISUZU
Autoscorea S.A.	KIA

Cuadro 1: Concesionarios de chasis cabinado y maquinaria pesada de Tungurahua

Fuente: Asociación de empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

Elaborado por: Romero, J. (2016)

La competencia directa nos ayuda a comprender como está el interior de una compañía, por esto los expertos indican que: *"Sólo comparando podemos juzgar si la rentabilidad de una compañía en particular es buena o mala y por qué. Las cifras absolutas dan idea del panorama, pero el desempeño relativo es más revelador como resultado"*. (VanHorne & Wachowicz, 2010)

La variedad de la maquinaria ofrecida ha permitido que los demandantes satisfagan sus necesidades, se sientan respaldados por el servicio post venta y la garantía de contar con repuestos y talleres.

"En el año 2014 en Tungurahua se vendieron 8.235 vehículos que corresponde al 6,90 % de participación nacional, de los cuales 1.676 son camiones y buses vendidos, en el año 2015 en Tungurahua se vendieron 5.495 vehículos que

equivalen a una participación nacional de 6,80 %, del total 1.325 unidades corresponden a camiones y buses, se presentó una disminución en las ventas de 20,94 % con relación al año 2014”. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

Las empresas del subsector de autopartes, están localizadas en la Provincia de Pichincha, concentradas en su mayoría en la ciudad de Quito alrededor de las plantas ensambladoras de vehículos, la ubicación estratégica tanto de las ensambladoras como de las empresas autopartistas se debe básicamente a la reducción en los costos de logística, a la mano de obra calificada y de bajo costo.

Múltiples entidades financieras de nuestra localidad apoyan al sector productivo y comercial, brindando financiamiento a través de sus departamentos de crédito del sector corporativo.

El apoyo de la banca al sector comercial es fundamental y está sustentado por el buen manejo financiero percibido en los últimos años, evidenciado las buenas calificaciones de riesgo que cada uno de los bancos la tiene, estudios que son aplicados por empresas internacionales. Consideremos lo expuesto por la Superintendencia de Bancos: *“La solvencia bancaria se mantiene en niveles positivos de prudencia financiera, con un crecimiento del 0,43% de junio 2014 a junio 2015, pasando de 12,60% a 13,03%”.* (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2015)

1.2.1.3 Microcontextualización

Automekano Cía. Ltda, constituida legalmente en el año 2005, con la alianza estratégica de dos grupos empresariales importantes como son Ambacar y Automotores Carlos Larrea; caracterizados por su confiabilidad, rectitud y tradición en el negocio automotriz de la zona central del país.

Con décadas de experiencia en el sector automotriz, demostrada a través del manejo de varias marcas importantes de autos, brindado un respaldo total, tanto en atención al cliente, como en servicio técnico especializado y disponibilidad de

repuestos; deciden asumir la responsabilidad de la distribución exclusiva en el Ecuador de las siguientes marcas: UD Trucks, JCB, Lee Boy Rosco y Higer.

Según datos estadísticos: *“del total de vehículos importados un 12% corresponde a maquinaria pesada y el 88% corresponde a vehículos livianos”*. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

La división de venta de camiones, buses y maquinaria pesada es muy competitiva por las diferentes marcas que se ofrecen en el mercado, Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato con esfuerzo ha logrado posicionar las marcas que comercializa y representa.

Para que se cumpla la dinámica financiera al interior de la empresa es fundamental contar con un patrimonio sólido y correctamente administrado.

Los constantes cambios en el ámbito económico, en mercados competitivos han aumentado la importancia y la complejidad de las labores administrador financiero, debe poner en práctica las estrategias corporativas dirigidas al crecimiento y fortalecimiento de la empresa.

Es vital la actualización y preparación constante de quienes conforman la alta dirección de la empresa, para que sus acciones estén alineadas con la tendencia de las nuevas ciencias del conocimiento.

En la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, en los últimos cinco años ha presentado una disminución en las utilidades, debido a factores que no pudieron ser controlados como la competencia desleal con relación a los precios de venta de los vehículos, la falta de pago oportuno de las instituciones del sector público los cuales constituyen sus principales clientes, la asignación de cupos para las importaciones, la inestabilidad cambiaria del yen japonés frente al dólar y la inestabilidad económica en nuestro país a causa de la baja en los precios del petróleo. Este antecedente influye en la economía de la compañía, sobre este particular James Van Horne menciona: *“La rotación de activos lenta en el tiempo ha amortiguado los efectos positivos de la rentabilidad de las ventas por arriba*

del promedio". (VanHorne & Wachowicz, 2010), en la misma línea de pensamiento se indica que: *"Ya no se trata sólo hacer lo correcto; la sustentabilidad puede afectar la reputación de una compañía, la marca y la rentabilidad a largo plazo"*. (VanHorne & Wachowicz, 2010)

Es responsabilidad del área financiera de la empresa considerar todos los factores internos y externos, el entorno, el desarrollo de los competidores, las proyecciones económicas a nivel local y mundial, es decir estar al tanto de todo lo que pueda afectar a la empresa, además saber aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado, a continuación más criterios sobre el tema: *"los administradores estarán más dispuestos a tomar decisiones difíciles para reducir costos, eliminar los "privilegios" de la administración y simplemente trabajar con mayor ahínco. Las recompensas están ligadas más estrechamente a sus decisiones. Cuanto mejores sean el desempeño y la rentabilidad, mayor será la recompensa"*. (VanHorne & Wachowicz, 2010)

La gestión financiera de la empresa tiene que estar encaminada a fortalecer sus virtudes y minimizar sus debilidades, buscar la eficiencia administrativa y financiera, buscar y analizar las mejores alternativas de financiamiento acordes a la actividad económica que realiza, para alcanzar el rendimiento que buscan los socios de la compañía, para ampliar este criterio tener en cuenta lo siguiente: *"La condición financiera y el desempeño de la empresa también influyen en el tipo de financiamiento que debe buscar. Cuanto mayor sea la liquidez de una empresa, más fuerte será su condición financiera global y mayor su rentabilidad y, por lo tanto, podrá incurrir en un tipo de financiamiento más riesgoso. Esto es, la deuda financiera se vuelve más atractiva si hay mejoras en la liquidez, en la condición financiera y en la rentabilidad"*. (VanHorne & Wachowicz, 2010)

El proceso de importación está ligado al manejo financiero de la empresa, se debe pretender una fluidez del ciclo de importación que garantice las expectativas y necesidades del área de ventas y talleres.

El área de importaciones debe estar controlada y supervisada para garantizar que se cumpla con la normativa vigente en cuanto al esquema de importación, por esto es importante la capacitación permanente del personal a cargo de esta labor.

Las buenas prácticas en los procesos de importación contribuyen a alcanzar los objetivos generales de la organización que se verán reflejados en el resultado final de cada período económico, por esto es necesario considerar lo siguiente: *“el éxito y la rentabilidad futura de la empresa dependen de las decisiones a largo plazo que se tomen ahora”*. (VanHorne & Wachowicz, 2010)

1.2.2 Análisis crítico

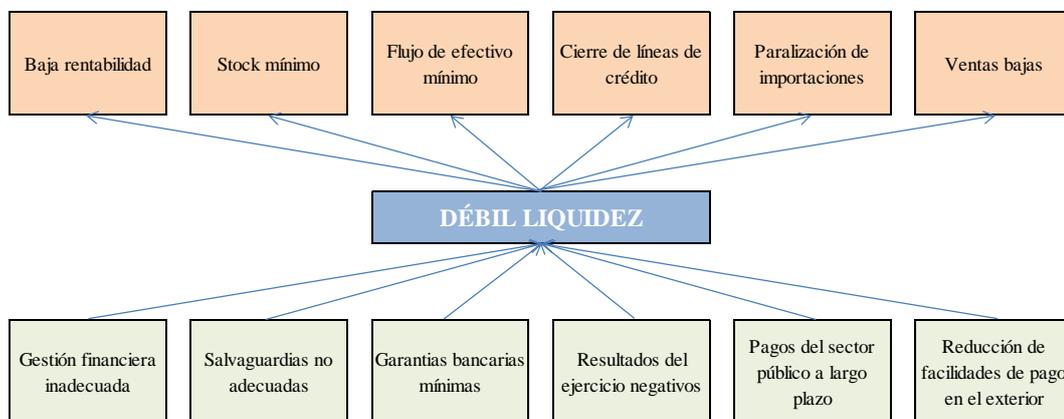


Gráfico 1: Árbol de problemas
Elaborado por: Romero, J. (2016)

Automekano Cía. Ltda, importadora de equipos, maquinaria y autobuses, en cuanto a la inadecuada gestión financiera por la débil liquidez ha provocado que baje la rentabilidad, lo que ha impactado en la economía de la compañía.

En la actualidad a causa de la política económica del gobierno, las salvaguardas impuestas a la maquinaria, ha trastocado la liquidez de la empresa consiguiendo que los stocks de inventarios sean los mínimos.

En la empresa surge el inconveniente de que las garantías bancarias no son las esperadas, las entidades financieras se abstienen de entregar financiamiento lo que

impacta directamente en el proceso de importación el cual se vuelve lento y poco eficaz, al presentarse flujos de efectivo mínimos.

En años anteriores se presentaron resultados financieros negativos por la frágil liquidez de la empresa, provocando que bancos y proveedores cierren las líneas de crédito a la compañía.

El tiempo pactado para cubrir las obligaciones con los acreedores no tiene relación con los pagos a largo plazo que realizan las instituciones del sector público, afectando el capital de trabajo de la empresa que incide en la paralización de los trámites de importación.

La reducción en las facilidades de pago conduce a que no se tengan los inventarios justo a tiempo, por ende las ventas disminuyen, esta deficiencia se refleja en las utilidades obtenidas al final del período contable.

De ahí la importancia de contar con un respaldo financiero oportuno, ya que endeudarse no es malo sino que debe ser planificado.

Las finanzas administrativas deben ser conducidas por los responsables aplicando los conocimientos y técnicas actuales, para que la institución sea reconocida y coseche éxitos.

Es importante que todo el personal de la empresa tenga conocimientos de administración financiera, es decir debe presentarse una interacción entre las bases financieras y las carreras empresariales.

En la innovación financiera hay retos que se deben enfrentar, la gerencia debe considerar los nuevos conceptos en finanzas.

En las empresas también es importante que se elabore y practique un código de ética, que rijan las actividades empresariales, esto será bien visto por clientes y proveedores.

1.2.3 Prognosis

En Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, se realiza una inadecuada planificación financiera y presupuestaria, se cubre el financiamiento de las importaciones de manera inoportuna, esto impide que se tenga en bodega el stock requerido por las demás áreas de la compañía y por lo tanto dificulta que se satisfaga las necesidades del cliente, pilar fundamental de la organización.

Si la empresa tiene un nivel de financiamiento alto y obtiene bajos beneficios, la empresa está realizando un mal uso de la inversión o los recursos están administrados incorrectamente, lo que una compañía debe lograr es con los recursos financieros suficientes obtener el mayor rendimiento posible, para esto es necesario un acertado uso de técnicas económicas y financieras aplicadas por los administradores tomando en cuenta siempre el riesgo, el desempeño se verá reflejado en los estados e índices financieros y de gestión de la empresa al final de cada período contable, las metas que se plantea una organización deben ser alcanzadas, considerando que una empresa se crea para ganar.

Si la organización no aplica un adecuado modelo de gestión financiera, corre el riesgo de afectar la estabilidad de la compañía, perder la representación de las marcas que comercializa, descuidaría la participación en el mercado por la desconfianza de los clientes a causa del bajo nivel de servicio, al bajar las ventas, la rentabilidad no será atractiva para los socios de la empresa.

La gestión financiera de la empresa debe ser permanentemente valorada, es necesario contar con un estricto control de los costos y gastos aplicados en las operaciones, las estrategias que se apliquen son fundamentales para la toma de decisiones realizadas por la alta dirección.

1.2.4 Formulación del problema

¿Cómo incide la gestión financiera en las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato?

Variable independiente: La gestión financiera

Variable dependiente: Las importaciones

1.2.5 Preguntas directrices

- ¿Cuáles son los factores que influyen en la gestión financiera de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato?
- ¿Cómo se realiza el proceso de importación en la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato?
- ¿Cómo se puede fortalecer los niveles de liquidez de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato?

1.2.6 Delimitación

- Campo: Administración Financiera y Comercio Internacional
- Área: Financiera e Importaciones
- Aspecto: Gestión financiera y las importaciones
- Espacial: La investigación se realiza en la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato
- Temporal: El período a investigar es de enero a diciembre 2015

1.3 JUSTIFICACIÓN

Para tener empresas más prósperas y rentables se requiere el esfuerzo de todos, debe existir una armonía entre todos los sectores que interactúan en el proceso productivo del país.

Los conocimientos adquiridos en las aulas de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, serán puestos en práctica desde la perspectiva de las finanzas y el

comercio internacional, el estudio a realizar será de utilidad general, educativa, investigativa y empresarial, mediante este análisis se afianzará los logros personales.

La investigación a realizarse contribuirá al desarrollo de la empresa privada, como un aporte al mejoramiento financiero y operativo de la misma.

Es viable realizar el estudio por cuanto se dispone de los recursos humanos, económicos, fuentes bibliográficas y lo más importante apertura por parte de la empresa para entregar información necesaria para la investigación.

Con los aportes que se van a entregar se pretende que la empresa sea más viable, rentable y competitiva, que se convierta en un ejemplo de emprendimiento entre las empresas dedicadas a la importación de equipos, maquinaria y autobuses.

Así también se pretende dejar sentados conceptos como gestión financiera, importaciones, como aporte al ámbito educativo y empresarial.

Para que se tenga un buen manejo económico plantearé las diversas formas de financiar actividades de importación, como lo es: la carta de crédito, préstamos bancarios entre otros.

El apoyo financiero repercute para que el proceso de importación sea fluido y justo a tiempo, esto se verá reflejado en la aceptación que dé el cliente al servicio de la empresa, cuando uno de estos detalles falle se corre el riesgo de perder presencia en el mercado y que la competencia se fortalezca.

Con relación a la dirección de la empresa, analizaré los objetivos y planes que se propone la empresa y su posterior evaluación.

Un aspecto importante que se considerará es la innovación que debe ser parte de la cultura organizacional y más aún en el mundo globalizado actual, las organizaciones buscan ser emprendedoras, competitivas y exitosas, este conjunto de tendencias se consiguen con el apoyo de los directivos y con personal idóneo, motivado y capacitado.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

- Determinar la incidencia de la gestión financiera en las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda, con la finalidad de mejorar la economía.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Evaluar la gestión financiera de la empresa Automekano Cía. Ltda
- Analizar el proceso de importaciones, que sirva de base para la acertada toma de decisiones en la empresa Automekano Cía. Ltda
- Proponer un modelo para fortalecer la liquidez de la empresa Automekano Cía. Ltda

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes investigativos

El presente trabajo de investigación ha considerado los criterios expresados en las siguientes tesis relacionadas al tema propuesto:

En la tesis de (Castro Llerena, 2005), indica que sobre la implementación de un modelo de gestión financiera, el principal objetivo es que: *“el modelo se constituya en una herramienta eficaz para estimular mediante mecanismos doctrinarios, una adecuada gerencia que defienda los valores y principios del cooperativismo, para fortalecer el progreso económico y social de sus socios”*.

La conclusión más relevante de esta investigación es:

“Es importante iniciar una actividad, con presupuestos y alternativas de inversión. De los instrumentos financieros depende en gran medida el flotamiento institucional, por ello he visto necesario poner como modelo, herramientas que favorezcan a la buena marcha de la cooperativa, el presupuesto como tal, es de fundamental ayuda. El buen uso de los presupuestos hará que marque la diferencia en la ejecución de las operaciones, la proyección de los ingresos y los gastos hace que se estime un buen norte empresarial. En cuanto a los estados financieros, estos constituyen la célula resumida de los acontecimientos financieros; visualizan lo que está pasando y ayudan estimar el futuro. En cuanto a los demás instrumentos financieros como el flujo de caja, la TIR, el VAN, período de recuperación, índices financieros proporcionan alternativas para

tomar decisiones oportunas y hacer correcciones al andar” (Castro Llerena, 2005).

En la tesis de (Escalera Chávez, 2007), sobre el impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas, menciona que:

“Las decisiones tienen que estar soportadas en información de calidad que le permita al dueño o administrador alcanzar el objetivo de crear valor para la empresa. Las actividades de los administradores no se limitan sólo al diseño y establecimiento de un ambiente interno que facilita y hace posible el desempeño organizacional, sino también a comprender y a estar consciente de los elementos del medio externo que afectan las áreas de operación” (Escalera Chávez, 2007).

Una de las conclusiones dice lo siguiente:

“Aunque hay diferencia en la percepción entre el dueño y administrador; ambos deben de buscar el posicionamiento sólido y creciente de la empresa en su mercado, es recomendable fortalecer no solamente las estrategias implementadas para desencadenar valor, sino también, educar y capacitar en nuevas tareas orientadas a crear valor no a destruirlo” (Escalera Chávez, 2007).

En el trabajo de investigación sobre el estudio para el mejoramiento del proceso de importación, la autora (Espín Suasnavas, 2007) describe que:

“Es necesario aplicar estrategias para lograr un mejoramiento en el proceso de las importaciones de la Línea de Productos Clariant en Imp. Y Rep. Aromcolor enfocadas al producto, mercado y rentabilidad relacionada con los clientes y con nuestra Compañía Representada Clariant.

En la que intervienen los Directivos, la Gerencia de la sección textil, Ejecutivos de Ventas Secretarías de Ventas e Importaciones con el afán de obtener óptimos resultados” (Espín Suasnavas, 2007).

Al finalizar el trabajo de investigación la autora concluye que:

“Según la investigación de mercado, podemos determinar que Clariant tiene problemas en cuanto a disponibilidad de productos y grandes retrasos en la parte logística de las importaciones.

El estudio realizado nos ha permitido ver que podemos disminuir y hasta eliminar la no disponibilidad de los productos a importarse y fallas logísticas si aplicamos las estrategias mencionadas al proceso de las importaciones, trabajando conjuntamente, Proveedor- Clariant, Representante – Imp. Y Rep Aromcolor y por supuesto el Cliente-Importador y de esta forma alcanzar objetivos trazados a través del seguimiento oportuno que se realice se podrá brindar soluciones reales y con un servicio adecuado.

También concluimos que este estudio ayudará al fortalecimiento interno de la línea textil debido a que el personal asumirá nuevas responsabilidades que nos permitirá crecer a nivel profesional y empresarial” (Espín Suasnavas, 2007).

En el trabajo de investigación de (Erazo Santillán, 2013), sobre el diseño de un manual de importación de latiguillos y desmoldantes para la empresa Cemento Chimborazo, se describe lo siguiente:

“Hoy en día y desde siempre, el mundo se caracterizado por ser cambiante en cuanto a tecnología, procesos, entre otros, lo que conlleva a una competencia cada vez más fuerte; es por ello que se requiere que la administración de toda empresa sea cada vez más efectiva, busque obtener resultados óptimos, logre la satisfacción del cliente y a la par haga buen uso de los recursos con que cuenta, esa relación se logra fundamentalmente cuando se mejoran los procesos.

Dada esta situación, una organización como la Empresa Cemento Chimborazo, Fábrica de Durmientes de San Juan Chico, se ve en la necesidad de analizar cómo se realizan los procedimientos de sustitución de sus inventarios primordiales como son los Latiguillos y Desmoldantes importados que deben ser adquiridos de forma efectiva. Por ello, este trabajo de investigación se

fundamenta en la búsqueda de conocimientos de los procesos administrativos y operativos de dicho programa de sustitución, la recopilación, interpretación, análisis y mejoramiento de alguno de ellos, considerados por la dirección como los más importantes, lo que dará como resultado la elaboración del manual de procedimientos para las importaciones.

Entre los beneficios que aporta el manual es que el mismo se puede implementar de forma inmediata y medir los resultados a muy corto plazo, además de ser una herramienta que puede servir de guía a otras unidades de la misma empresa, así como también a otras organizaciones que implementen las actividades de sustitución a través de las importaciones” (Erazo Santillán, 2013).

La investigadora concluye con la siguiente reflexión:

“El trabajo investigativo recopila Información Técnica del ámbito Nacional y Supranacional de Comercio Exterior aplicado a una Importación de Consumo de Desmoldantes y latiguillos, Raiter empresa Española se convierte en un exportador estratégico por la disponibilidad en las entregas y el tiempo de tránsito, que mantiene con la Fábrica de Durmientes de San Juan Chico para su producción” (Erazo Santillán, 2013).

En la tesis de (Jordán Vaca, 2013), que trata sobre el sistema de gestión BASC y su incidencia en las importaciones, se resalta que:

“Es importante y prioritario aportar con herramientas como lo son los sistemas de gestión que agreguen valor a las actividades empresariales, que depuren las falencias que ocasionan los procesos mal estructurados o con una visión distinta a la de sus accionistas.

Todo su recurso humano será beneficiado con importantes cambios mutuos empleado-empresa como: puestos y funciones de acuerdo a las competencias que posee, gestión evaluada y valorada, objetivos claros que tiene su empresa, entre otros. La presente propuesta se sustenta en fundamentos y/o parámetros técnicos innovadores, evaluados y aprobados por los diferentes entes y organizaciones que

buscan el bienestar de las actividades empresariales frente a los grandes desafíos de los mercados” (Jordán Vaca, 2013).

Entre las conclusiones obtenidas tenemos:

“La empresa no cuenta con un proceso de selección de personal adecuado, ocasionando que la organización no se beneficie de perfiles idóneos y competentes para las funciones encomendadas incumpliendo el estándar de administración de personal exigido por el Sistema de Gestión” (Jordán Vaca, 2013).

En la tesis de (Martínez López, 2015), sobre el modelo de gestión financiera para el desarrollo competitivo, explica que:

“En la actualidad la aplicación de modelos de gestión financiera ya no es únicamente tema de ciertas entidades financieras, sino que se ha convertido en una necesidad para todas las entidades que buscan fortalecer su crecimiento y permanencia en el mercado competitivo; por lo que existen varios métodos de evaluación financiera, como la aplicación del sistema PERLAS que permite a una entidad detectar en base a sus resultados los puntos débiles y fuertes para la determinación de estrategias competitivas para mejorar los resultados financieros y económicos” (Martínez López, 2015).

En el estudio investigativo, se concluye entre otros aspectos que:

“El modelo de gestión financiera si incide en el desarrollo competitivo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kullki Wasi Ltda”, pues la débil gestión institucional, hace que no se apliquen adecuadamente las herramientas financieras y que la entidad no conozca su posición frente a la competencia, debilitando la oportunidad de que se adopten estrategias para el desarrollo competitivo sostenible en el tiempo” (Martínez López, 2015).

En la tesis de (Tirado Gallo, 2015), se apunta que:

“Con un análisis financiero que dirija a la empresa a una gestión financiera y administración total encaminada de una manera correcta, contando con indicadores financieros que nos permitan medir el rendimiento de la empresa tales como los costos y gastos, rentabilidad, liquidez, solvencia, inversión, entre otros logrando así reducir las pérdidas de recursos materiales y económicos, logrando con ello que la empresa sea más eficiente y pueda establecerse competitivamente más en el mercado, marcándose como un estándar para el sector de construcción, teniendo así más capacidad para crecer y ofertando una mejor gama de productos con calidad y responsabilidad para los clientes internos y externos” (Tirado Gallo, 2015).

La investigadora llega a la siguiente conclusión:

“Existe una inadecuada o poca practicada Gestión financiera en la empresa, dado que se ve reflejado en un bajo porcentaje en cuanto a los factores que son imprescindibles para que la empresa se encuentre en un margen de aceptación, la empresa Ladrillera Tirado no maneja controles de gestión de manera total dándole una importancia que influya de forma positiva para todos los procesos que se realizan en la empresa. Tras el estudio se ha identificado que la gestión financiera es una herramienta administrativa que permite un control, organización, dirección, planeación y ejecución de estrategias, políticas, modelos operativos, guías, y esquemas de cómo se deberían analizar la parte financiera de la empresa, tener en cuenta el adecuado uso de los escasos recursos económicos – financieros disponibles, situación que no se la realiza lo que provoca pérdidas de materias primas, tiempo ocioso, inversiones de capital, inutilización de equipos, y otros, según lista de verificación aplicada en la misma” (Tirado Gallo, 2015).

2.2 Fundamentación Filosófica

El presente trabajo investigativo se encuentra alineado con el Paradigma Crítico-Propositivo; crítico por cuanto analiza y cuestiona la realidad referente a la gestión financiera como factor clave, que incide en las importaciones de la

empresa Automekano Cía. Ltda, y propositivo porque a través de él se busca plantear una alternativa de solución a la problemática en estudio.

De acuerdo con Herrera, Medina, & Naranjo (2010, p. 20): *“Este enfoque privilegia la interpretación, comprensión y explicación de los fenómenos sociales en perspectiva de totalidad”*. Puesto que el diagnóstico de la situación de las empresas dedicadas a la importación de maquinaria, camiones, vehículos y autobuses, requiere de un análisis integral de dichas empresas, el paradigma crítico propositivo constituye la mejor alternativa con el fin de lograr una adecuada comprensión del tema.

De igual manera, al estar comprometido con los seres humanos, el enfoque crítico propositivo propicia la participación de los actores involucrados en el proceso investigativo. En este caso, permite la consideración de las opiniones de los empresarios acerca de la problemática, lo cual facilitará la definición de alternativas de solución acordes a las necesidades de dichas empresas.

2.2.1 Fundamentación Epistemológica

Respecto al concepto de epistemología el autor Jaramillo (2003, p. 2) expone que: *“En la mayoría de los textos la palabra epistemología se encuentra relacionada como aquella ciencia, o parte de la ciencia encargada de la teoría del conocimiento”*. Por consiguiente en el presente trabajo se considerará el fundamento epistemológico, basado en una investigación sistemática, controlada y empírica, por lo que sus resultados deben de ser comprobados científicamente.

Este trabajo de investigación no solo busca solucionar la problemática en estudio, sino también contribuir a la generación de nuevo conocimiento por medio del proceso dialéctico entre las variables gestión financiera y las importaciones en la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

2.2.2 Fundamentación Ontológica

El término ontología abarca la ciencia filosófica que estudia al ser íntegramente, estos conocimientos están relacionados a la metafísica y fue ampliamente difundida por los seguidores de la escuela de Platón.

Los principios de la fundamentación ontológica se refieren a la razón de ser del trabajo de investigación, describiendo las evidencias que dieron lugar al problema, para luego del estudio correspondiente, establecer las posibles soluciones al problema.

La investigación está orientada a la determinación de las causas que originan el problema en base a las variables: gestión financiera y las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, se generará una propuesta que dé lugar a mejorar el ámbito financiero de esta empresa.

2.2.3 Fundamentación Axiológica

La axiología considera los valores íntegros que tiene el investigador, es decir la honestidad científica, la rectitud, la integridad, la imparcialidad y la verdad, cualquiera fuese el resultado de la investigación, emitiendo información confiable y de utilidad para la empresa.

2.2.4 Fundamentación Económica

La economía global en la década de los años treinta provocó que los países de occidente sufrieron la más grave crisis económica conocida hasta la fecha, fue llamada La Gran Depresión, el común de las personas no estaba capacitado para explicar ese fenómeno, en el año de 1936 John Maynard Keynes publica su obra titulada: Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, este libro sin duda alguna, ha influido en la forma de vida de las sociedades industriales tras la segunda Guerra Mundial.

Las decisiones de ahorro las toman las personas en función de sus ingresos, mientras que las decisiones de inversión las toman los empresarios en función de

sus expectativas y del medio en el que se desenvuelvan, cuando las expectativas de los empresarios son favorables, las inversiones provocan una fase de crecimiento, en cambio cuando las expectativas son desfavorables la disminución de la demanda puede provocar una depresión económica.

En este contexto Keynes señala que:

Más exactamente, defino la eficiencia marginal del capital como si fuera igual a la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dada por los rendimientos esperados del bien de capital, en todo el tiempo que dure, a su precio de oferta. (Keynes, 1936)

Por lo tanto, los estudios económicos financieros plasmados en la teoría, contribuirán a profundizar la investigación referente a la gestión financiera y su influencia en el proceso de importaciones, trabajo de investigación que contribuirá en beneficio de la empresa.

2.3 Fundamentación Legal

La presente investigación se encuentra fundamentada en varios preceptos legales. Primero, la Constitución de la República, que en su artículo 306, inciso segundo indica: *“El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza”* (Asamblea Nacional, 2008).

También hay que considerar lo indicado en el Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones que conceptualiza en su artículo 57 a la Democratización Productiva como: *“las políticas, mecanismos e instrumentos que generen la desconcentración de factores y recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas”* (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).

Finalmente citaremos el artículo 72 del Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones, literal s) que indica: *“Promover exportaciones e*

importaciones ambientalmente responsables” (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).

En conclusión, se puede afirmar que el trabajo de investigación está fundamentado en varios preceptos legales, lo cual garantiza la existencia de una base jurídica sólida que respalda la ejecución de la investigación.

2.4 Categorías Fundamentales

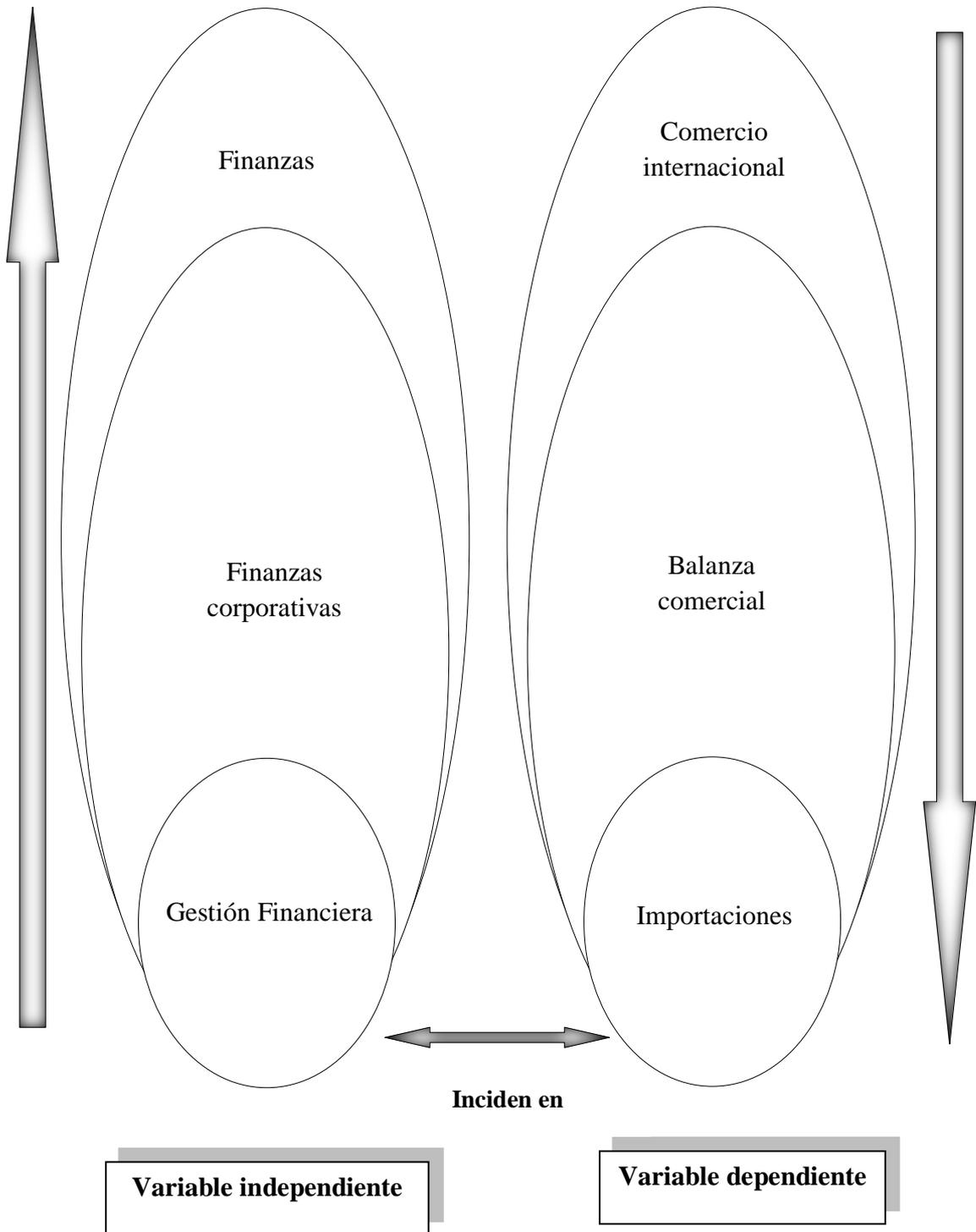


Gráfico 2: Red de inclusiones conceptuales
Elaborado por: Romero J. (2016)

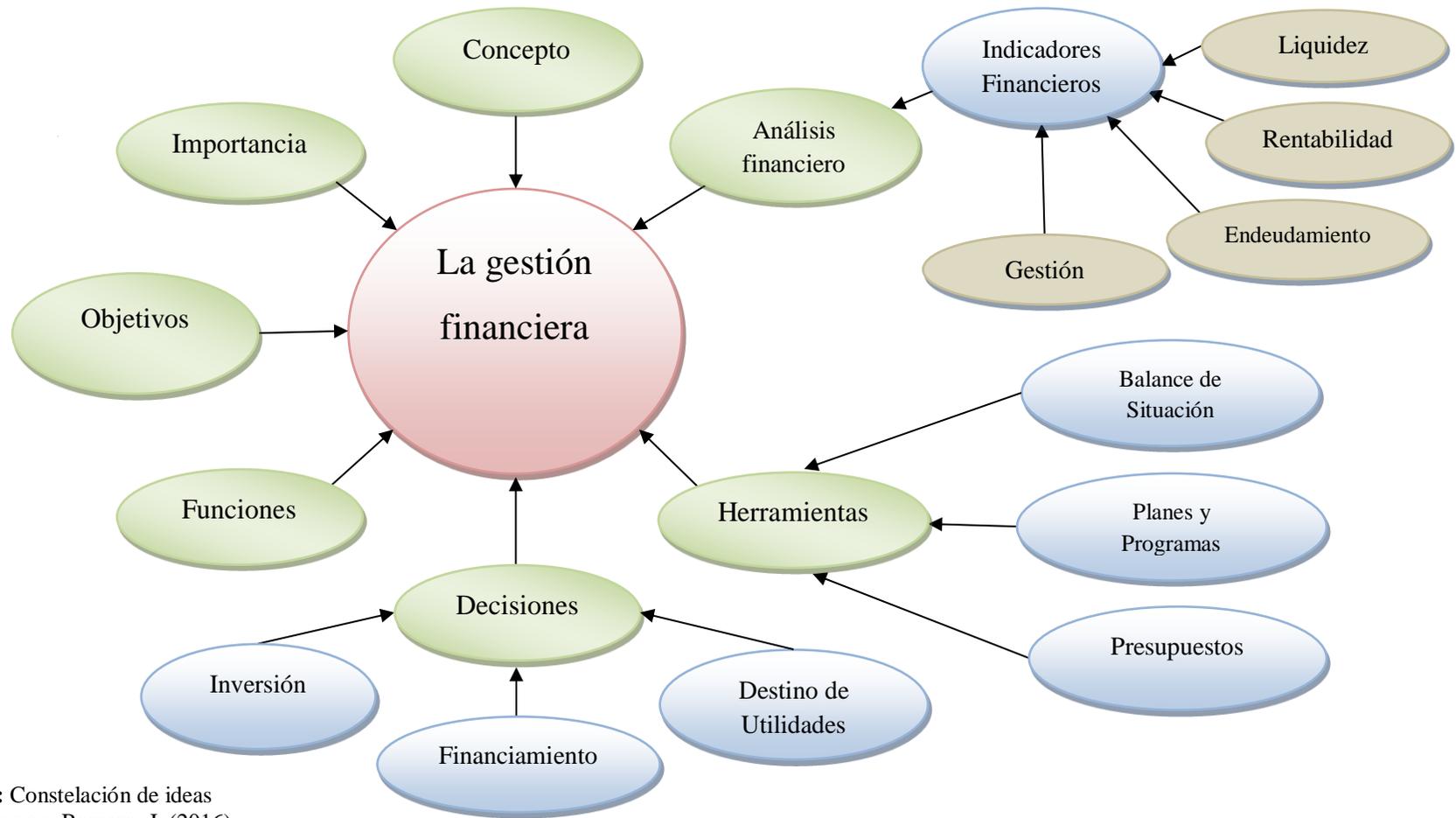


Gráfico 3: Constelación de ideas
Elaborado por: Romero, J. (2016)

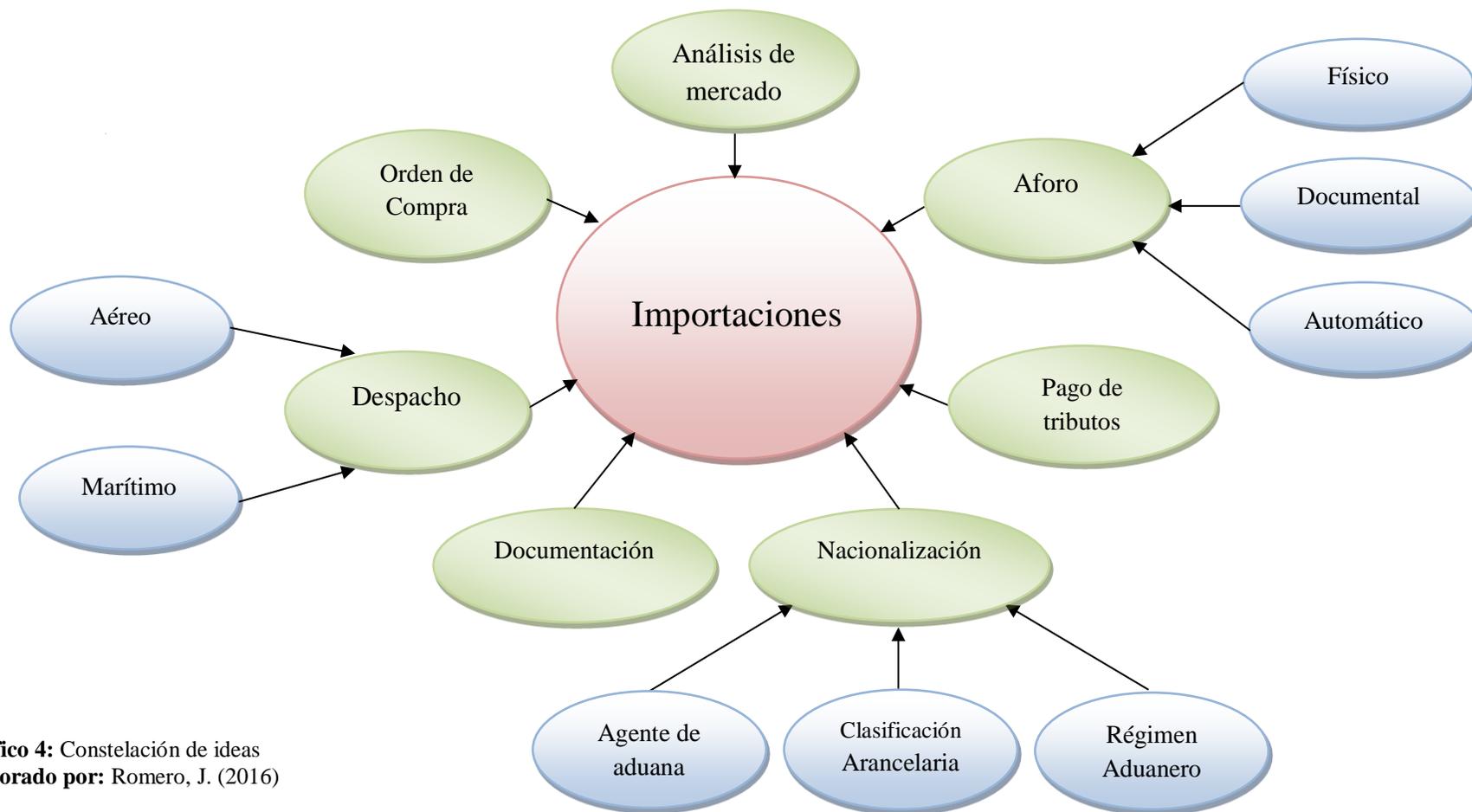


Gráfico 4: Constelación de ideas
Elaborado por: Romero, J. (2016)

2.4.1. Marco Conceptual Variable Independiente

Finanzas

Las finanzas son tan antiguas como el hombre, representan la finalización de una transacción, se consolidaron con la aparición del dinero, con la modernidad surgió la necesidad de conseguir dinero para poder efectuar el comercio, esto condujo a que se pague un interés y se lleven registros de las operaciones en las empresas que se formaban, la administración del dinero se realizaba entre personas, empresas o el estado.

Para conocer más sobre este tema revisemos lo que (Gitman & Zutter, 2012), menciona en su obra: *“El campo de las finanzas es amplio y dinámico. Afecta todo lo que hacen las empresas, desde la contratación de personal para la construcción de una fábrica hasta el lanzamiento de nuevas campañas de publicidad. Debido a que existen componentes financieros importantes en casi cualquier aspecto de una empresa”*.

En la actualidad la globalización ha llevado a la integración de mercados de todo el mundo, es por ello que se debe analizar los elementos de las finanzas que afectan a los negocios, así como detectar en el momento adecuado las oportunidades que los mercados financieros les ofrecen, así como medir los riesgos e implementar medidas de control para minimizarlos.

Toda esta serie de controles sirven para cumplir con el objetivo principal de las empresas que es obtener la mayor ganancia optimizando sus recursos humanos y financieros.

Para (Gitman & Zutter, 2012), *“Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo*

invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas”.

Analizando el anterior concepto, interpretamos a las finanzas como el estudio de los flujos de dinero, tiene que ver con la obtención de los recursos y como se emplean éstos, todas los individuos y las empresas manejan dinero por tal razón todos estamos involucrados en las finanzas, se utilizan proyectos, instrumentos y sistemas para canalizar el uso de los fondos disponibles, para establecer si se consiguieron los objetivos se utiliza métodos de análisis financiero que ayudan a prevenir y tomar decisiones oportunas.

Si la empresa ha ganado dinero en un período contable, está consolidando su permanencia en el mercado y genera confianza a sus accionistas, para (Lira Briceño, 2009) *“La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas”.*

Sobre el mismo tema (Lira Briceño, 2009) agrega que: *“La riqueza de los accionistas depende, entonces, directamente de la cantidad de dinero que la empresa genere por sus operaciones. Es aquí donde las Finanzas cumplen un papel clave, pues colaboran decisivamente a que la empresa genere valor para sus accionistas, o lo que es lo mismo, los haga más ricos”.*

Adicionalmente debemos tomar en cuenta dos factores que son el tiempo y el riesgo, en la empresa se toma diferentes decisiones que requerirán de tiempo para palpar los resultados, de igual forma luego a la par que se definen las decisiones se debe proyectar hoy lo que se puede alcanzar en el futuro, eso implica correr un riesgo.

En conclusión para (Lira Briceño, 2009) *“Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas”.*

Las Finanzas resuelven tres interrogantes: ¿En qué invertir? ¿cómo financiar la inversión? y ¿cómo cancelar las deudas?

El incremento de la producción al aplicar proyectos rentables, contesta la interrogante en qué invertir, la segunda pregunta según (Lira Briceño, 2009) *“¿Cuánto de la inversión debe salir de su propio bolsillo (recursos propios) y cuánto debe provenir de terceros (endeudamiento)? La respuesta siempre debe ser la mezcla de recursos propios y deuda que permita maximizar el valor de las acciones de la empresa”*, finalmente se debe considerar la fórmula cómo cancelar las deudas, (Lira Briceño, 2009) menciona que la empresa deberá: *“encontrar la mejor forma de equilibrar y sincronizar los ingresos y los pagos (salarios, materias primas, servicios, deudas, etc.) para seguir operando el negocio. No prestar la atención debida a este tema puede costarle la quiebra de su negocio”*.

Finanzas corporativas.

Las finanzas corporativas consideran todas las variables que pueden afectar financieramente a una empresa, es decir analiza las inversiones, cómo financiar la empresa, la política de dividendos y como mejorar el precio de las acciones de una empresa, meta que se alcanzará producto de las decisiones financieras óptimas que realizan las compañías y de los modelos de análisis que apliquen.

Con relación lo antes anotado (Pascale, 2009) indica que: *“El tema central de las finanzas resulta ser entonces la utilización más adecuada de los recursos financieros en términos de los objetivos perseguidos (esto es: la creación de valor) y, en definitiva, su campo de estudio está delimitado por la mejor manera de asignar y desplazar los recursos en el tiempo en un contexto incierto, así como por el papel de las organizaciones económicas en la facilitación de esa asignación”*.

En tal virtud las finanzas corporativas modernas pretenden crear valor para los propietarios o accionistas, estableciendo vínculos de reciprocidad y seguridad.

Un aspecto importante que debemos mencionar es que las organizaciones económicas asignan los recursos, (Pascale, 2009) considera que: *“En finanzas, las principales son: a) los individuos y las familias, b) las empresas c) los intermediarios financieros; y, d) los mercados de capitales”*.

Las decisiones a tomar se dividen en cuatro grupos que son: de inversión, financiamiento, dividendos y directivas.

Para (Pascale, 2009) está claro que: *“Las decisiones de inversión involucran la asignación de recursos a través del tiempo, y su análisis se ha ido orientando desde una evaluación particular de cada decisión hacia una evaluación de carácter global”, la empresa cuando va a invertir en un bien tomará en cuenta la repercusión en las demás inversiones de la empresa”*.

Sobre el segundo aspecto como financiar las necesidades de la empresa, (Pascale, 2009) plantea las siguientes interrogantes: *“Las decisiones de financiamiento apuntan a cuáles son las combinaciones óptimas de fuentes para financiar las inversiones, ¿Cuál es la relación de endeudamiento más adecuada? ¿Cuál es la proporción de fondos de corto y largo plazo para mezclar en las deudas? ¿Es más adecuado financiar con deudas en moneda extranjera o en moneda nacional?”*.

El manejo de los dividendos va relacionado a la trayectoria de la compañía, el pago cumplido de los mismos estimula la confianza de los accionistas, (Pascale, 2009) se refiere sobre el tema así: *“La política de dividendos debe balancear aspectos cruciales de la firma. Por una parte, ella implica una retribución del capital accionario y, por otra, el privar a la firma de ciertos recursos”*.

Finalmente las decisiones directivas que se apoyan en la información recopilada y que están orientadas a trascender para el bienestar de la compañía, a continuación el criterio de (Mascareñas, 1999), quien indica lo siguiente: *“Las decisiones directivas, que atañen a las decisiones operativas y financieras del día a día como, por ejemplo: el tamaño de la empresa, su ritmo de crecimiento, el tamaño*

del crédito concedido a sus clientes, la remuneración del personal de la empresa, etc.”.

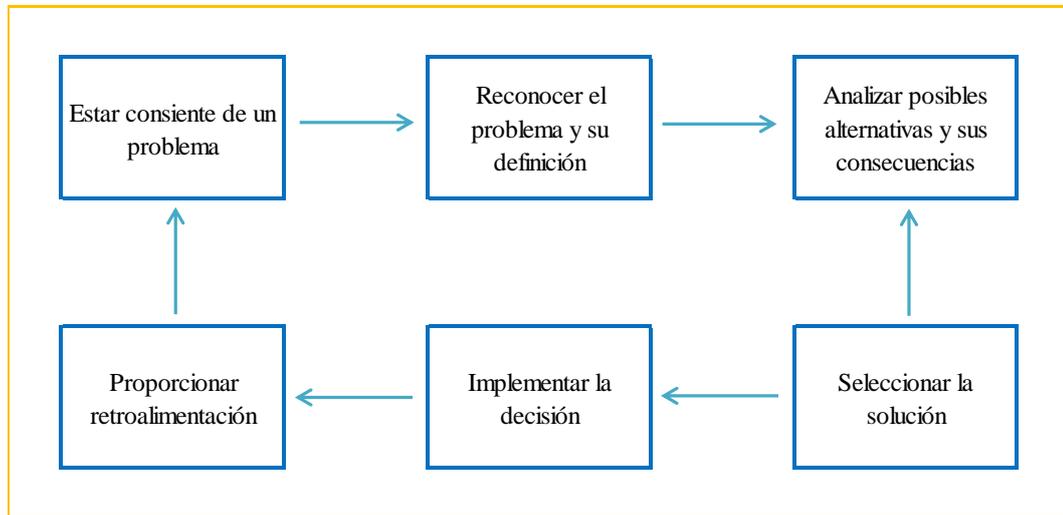


Gráfico 5: Circuito de la toma de decisiones

Fuente: Ana Isabel Solano

Las finanzas obtuvieron alcance internacional al término de la segunda guerra mundial, muchos países quedaron destruidos a causa de la guerra, pero con la creación del fondo monetario internacional se abre la pauta para los negocios internacionales, las empresas empezaron a ver más allá de sus fronteras y comenzaron a buscar expandirse internacionalmente.

Sobre lo antes mencionado, García (2010, p. 45) afirma que: *“Las Finanzas internacionales son un área del conocimiento en la que participan las finanzas corporativas y la economía internacional, en ella se analizan los flujo de efectivo que se producen en las transacciones de las empresas multinacionales”*.

Los riesgos en los que la empresa puede verse inmersa, para combatirlos las instituciones deben informarse y protegerse.

Uno de los principales riesgos son las fluctuaciones en las tasa de interés, que obedecen a diversos factores.

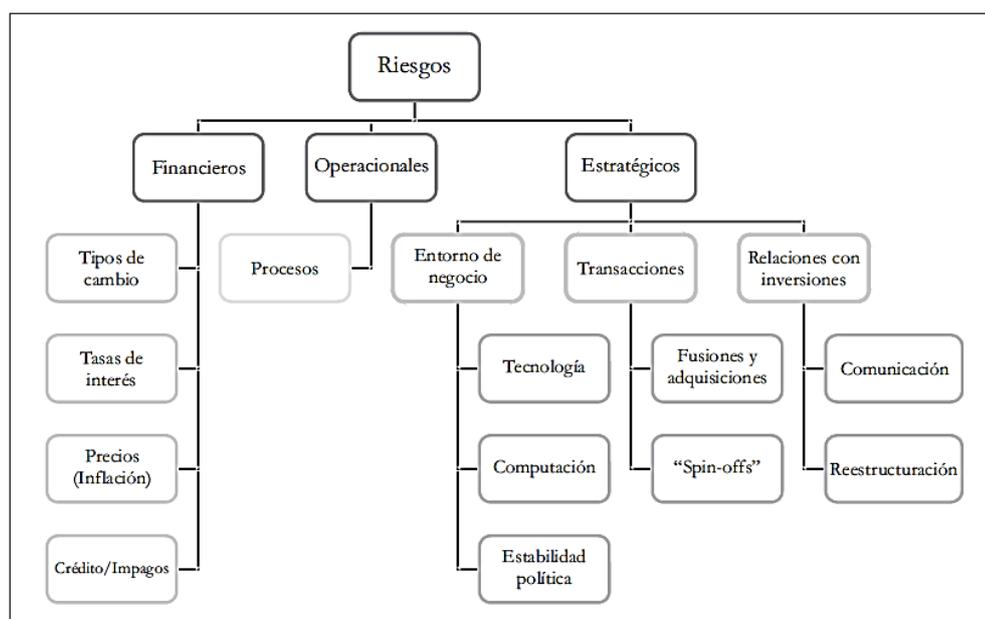


Gráfico 6: Clasificación de riesgos
Fuente: Ahmad Rahnama

La empresa debe valorar el riesgo inherente que puede presentarse en una toma de decisión, considerando los costos de oportunidad de las diferentes alternativas de decisión, así como el beneficio final que se obtendría con el objeto de alcanzar el crecimiento institucional reflejado en el posicionamiento de las acciones en la bolsa de valores, estas actividades operativas y financieras que buscan conseguir un adecuado uso de los recursos, sin duda tienen dos pilares de apoyo como es la economía y la contabilidad.

Gestión financiera

Concepto

La gestión financiera en la empresa está relacionada con los procesos que pretenden obtener, conservar y utilizar dinero, para (Wild & Halsey, 2010) *“La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona:*

el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa”.

En la misma línea de pensamiento (VanHorne & Wachowicz, 2010), indica que: *“La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente”.*

Hay autores que en sus obras utilizan el término Gestión Financiera y otros Administración Financiera, las dos definiciones son válidas ya que según (Laborda & De Zuani, 2009), *“se puede afirmar entonces que los términos de gestión y administración podrían utilizarse como sinónimos”.*

Consideremos también lo que indica sobre el tema (Gitman & Zutter, 2012): *“El concepto de administración financiera se refiere a las tareas del gerente financiero de la empresa. Los gerentes financieros administran los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones: privadas y públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. Realizan tareas financieras tan diversas como el desarrollo de un plan financiero o presupuesto, el otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos, y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la compañía”.*

Importancia

Recordemos que una empresa que tenga altos volúmenes de ventas, pero que no aplique una gestión financiera eficiente puede fracasar.

La gestión financiera es importante porque considera a la persona y a la empresa, proporciona las herramientas para que administren bien el dinero

La gestión financiera en una empresa está relacionada con la acertada toma de decisiones, que le permita mantener la efectividad y eficiencia operacional.

Objetivos

La Gestión financiera tiene el objetivo de maximizar el valor de la compañía, para ser recíproco con los dueños o accionistas que pretenden incrementar su patrimonio.

Es importante que la empresa tenga objetivos que favorezcan tanto a clientes internos como externos.

Cuando se cumplen los objetivos de la Gestión Financiera, la institución busca trascender y expandirse a un mercado global, para conseguir aquello debe primero capitalizarse para llevar a cabo los negocios internacionales, es por ello que es importante para el administrador de finanzas conocer las opciones que hay en los mercados financieros, con el afán de incrementar la rentabilidad.

Sin duda que la meta de una empresa es crear valor, sobre este tema (VanHorne & Wachowicz, 2010), menciona que: *“la administración debe concentrarse en crear valor para los accionistas. Esto requiere juzgar estrategias alternativas de inversión, financiamiento y de administración de bienes en términos de su efecto sobre el valor para los accionistas (precio de la acción). Además, debe buscar estrategias de mercado-producto, como aumentar la participación de mercado o aumentar la satisfacción del cliente, sólo si también incrementan el valor para el accionista”*.

Funciones

Las principales funciones de la gestión financiera según (Baena, 2010), son:

“Preparación y análisis de la información financiera

La preparación es un proceso al cual le corresponde la recopilación de los estados financieros básicos y la información cualitativa relevante a nivel interno y externo de la empresa. El proceso de análisis, se deriva de la interpretación de los datos obtenidos en razones o indicadores financieros. La información,

analizada y comparada en su conjunto, permitirá la toma de decisiones sobre la empresa en lo pertinente a su situación financiera.

Determinación de la estructura de inversión

La estructura de inversión de la empresa está conformada por todos aquellos bienes y derechos adquiridos para la realización de su actividad operacional.

Estructura financiera

Al definir las proporciones de inversión en los activos fijos, la empresa podrá recurrir a sus necesidades de financiación”.

El autor (Baena, 2010), define las funciones principales que debe realizar el administrador financiero, estas funciones se determinan como fundamentales y deben ejecutarse con las herramientas técnicas apropiadas”.

Las funciones de la gestión financiera nos permiten distribuir los recursos entre los diferentes departamentos de la empresa, así como asignar los recursos necesarios que faciliten las operaciones de la entidad.

Además permiten utilizar adecuadamente la información financiera extraída de los sistemas de contabilidad, facilitan la estructuración de presupuestos y flujo de caja proyectado, permiten identificar los puntos críticos que impiden optimizar la rentabilidad, liquidez y el retorno de la inversión realizada por los dueños o accionistas.

Las funciones antes mencionadas fortalecen la adecuada toma de decisiones que están bajo la responsabilidad de la gerencia financiera o de los directivos de la compañía.

La principal función del administrador de las finanzas dentro de una empresa es controlar los flujos del efectivo interna y externamente, para conocer más sobre este aspecto observemos lo indicado por (Gitman & Zutter, 2012): *“Los gerentes financieros actuales desarrollan e implementan activamente estrategias*

corporativas orientadas al crecimiento de la empresa y a la mejora de su competitividad. Como resultado, muchos presidentes corporativos y directores generales escalan la cima de sus organizaciones demostrando primero excelencia en la función financiera”.

El director de finanzas es un administrador que canaliza los recursos de la empresa a las actividades y proyectos de la misma, para ello primero debe conseguir los fondos necesarios para la operación de la compañía, aplicando estrategias e inteligencia de negocios, sobre este tema (Alvarez & Abreu, 2008) indica que: *“Para la determinación de estrategias financieras se debe primero que nada identificar las áreas claves en las que nos vamos a enfocar, que en este caso son: el director financiero, la competitividad, la innovación, la financiación y el riesgo financiero, la información financiera y los estados financieros. Por ello debemos de definir un objetivo estratégico que es el fin que deseamos alcanzar”.*

De ahí la importancia de conocer a profundidad la empresa para identificar los puntos críticos donde debemos aplicar mayor atención en el aspecto financiero.

Decisiones

En gestión financiera tenemos tres oportunidades para decidir sobre cómo invertir, como obtener el financiamiento y que destino tendrán las utilidades obtenidas por la empresa.

Decisión de Inversión

En el ámbito de las inversiones se establecen los montos que se destinarán a los proyectos emprendidos por la empresa, los beneficios se reflejarán en un futuro.

Sobre este tema (De Pablo & De Pablo, 2014) mencionan que: *“Las inversiones tienen una gran trascendencia en los resultados y en el desarrollo futuro de las empresas porque ocupan unos volúmenes de capital elevados y por un largo*

período de tiempo lo que requiere realizar un esfuerzo importante de financiación acudiendo a los mercados financieros para obtener los fondos necesarios”.

Como podemos observar las decisiones de inversión son vitales en el desarrollo de la empresa, además utiliza un alto volumen de capital, si la decisión tomada no es la adecuada el resultado va a ser catastrófico, por tales motivos los analistas deben ser minuciosos en la elección de proyectos, considerar los factores a favor y en contra para alcanzar el mejor rendimiento, consideremos lo indicado por (Pascale, 2009): *“Las decisiones de inversión son más especializadas, la información es más difícil de obtener y tienen, por lo común, altos costos de transacción”.*

Decisión de Financiamiento

Este parámetro aplica la combinación de las mejores alternativas de financiamiento y permite varias las posibilidades con el fin de mejorar el valor de la empresa, de igual manera (Pascale, 2009) expresa, *“Las decisiones de financiamiento, que también deben contribuir maximizar el valor de la firma”*, los mercados financieros ofrecen una amplia gama de posibilidades de obtener recursos, otra forma de obtener financiamiento es con el aporte de los socios o dueños, también se puede conseguir recursos mediante la emisión de papeles en la bolsa de valores, endeudarse no es malo pero lo debemos hacer en base al análisis previo en los volúmenes necesarios, escogiendo la opción más viable y considerando la capacidad de pago, según (Pascale, 2009) argumenta: *“Los mercados financieros tienen menores costos de transacción, la información es más fácil de obtener y son, por otra parte, fuentes altamente competitivas”.*

Decisión de destino de las utilidades

Es aquí donde se establece la permanencia y es destino que tendrán las utilidades de la empresa, amparados en las políticas internas y en las promesas entregadas a los propietarios de la compañía, además de considerar la situación económica actual de la entidad.

Las utilidades de una empresa pueden reinvertirse en el negocio total o parcialmente, otra alternativa es la repartición entre los propietarios, también las empresas destinan un porcentaje para reservas.

Herramientas

La gestión financiera de una empresa entrega herramientas suficientes para la administración, planificación, proyección y análisis de resultados, con el uso eficiente de los recursos.

Balance de Situación

En el balance de situación de una empresa se encuentra condensada la información financiera, que hoy en día necesita la comunidad en general, para establecer cuál ha sido el comportamiento de la empresa y establecer las posibilidades reales de invertir en la misma.

Para (Bonsón, Cortijo, & Flores, 2009) *“El balance de situación proporciona la información necesaria para conocer la situación económica y financiera de la empresa; es decir describe su patrimonio en un momento dado, tanto cuantitativamente, desde una doble perspectiva de la inversión y la financiación, manifestando la composición y cuantía del capital en funcionamiento y, al mismo tiempo, las fuentes que lo han financiado”*, por la información completa que tiene este documento (Bonsón, Cortijo, & Flores, 2009) agrega que: *“el balance de situación se constituye como un valioso instrumento para la gestión y el control de la entidad, así como una de las fuentes fundamentales para el análisis”*.

Planes y Programas

Los planes de una organización son definidos y diseñados por la dirección de la organización en busca de un futuro próspero y viable, es un proceso sistemático y complejo que permite proyectar los resultados a alcanzar.

Los programas de una organización son las acciones que se aplicarán para conseguir los planes, con el uso eficiente de recursos en busca de alcanzar los objetivos de la organización.

Presupuestos

Los presupuestos que estructura una empresa se refieren al detalle de movimientos financieros que se encuentran en los programas aprobados de la empresa y que se aplicarán en un tiempo determinado.

Para (Díaz, Parra, & López, 2012) el presupuesto es: *“Una herramienta de planeación que servirá como guía en la organización, se construye a partir de una serie de diagnósticos internos y externos, del planteamiento de unos objetivos para conseguir y del establecimiento de estrategias y políticas”*.

En otros términos es la planificación financiera de la cuenta caja, se considera el pronóstico de las ventas, también se establece en el mismo la inversión en monto y tiempo, además se plasma la meta en utilidades que se pretende alcanzar en el período establecido, sobre el tema consideremos lo expuesto por (Díaz, Parra, & López, 2012), *“Los presupuestos concebidos desde la planeación permiten, de cierta forma, anticiparse a los hechos que ocurrirán para poder contrarrestar los efectos negativos y aprovechar los efectos positivos de los entornos externo e interno. Lo anterior implica que los objetivos empresariales deben ser cuantificables para poder iniciar el proceso presupuestal y que además todas las áreas de la empresa confluyan en esos objetivos”*.

Esta herramienta permite analizar los activos corrientes de la empresa de principio a fin del ciclo financiero, los líderes del área de ventas aplicarán estrategias para mejorar la rotación de inventarios, a su vez se planea como ser eficiente en el cobro de las cuentas pendientes y como conseguir períodos de pago más convenientes y flexibles con los proveedores.

Con los datos estructurados anteriormente ya podemos establecer los estados de situación y de resultados proyectados de la empresa, así los directivos podrán tomar decisiones sobre sus operaciones futuras, por los proyectos emprendidos.

Para concluir sobre el tema, (Díaz, Parra, & López, 2012), comenta: *“El presupuesto constituye una herramienta útil para la administración, ya que a través de él se establecen metas alcanzables que ponen de manifiesto el liderazgo de los directivos y el compromiso de todos los miembros de la organización, todo ello en procura de un objetivo común: incrementar el valor de la empresa”*.

Análisis Financiero

El análisis financiero es el estudio que se realiza a la información contable, evaluando las fuentes y usos de los recursos financieros, para este análisis se aplica el cálculo de indicadores financieros, es importante que sepamos interpretar y analizar los resultados para saber cuál es el desempeño de la empresa. Sobre este tema (Moyer, Mcguigan, & Kretlow, 2010) indica que: *“el análisis financiero permite identificar las principales fortalezas y debilidades de una empresa. Además, indica si una compañía tiene efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones, si tiene un período razonable de recuperación de cuentas por cobrar, una política eficaz de administración de inventarios, tamaño adecuado de planta, propiedades y equipo, y una estructura de capital adecuada, lo cual es necesario si pretende alcanzar la meta de maximizar la riqueza de los accionistas”*.

Sobre otro uso que tiene este análisis (Moyer, Mcguigan, & Kretlow, 2010) indica que: *“El análisis financiero también puede utilizarse para evaluar la viabilidad de una empresa “en marcha” y determinar si recibe un rendimiento satisfactorio a cambio de los riesgos que asume”*.

Otra ventaja que podemos destacar es que el especialista puede encontrar nuevas oportunidades de mejora durante el desarrollo del análisis, es así que (Moyer, Mcguigan, & Kretlow, 2010) comenta que: *“Al realizar un análisis financiero, el*

analista puede descubrir áreas problemáticas específicas para emprender en acciones correctivas a tiempo”.

Indicadores financieros

También conocidos como índices financieros, corresponden a la relación entre los datos de los estados de situación o de pérdidas y ganancias con otros documentos contables de la compañía, con la finalidad de establecer variaciones en períodos diferentes y verificar si los resultados se encuentran dentro del parámetro óptimo considerando lo obtenido por las empresas del mismo sector, para (Moyer, Mcguigan, & Kretlow, 2010) sobre el tema expresa que: *“Una razón financiera es una relación que indica algo sobre las actividades de una empresa, como la proporción entre activos y pasivos circulantes, o entre sus cuentas por cobrar y sus ventas anuales. Además, permiten que el analista compare las condiciones de una empresa en el tiempo o en relación con otras empresas. En esencia, las razones financieras estandarizan diversos elementos de los datos financieros en cuanto a las diferencias en magnitud de una serie de datos financieros al realizar comparaciones en el tiempo o entre empresas”.*

Índice de Liquidez

El índice de liquidez o de solvencia en el corto plazo, permite conocer la capacidad que tiene una organización para cumplir con sus cuentas por pagar en el corto plazo, para la (Superintendencia de Compañías, 2016): *“Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor a 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”.*

La liquidez de una empresa también considera la forma como transforma en efectivo sus activos y pasivos corrientes, (Moyer, Mcguigan, & Kretlow, 2010), conceptualiza la liquidez de la siguiente manera: *“Una empresa que pretende*

seguir siendo un negocio viable debe tener suficiente efectivo disponible para pagar las facturas en la fecha en que se vencen. En otras palabras, la empresa debe permanecer liquida. Una manera de determinar si efectivamente es así consiste en examinar la relación entre sus activos circulantes con sus obligaciones por vencer”.

Índice de Rentabilidad

El índice de rentabilidad evalúa el crecimiento de la inversión con respecto a cada dólar invertido, permite establecer la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos financieros con la finalidad de obtener beneficios, considera las ventas realizadas, los activos de la compañía y lo invertido por los dueños o accionistas.

Según la (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”.*

Para entender mejor este concepto, (Morillo, 2001) indica que:

El desempeño financiero de una empresa, es sin duda uno de los aspectos más importantes y difíciles de determinar. En la búsqueda de su determinación se han creado medidas cuantitativas como utilidad, rentabilidad, liquidez y otros, e indicadores cualitativos como innovación, perspectivas de mercado, talento y moral de los empleados, lealtad de los clientes, calidad de administración y otras.

En la misma línea de pensamiento, (Gitman & Zutter, 2012) anota lo siguiente: *“Existen muchas medidas de rentabilidad. En conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias”.*

Índice de Endeudamiento

El índice de endeudamiento o de solvencia, establece en qué medida y de qué manera influyen los acreedores de la empresa en el financiamiento en el largo plazo, se considera el riesgo en el que incurren los dueños o accionistas y los acreedores al financiar la empresa.

Para ampliar el concepto mencionemos lo analizado por (Gitman & Zutter, 2012) sobre el tema: *“El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades”*.

Según la (Superintendencia de Compañías, 2016), el índice de endeudamiento o de solvencia considera que: *“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”*.

Índice de Gestión

Los índices de gestión conocidos también como de eficiencia u operativos, son razones matemáticas que permiten evaluar los planes y las metas institucionales, ayudan a la administración de la compañía para realizar correcciones y mejoras mediante la toma de decisiones oportunas.

La (Superintendencia de Compañías, 2016), indica que: *“Estos indicadores tienen por objetivo 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”.

Estos indicadores entregan señales y datos que luego se convierten en información valiosa que le sirve a la gerencia para adoptar correctivos, corregir estrategias, para alcanzar los objetivos propuestos.

Para complementar lo antes indicado consideremos el aporte de la (Superintendencia de Compañías, 2016) que recomienda: *“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 resultado (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”.*

2.4.2. Marco Conceptual Variable Dependiente

Comercio internacional

Sobre los inicios del comercio internacional (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012) comenta que: *“Se puede decir que el estudio del comercio y las finanzas internacionales es donde empezó la disciplina de la economía tal y como la conocemos hoy en día”.*

Los países de acuerdo a los recursos naturales o la capacidad de transformar bienes ponen a consideración del resto del mundo los productos que disponen, este proceso se conoce como exportaciones.

De igual manera todos los países no son autosuficientes, incluso las naciones más ricas necesitan de ciertos bienes y servicios que no los tienen o no son capaces de

producir por tal razón compran en el exterior y es así que se producen las importaciones.

En tal virtud el comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios de un país a otro en una moneda acordada entre las partes que genera una obligación por pagar de carácter jurídico aplicable en el ámbito nacional e internacional.

En esta línea de pensamiento Ramales, indica que:

Así, en el contexto de la globalización económica las relaciones comerciales, financieras y productivas entre países son significativas y van en ascenso. Si echamos un vistazo rápido a las estadísticas básicas del comercio exterior, nos daremos cuenta de lo importante que son hoy en día las relaciones económicas internacionales con respecto al pasado. Nunca antes los países habían estado tan estrechamente vinculados como lo están hoy en día. (Ramales, p. 8)

En comercio exterior podemos mejorar la competitividad, fortalecer la pequeña y mediana empresa y promueve la integración de las economías de los países.

Sobre los negocios internacionales (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010) comentan que: *“La globalización permite obtener más variedad, mejor calidad o precios más bajos”*, adicionalmente los autores recalcan que: *“Recuérdese también que todas estas conexiones entre suministros y mercados son el resultado de las actividades de negocios internacionales, que consisten en todas las transacciones comerciales (incluidas ventas, inversiones y transporte) que se llevan a cabo entre dos o más países. Las empresas privadas realizan dichas transacciones para obtener utilidades; los gobiernos pueden realizarlas ya sea con fines de lucro o por motivos políticos”*.

La oferta y demanda de bienes y servicios entre regiones geográficas origina que las empresas se especialicen en la producción de productos, genera bienestar a nivel mundial y da como resultado prosperidad para las industrias.

Sobre las empresas que se encuentran inmersas en este ámbito, (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010), señala que: *“Hoy en día, los acontecimientos y la*

competencia globales afectan a casi todas las compañías, grandes o pequeñas, porque la mayoría vende su producción y obtiene suministros de países extranjeros. Muchas empresas también compiten con productos y servicios que provienen del extranjero. Por tanto, la mayoría de los gerentes, sin importar la industria o el tamaño de la compañía, tienen que abordar sus estrategias de operación desde un punto de vista internacional”.

Balanza comercial

El detalle de las exportaciones y las importaciones de un país por lo general durante un año se conoce como Balanza Comercial, la misma que puede arrojar un resultado con déficit o con superávit, que proviene de la diferencia de los bienes que vende frente a los bienes que compra un país al resto del mundo, el registro de las operaciones de la balanza comercial se encarga el banco central de cada país.

En cuanto al abastecimiento de bienes y materias primas hay países netamente consumidores por no estar tecnificados y otros que venden sus productos por estar tecnológicamente más avanzados.

Todos los países no son autosuficientes, necesitan de ciertos bienes y servicios que no los tienen o no son capaces de producir, por tal razón compran en el exterior y es así que se producen las importaciones.

Los países de acuerdo a los recursos naturales que poseen o a la capacidad de transformar bienes ponen a consideración del mundo los productos que disponen, este proceso se conoce como exportación.

Cuando los ingresos que recibimos por nuestras ventas al resto del mundo no son suficientes para los pagos que debemos realizar, necesitamos que otros países financien esa diferencia, por lo que quedamos endeudados con el exterior.

Existen ciertos aspectos que influyen en las exportaciones e importaciones netas de un país, entre otros factores tenemos: el precio, tipo de cambio, ingresos del

consumidor, costo de transporte de los bienes por trasladarlos de un país a otro, las políticas gubernamentales. Si las importaciones y las exportaciones de un país son iguales tiene una balanza comercial equilibrada.

La siguiente interrogante plantea (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012), *“¿es bueno tener un superávit comercial y malo tener un déficit comercial? No según los surcoreanos: su superávit comercial fue una imposición derivada de una crisis económica y financiera, y estaban muy molestos por tener que incurrir en dicho superávit. Esta comparación pone de manifiesto que el análisis de la balanza comercial se debe realizar en el contexto de análisis económico para poder comprender qué es lo que implica. Aparece en una gran variedad de contextos específicos: al analizar la inversión extranjera directa de las multinacionales, al relacionar las transacciones internacionales con la contabilidad de la renta nacional y al revisar cualquier aspecto de la política monetaria internacional”*.

El detalle de la balanza comercial de Ecuador al mes de febrero de 2016 que constan en el sitio web del (Ministerio de Comercio Exterior, 2016) es: *“En el período de enero a noviembre de 2015 se presenta un déficit en la balanza comercial total de USD 1,906 millones. Las exportaciones decrecieron en un 29.2% al comparar el acumulado a noviembre 2015 con el mismo período a 2014, así mismo las importaciones decrecieron en un 21% en el mismo período.*

Al realizar el análisis en la balanza comercial petrolera y no petrolera, podemos notar que la primera es superavitaria en USD 2,665 millones de enero a noviembre de 2015, mientras que la no petrolera es deficitaria en USD 4,571 millones para el mismo período de análisis”.

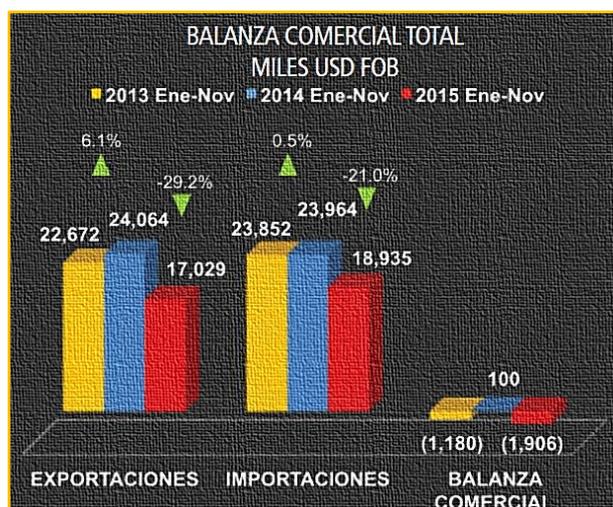


Gráfico 7: Evolución de la balanza comercial de Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Las perspectivas económicas para el año 2016 no son alentadoras, durante el primer semestre las importaciones siguen bajando al igual que las ventas, las salvaguardas continúan hasta el próximo año y el precio del petróleo no se recupera, el iva subió al 14% medida que durará un año, todas estas medidas han provocado una desaceleración de la economía, que afecta profundamente al sector productivo importador y exportador del Ecuador.

Las importaciones

La importación de bienes continúa jugando un papel preponderante dentro de la economía nacional, constituye una fuente de abastecimiento de los bienes faltantes que la producción doméstica no elabora, además el proceso de importación es valioso porque limita los movimientos especulativos por parte de expendedores, es un indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que se requiere para el desarrollo del país.

El proceso de importación de maquinaria, camiones, vehículos y autobuses de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, es una actividad necesaria para el país, ya que por no contar con tecnología debemos traer del

exterior bienes para abastecer el mercado local y nacional, poniendo a disposición de los consumidores productos de alta tecnología, actuales, variados y de calidad.

En la ciudad de Ambato por tradición se ha desarrollado una extensa gama de negocios relacionados con el sector automotriz, incluso abastece a otras ciudades del país, de ahí que lo ideal es mantener la línea de importación pero sin descuidar la especialización, para alcanzar niveles aceptables de competitividad y mantenerse en el mercado.

A continuación se describen los pasos a considerar para realizar una importación:

Análisis de mercado.

Luego de establecer que la venta es viable, analizado el comportamiento de compra y determinado el mercado potencial de clientes, se analizan los siguientes puntos:

Precio.- Uno de los principales aspectos a considerar antes de una importación, es el análisis que se debe realizar del precio de compra de los vehículos y maquinaria pesada en el exterior, debido a que este dato es fundamental al momento de considerar la oferta y la demanda actual del mercado, permite competir con el resto de marcas y ganar permanencia en el mercado.

El precio depende de la calidad, su procedencia, marca y políticas económicas.

El precio es el principal aspecto que se considera al momento de comprar en el exterior, ya que esto incidirá en el precio de venta al público.

Competitividad.- Pretende alcanzar la satisfacción de los clientes, para aquello se utilizan técnicas y procedimientos adecuados con la finalidad de conseguir costos de gestión y logística eficientes, minimizando gastos operativos de importación, lo que se pretende conseguir es tener un precio de venta al público menor, cantidad justa, mayor calidad y rentabilidad comparada con la oferta de los competidores.

Política de Estado.- La capacidad de compra en el exterior depende de las políticas de estado, tales como: salvaguardias, impuestos, barreras arancelarias y no arancelarias, prohibiciones restricciones o cualquier otro medio proteccionista del estado.

A mayores restricciones y barreras arancelarias, menor es la capacidad de compra de los empresarios, provocando menores ingresos, falta de liquidez para la compañía, afectando la capacidad de compra y pago en el exterior.

Orden de Compra.

Una vez analizadas las necesidades del cliente, luego de haber fijado un precio de venta adecuado y establecido las cantidades de vehículos y maquinaria adecuadas, se realiza una orden de compra o nota de pedido en el exterior indicando lo siguiente:

Disponibilidad en el exterior y fecha de entrega.- Es el tiempo en el cual el fabricante se compromete a tener lista una orden de compra, para ello el comprador deberá cumplir con las fechas de colocación del pedido. El retraso en la entrega o falta de cumplimiento por parte del fabricante de la orden, afectará directamente al comprador debido a que no podrá cumplir con las entregas programadas a clientes en el tiempo pactado.

Forma de pago.- Está en función a la liquidez del comprador, el mismo que decidirá la forma de pago de la mercadería en el exterior, puede ser:

De contado.- Es el pago realizado por medio de transferencias bancarias, en base a formatos establecidos por cada institución financiera, parte del costo es la comisión bancaria fija, más el pago del ISD (impuesto a la salida de divisas).

Crédito directo con el proveedor.- Son convenios y/o contratos establecidos con la marca de acuerdo a políticas establecidas entre las partes, pueden incurrir en tasas de interés por los plazos de crédito.

Carta de crédito.- Es una garantía de pago inmediato a la fecha de vencimiento para el proveedor en el exterior, teniendo como intermediario a un banco corresponsal, quien será el ente pagador al vendedor en el exterior.

Esta forma de pago genera costos adicionales por las comisiones cobradas tanto por el banco local como por el banco corresponsal en el exterior, esto provoca que los gastos de importación sean altos.

Términos de negociación.

Dentro de la orden de compra el importador decide que términos de negociación o Incoterms va a utilizar, estos incoterms describen las tareas, costos y riesgos de la mercadería desde el país de origen, los más utilizados son:

EXW, también llamado en fábrica, significa que el vendedor entrega la mercadería en su establecimiento, el importador se encarga de coordinar el transporte desde este punto hasta sus instalaciones, los costos que incurran corren por parte del importador.

FCA, también llamado franco transportista, significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista contratado por el comprador, en el lugar o punto fijado.

DDU, también denominado: entregada derechos no pagados, significa que el vendedor coloca la mercancía en las bodegas del importador pero los impuestos aduaneros deben ser pagados por el importador.

DPT, también denominado: entregada derechos pagados, significa que el vendedor entrega la carga en el lugar convenido con el importador, este último paga todos los gastos e impuestos.

DAF, también denominado entregado en frontera, significa que el vendedor entrega la mercancía en el punto y lugar convenido de la frontera.

FAS, también denominado franco al costado del buque, significa que el vendedor entrega la mercadería al costado del buque, sobre el muelle.

FOB, o también llamado franco a bordo, significa que el vendedor coloca la mercancía en la borda del buque en el puerto de embarque convenido. A partir de este punto, todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía son de absoluta responsabilidad del comprador.

CFR, también llamado costo y flete, significa que el vendedor paga el flete hasta el puerto de destino convenido.

CIF, también llamado costo, seguro y flete, significa que el vendedor paga desde el país de origen el seguro y flete.

Despacho.

Una Orden de Compra puede ser despachada total o parcialmente en base a una instrucción directa del comprador y pueden ser enviadas por las siguientes vías:

Aérea.- Enviado por avión por lo general se realizan pedidos de menor peso y de suma urgencia, hay que considerar que esta forma de despacho tiene costos más altos que encarecen el producto, la ventaja de esta vía es acortar tiempos de entrega, por lo general se recibe en 8 a 15 días.

Su documento de soporte es el llamado Air Way Bill o guía aérea.

Marítima.- Enviado por buques, generalmente se despachan contenedores, pudiendo también ser cargas sueltas conocidas como LCL o por unidades.

La ventaja es que los costos por flete son bajos, el tiempo en tránsito de la mercadería depende de su procedencia, pueden ser de 35 a 50 días.

Su documento es llamado conocimiento de embarque Bill of Lading o BL.

Terrestre.- Enviado vía terrestre por temas netamente de costos o de cortas distancias, el tiempo en tránsito puede ser de 8 a 30 días.

Su documento es la Carta Porte, en el mismo consta el detalle de la mercancía transportada.

Documentación.

Luego de haber acordado el tipo de vía para el despacho de la mercadería, el proveedor debe enviar los originales los siguientes documentos:

Factura.- es un documento mandatorio y base para la declaración aduanera debe considerarse:

“A todos los Operadores del Comercio Exterior y funcionarios de todas las áreas operativas de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, se les recuerda la importancia que tiene la presentación de la Factura Comercial como documento de acompañamiento en toda Declaración Aduanera Unica, para lo cual dicha Factura Comercial debe ser un documento original y definitivo, expedido por el VENDEDOR de las mercancías importadas. Se precisa aclarar que todo aquel documento presentado por un embarcador, consolidador de carga, etc, que no sea el vendedor de las mercancías objeto de valoración, no cumplirá con lo dispuesto en los párrafos 1, 2 y 3 del artículo 3 de la Resolución 1239 de la Secretaría General de la Comunidad Andina que actualiza la Resolución 1112 - Adopción de la Declaración Andina de Valor.

Para el efecto, el párrafo 5 del artículo 3 de la referida Resolución enlista los datos mínimos que debe contener la Factura Comercial, para la aceptación del primer método de valoración, "Valor de Transacción de las Mercancías Importadas" contenido en los Artículos 1 y 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y sus respectivas notas interpretativas, los cuales se señalan a continuación:

Nombre y fecha de expedición

Nombre y dirección del vendedor

Nombre y dirección del comprador

Descripción de la mercancía

Cantidad

Precio unitario y total

Moneda de la transacción comercial

Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los términos internacionales de comercio "INCOTERMS", establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, u otros acuerdos". (Boletín 185-2010, 22-Sep-2010) (Aduana del Ecuador, 2016)

Conocimiento de embarque.- Este documento confirma que la mercancía ha sido puesta sobre el buque, avión o camión, detalla la información del Exportador, Importador, lugar de embarque, nombre del buque, puerto de embarque, puerto de llegada, descripción de la mercancía, detalle de pesos y medidas de la carga, número de piezas o packets, fecha de embarque en origen de la mercancía y el destinatario de la misma.

Póliza de seguro.- Es un convenio entre una aseguradora y un asegurado en la que se establece términos de valor comercial, coberturas, plazos, exclusiones, montos máximos, deducibles, prima, la póliza de seguro tiene como objeto cubrir riesgos que se pueden presentar mientras la mercadería está en tránsito.

Documentos de acompañamiento y de soporte.- Son aquellos documentos de control previo que deben aprobarse antes del embarque y deben presentarse física y/o electrónicamente en la Aduana del Ecuador mediante el sistema Ecuapass, por ejemplo: INEN, MTOP, certificados fitosanitarios, etc.

Son considerados documentos de Soporte a los documentos que constituyen la base de la declaración aduanera, por ejemplo: factura comercial, nota de pedido, documento de transporte, certificados de origen, pack list, póliza de seguro, etc.

Certificado de origen.- Es un documento que acredita que la mercancía exportada es originaria de un determinado país, sirve para descuentos o exoneraciones que constan en tratados preferenciales, de acuerdo a convenios internacionales.

Nacionalización.

Una vez notificada la llegada de la mercancía por parte de la naviera o aerolínea, el importador debe contratar los servicios de un agente de aduana.

Agente de aduana.- Tiene la función de representar al importador ante la aduana para realizar trámites de liberación de la mercancía.

Para la nacionalización de la carga el agente de aduana deberá tener en su poder todos los documentos de soporte en originales, tales como: factura, pack list, nota de pedido, póliza de seguro, certificados de origen, en caso de ser un producto con requerimiento de documentos de acompañamiento, el importador deberá obtenerlos vía electrónica o física para enviarlos mediante el sistema Ecuapass.

Clasificación arancelaria.- El importador entregará la información necesaria para que el Agente de Aduana asigne la sub partida arancelaria nacional de acuerdo a su descripción comercial o técnica, características del material, componentes, embalaje, uso y aplicación. En base a la clasificación arancelaria serán calculados los impuestos, además en la clasificación arancelaria constan las restricciones, prohibiciones o beneficios que tienen ciertas mercancías.

Declaración aduanera de importación.- También conocida como DAI, documento donde se registra la información relativa que será enviada y transmitida electrónicamente mediante el sistema ecuapass.

Régimen aduanero.- Las mercancías ingresa al país considerando los regímenes aduaneros, que a continuación se describen:

Importación para el Consumo (Régimen 10).- *“Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera”* (Aduana del Ecuador, 2016).

Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.- La mercancía ingresa a un acto administrativo, solicitando autorización para que ingrese dentro del mismo territorio por un tiempo máximo de un año, con el objetivo de exponer la mercancía al público en un lugar determinado. *“El Régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado es un régimen especial aduanero a través del cual se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial de los derechos e impuestos a la importación.*

Para que las mercancías importadas sean aceptadas a este régimen, deberán ser individualizadas y susceptibles de identificación, circunstancia que deberá ser constatada al momento de su aforo físico, a través de marcas, números de serie, u otras señales o formas que permitan su reconocimiento pleno tanto al momento del ingreso como al momento de la salida del país” (Aduana del Ecuador, 2016).

Reimportación en el mismo estado (Régimen 32).- Las mercaderías que ingresan bajo este régimen son muestras de un producto que se colocan a exposición y futura venta, también son mercancías que se van a utilizar en investigaciones científicas por parte del Estado y universidades, de igual manera deberá cumplir con la garantía aduanera según el literal a) del Art. 235 Reglamento COPCI, en el mismo reglamento sobre el tema se menciona en el Art.121: *“Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de las mercancías*

que han sido exportadas de manera definitiva” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010).

Condiciones: La mercancía debe ser la misma que se exportó y no debe haberse sometido a ningún tipo de transformación en el extranjero, contar con el certificado de origen y deberá estar consignada a nombre de quién realizó la exportación a consumo, según se detalla en el Art. 121 del Reglamento COPCI.

Plazo: Art.122. *“La reimportación deberá ser realizada dentro de un año contado desde la fecha de embarque de las mercaderías exportadas definitivamente” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010).*

Reposición con franquicia arancelaria (Régimen 11).- Para este régimen se exoneran todos los impuestos a los productos que ingresan al país, en este caso los bienes sujetos a reposición de mercancía con franquicia, pasan por un proceso productivo de incorporación, transformación y elaboración, obteniendo un producto final que posteriormente es exportado, bajo características equivalentes o idénticas, para este fin se usa un certificado de reposición que puede ser usado total o parcial.

Art.139. *“Es el régimen aduanero que permite importar con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas a aquellas nacionalizadas y que hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010).*

Condiciones.- Art. 140. *“El régimen de reposición de mercancías con franquicia arancelaria se podrá conceder cuando se reúnan las condiciones siguientes:*

a) Que el solicitante del régimen se encuentre domiciliado dentro del territorio aduanero ecuatoriano;

b) Que los productos que ingresaron al país no registren cambios en su condición, características fundamentales o estado al momento de su exportación definitiva;

c) Que sea posible determinar que los productos que ingresan al país bajo este régimen, son idénticos o similares a aquellos que se importaron para el consumo, y que fueron incorporados en los productos previamente exportados definitivamente; y,

d) Que previo a la exportación de los bienes que incorporen productos importados a consumo, se haya obtenido el certificado de reposición, en los términos y condiciones previstos para el efecto” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010).

Depósitos aduaneros (Régimen 70).- El depósito aduanero se usa para almacenar los productos por el período máximo de un año, el beneficio es el pago suspensivo de los impuestos arancelarios, para su uso se deberá solicitar a uno de los depósitos aduaneros existentes en el Ecuador, como por ejemplo: Almesa, Almagro, Latkic S.A., etc. quien debe emitir una solicitud previa de ingreso de mercaderías, adjuntando una nota de pedido e indicado la fecha estimada de ingreso.

La almacenadora asignará un lugar para el almacenamiento y protección de la mercadería, a cambio de esto cobrará un porcentaje sobre el valor declarado en aduana de manera mensual.

La mercadería puede ser nacionalizada a régimen 10 parcial o totalmente, según la empresa importadora lo requiera, en este régimen deberá ya cumplir o formalizar todos los pagos correspondientes, según su partida arancelaria.

Art.144. *“El Depósito Aduanero es un régimen especial aduanero, mediante el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado sin el pago de derechos e impuestos y recargos aplicables; y, podrá ser público o privado. Los depósitos aduaneros privados estarán destinados al uso exclusivo de*

su titular. Los depósitos aduaneros públicos podrán almacenar mercancías de propiedad de terceros” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010).

Plazo de permanencia: Art. 146. *“La permanencia de las mercancías bajo el régimen especial de depósito aduanero será de hasta un año contado a partir del levante de las mercancías importadas directamente a este régimen, o de la aceptación del cambio de régimen o destino, a un Depósito Aduanero” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010).*

Pago de tributos.

La Aduana del Ecuador acepta el trámite de importación y genera el pago a través de una liquidación, asignando un número y detallando por rubro los valores a pagar, el plazo para cancelar una liquidación es dos días hábiles a partir de la fecha de la liquidación, en caso de no cancelar en los plazos estipulados, se generará el pago de intereses.

Las empresas pueden acceder a diferentes medios de pago, en el (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010), se indica:

Art.3 “Medios de Pago.- Los medios de pago de la obligación tributaria aduanera son: dinero en efectivo, transferencias bancarias, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, notas de crédito de administraciones tributarias centrales, cheques certificados, cheque de Banco Central del Ecuador, cheques de gerencia, o compensaciones previstas en la legislación vigente.

Se podrán usar canales de pago físico y/o electrónico de conformidad con lo establecido en los convenios especiales que suscriba la Autoridad Aduanera con las instituciones del sistema financiero”

Los impuestos se obtienen de la siguiente forma:

Valor fob + flete + seguro = valor en aduana = cif

$\text{Valor cif} \times \% \text{ de advaloren} = \text{valor de advaloren}$

$\text{Cif} \times 0.5\% = \text{valor fodinfa}$

$\text{Cif} + \% \text{ salvaguarda} = \text{valor salvaguardia}$

$\text{Advaloren} + \text{fodinfa} + \text{salvaguardia} = \text{base imponible iva}$

$\text{Base imponible iva} + \% = \text{iva por pagar}$

Aforo.

Luego de cancelar los aranceles aduaneros, la siguiente etapa del trámite es el aforo, el mismo puede ser físico, documental o automático, el aforo se realiza con el objetivo de verificar con exactitud el detalle de la mercadería importada, comparada con la factura presentada.

Aforo físico.- Un delegado de la aduana revisará físicamente la mercadería contra la factura declarada, tanto en precio, cantidad, procedencia y partida arancelaria asignada, si existiera inconsistencias el delegado de la aduana solicitará los justificativos correspondientes, en caso de no cumplir con lo antes mencionado, la mercancía será objeto de multa, reembarque o destrucción según sea el caso.

Aforo documental.- El delegado de aduana verificará el cumplimiento de las formalidades aduaneras, es decir realizará la revisión de los requisitos, en los documentos de soporte como en los de acompañamiento y el valor declarado.

Despacho posterior al aforo.- El importador luego de haber cumplido con el pago de los tributos y haber confirmado la salida autorizada en el sistema Ecuapass, el agente de aduana deberá retirar del almacén temporal la mercadería, previa la presentación de la documentación y la orden de salida de la mercadería.

2.5 Hipótesis

La gestión financiera incide en las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

2.6 Señalamiento de las Variables de la Hipótesis

Variable independiente: Gestión financiera

Variable dependiente: Las importaciones

Unidad de observación Empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque

La presente trabajo de investigación se encuentra enmarcada dentro del enfoque mixto, el cual de acuerdo con Hernández (2006, p. 755), consiste en *“un proceso que recolecta analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema”*.

La investigación considera la combinación de los enfoques cuantitativo y cualitativo, lo que permitirá abordar con precisión el problema; tal como lo señalan Hernández (op. cit., 756) al expresar que: *“El enfoque mixto es igual a mayor amplitud, profundidad, diversidad, riqueza interpretativa y sentido de entendimiento”*.

Existen varias formas para la aplicación de una investigación mixta, en este estudio se ha considerado necesario aplicar la modalidad del enfoque predominante o principal, de ahí que Hernández (2006, p. 773) manifiesta que: *“la investigación se desarrolla bajo la perspectiva de alguno de los dos enfoques, el cual prevalece, y se mantiene algún componente del otro enfoque”*.

Es así que, la investigación emplea un enfoque predominantemente cuantitativo ya que se aplicará instrumentos de medición y técnicas estadísticas como la distribución normal estándar o también conocida como estimador estadístico Z_c . También se contempla la aplicación del enfoque cualitativo por cuanto se analizará la problemática tal y como la perciben los colaboradores de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

En la misma línea de pensamiento Bernal, (2010, p. 60), menciona que: *“En su forma general, la investigación cuantitativa parte de cuerpos teóricos aceptados por la comunidad científica”*.

Con lo antes mencionado se obtendrá criterios, datos e información que al ser recopilada, tabulada y analizada por el investigador, le permitirá establecer conclusiones concretas relacionadas con el problema, bajo este entorno quien desarrolla la investigación tendrá la posibilidad de aceptar o no la hipótesis planteada.

3.2 Modalidad Básica de la Investigación

La presente investigación responde a las siguientes modalidades:

3.2.1 Investigación de Campo

Es la investigación aplicada para comprender y resolver alguna situación, necesidad o problema en un contexto determinado. El investigador se desenvuelve en el ambiente propio en que se encuentran las personas y las fuentes consultadas, para la obtención de los datos más relevantes a ser analizados.

Sobre la investigación de campo o directa Bernal menciona que:

Cada día cobra mayor credibilidad y su uso tiende a generalizarse, debido a que permite obtener información directa y confiable, siempre y cuando se haga mediante un procedimiento sistematizado y muy controlado, para lo cual hoy están utilizándose medios audiovisuales muy completos, especialmente en estudios del comportamiento de las personas en sus sitios de trabajo. (Bernal Torres, 2010)

Es así que el investigador se ha involucrado a profundidad con la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato y específicamente con la gerencia general, con el jefe financiero y con la jefa de importaciones, con la finalidad de aprovechar las fuentes directas de información que permitan establecer cómo la gestión financiera influye en el proceso de importaciones de la empresa.

Para conseguir lo antes indicado se aplicará metodologías de investigación, como las relatadas por Bernal (2010, p. 191) quien indica que: *“Estos datos o información que va a recolectar son el medio a través del cual se prueban las*

hipótesis, se responden las preguntas de investigación y se logran los objetivos del estudio originados del problema de investigación”.

El investigador para la obtención de información relevante aplicará una lista de verificación al gerente general, al jefe financiero y a la jefa de importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, se realizarán preguntas que nos ayuden a entender los temas que tienen relación con las variables de estudio, además la información facilitará la comprobación de hipótesis y la formulación de conclusiones y recomendaciones.

3.2.2 Investigación Documental

El investigador al interior de la empresa sobre todo en el área financiera y de importaciones, buscará, recopilará y analizará los documentos de mayor interés que aporten al tema de estudio.

Para Bernal (2010, p. 111) la investigación documental *“consiste en un análisis de la información escrita sobre determinado tema con el propósito de establecer relaciones, diferencias, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio”.*

La investigación bibliográfica se desarrollará mediante la revisión de toda la información secundaria relacionada a la gestión financiera y las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

Sobre las fuentes secundarias de la información Hernández (2006, p. 27) indica: *“Consisten en compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en una área de conocimiento en particular (son listados de fuentes primarias). Es decir, reprocesan información de primera mano”.*

Considerando los criterios antes mencionados, el investigador revisará todo documento importante, representado en leyes, reglamentos internos, informes, contratos, archivos de clientes, archivos de proveedores, documentos notariados, facturas de compra, facturas de venta, resumen de inventarios entre otros.

3.3 Nivel o Tipo de Investigación

Para el desarrollo del presente trabajo, se considerará los siguientes ámbitos investigativos:

3.3.1 Investigación Exploratoria

La investigación exploratoria nace cuando no hemos visto ni leído nada sobre un tema en particular y solamente hemos escuchado o comentado algo acerca del propósito de investigación, sobre este tema Hernández (2006, p. 70) manifiesta que: *“Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes”*.

En esta parte de la investigación se observará la documentación básica que nos permita estudiar el problema e ir solidificando el proceso mediante la reunión de elementos de juicio.

La investigación exploratoria finaliza cuando, a partir de los datos recolectados, haya sido posible crear un escenario lo suficientemente fuerte como para determinar qué factores son relevantes y deben ser investigados, el siguiente paso es reforzar el proceso a través de la aplicación de la investigación descriptiva.

3.3.2 Investigación Descriptiva

El estudio descriptivo analiza cada una de las variables propuestas en la investigación, se busca especificar las características más importantes de los colaboradores de la empresa que forman parte de este trabajo.

Sobre esta temática Bernal (2010, p. 113), afirma que: *“una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto”*. Por tal razón es importante en esta fase delimitar los hechos que tiene el problema de investigación, como las

características de las personas que laboran en la empresa, su comportamiento, sus gustos, preferencias y sus motivaciones.

Complementando la idea de lo relacionado con la investigación descriptiva Bernal (2010, p. 113), menciona que: *“Esta investigación se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantean hipótesis en los estudios descriptivos, estas se formulan a nivel descriptivo y se prueban esas hipótesis”*. Sobre la misma línea de pensamiento el autor agrega que: *“La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental”*.

El autor del trabajo de investigación aplicará técnicas estadísticas específicas para la recolección de información que permitan verificar la hipótesis, en base a la frecuencia y las características más importantes del problema, relacionadas con las variables de estudio.

En esta etapa de la investigación se empleará entre las variables la distribución normal estándar o también conocida como estimador estadístico Z_c , para verificar el nexo que existe entre la gestión financiera y las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, lo que permitirá tener un mayor nivel de conocimiento del problema, que encamine a aceptar o no la hipótesis establecida.

3.4. Población y Muestra

3.4.1 Población

Hernández & Coello (2002, p. 73) definen a la población como: *“Cualquier conjunto de elementos que tengan una o más propiedades en común definidas por el investigador y que puede ser desde toda la realidad, hasta un grupo muy reducido de fenómenos”*. En este trabajo de investigativo es vital establecer la población involucrada, para conocer quienes formarán el universo de estudio, dichos elementos deberán tener características comunes, lo que permitirá obtener procesos, resultados y posteriormente conclusiones.

En el presente trabajo el universo de la investigación alcanza un total de 88 integrantes correspondientes al área administrativa, financiera, importaciones, ventas y servicio técnico de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, los mismos que están inmersos con las operaciones de la empresa investigada.

Cuadro 2: Personal total de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato

FUNCIONARIOS	MATRIZ AMBATO	SUCURSAL QUITO	SUCURSAL GUAYAQUIL	TOTAL
GERENTE GENERAL	1	0	0	1
GERENTE REGIONAL	0	1	1	2
JEFE DEPARTAMENTAL	7	0	0	7
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	5	6	4	15
VENDEDORES	4	9	5	18
SERVICIO TECNICO	13	20	12	45
TOTAL	30	36	22	88

Elaborado por: Romero, J. (2016)

3.4.2 Muestra

Existen dos tipos de muestras que podemos obtener: probabilísticas y no probabilísticas, en nuestro estudio aplicaremos las no probabilísticas, para entender mejor este concepto, citaremos lo expresado por Hernández:

En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características del investigador o del que hace la muestra. Aquí el procedimiento no es mecánico, ni en base a fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de una persona o grupo de personas. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006)

Siguiendo este concepto se procede a establecer la muestra formada por el jefe financiero y jefa de importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, los funcionarios antes mencionados brindarán los datos e información que se requiere en la investigación, por lo tanto es una población de

tipo finita porque se conoce con exactitud los elementos que serán objeto de análisis, no se ha considerado al personal de servicio técnico y mensajería, por no estar relacionados directamente con el tema de investigación.

Para la selección del tipo de muestra a considerado el grado de confiabilidad de la información a obtener, los objetivos y el aporte que tendrá dicho estudio para la empresa.

3.5 Operacionalización de las Variables

Sobre esta temática Bernal (2010, p. 141), indica que: *“Operacionalizar una variable significa traducir la variable a indicadores, es decir, traducir los conceptos hipotéticos a unidades de medición”*.

En esta etapa se propone un esquema sobre el cual, el investigador realizará su labor de campo, dejando en claro el panorama actual, consultando sobre temas básicos, relacionados con las dos variables de estudio, que permitan dejar estructurado el esquema investigativo, aplicando factores de medición que nos faciliten analizar e interpretar los datos obtenidos.

A continuación se presenta el detalle de la operacionalización de las variables analizadas:

Cuadro 3: Variable independiente: Gestión financiera

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TECNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Gestión Financiera Tiene como objetivo administrar los recursos que tiene una empresa, considerando los criterios de riesgo y rentabilidad, con la finalidad de obtener los recursos suficientes para cubrir los gastos, que permitan la normal operación de la institución. La persona responsable del control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos es el Jefe Financiero.</p>	Planificación financiera	Presupuestos	¿Se alcanzan los resultados planteados en el presupuesto anual?	Check list dirigido a colaboradores relacionados con el área financiera de la empresa Automekano Cía. Ltda
		Financiamiento	¿Se financian oportunamente las actividades y proyectos de la empresa?	
		Recursos	¿Los recursos financieros obtenidos se invierten de forma adecuada?	
	Ejecución financiera	Planes	¿La empresa aplica planes de ejecución financiera?	Check list dirigido a colaboradores relacionados con el área financiera de la empresa Automekano Cía. Ltda
		Estrategias	¿La empresa aplica estrategias financieras para mejorar los resultados?	
	Control financiero	Información	¿Los estados financieros de la empresa se presentan oportunamente?	Check list dirigido a colaboradores relacionados con el área financiera de la empresa Automekano Cía. Ltda
		Evaluación	¿Se evalúa la gestión financiera al final de cada período contable?	

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Cuadro 4: Variable dependiente: Las importaciones

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TECNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Las importaciones Constituye una fuente de abastecimiento de los bienes faltantes que la producción doméstica no elabora.</p>	Proveedores Internacionales	Precio	¿Se analiza el precio de compra con anterioridad?	Check list dirigido a los colaboradores relacionados con el área de importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda
		Análisis con proveedores	¿La empresa tiene procesos de selección para sus proveedores internacionales?	
	Proceso de importación	Orden de Compra	¿Los procesos de importación oportunos contribuyen a la buena operación de la empresa?	Check list dirigido a los colaboradores relacionados con el área de importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda
		Despacho	¿Se considera la urgencia del cliente para optar por el medio de transporte marítimo o aéreo?	
		Nacionalización	¿El departamento financiero cubre el pago de tributos aduaneros inmediatamente?	

Elaborado por: Romero, J. (2016)

3.6 Recolección de Información

Antes de conocer sobre los instrumentos de recolección de la información en un proceso de investigación, es necesario que conozcamos el concepto de medición, Bernal (2010, p. 246) menciona sobre este tema que: *“No se miden el hecho, la persona ni el objeto, sino sus atributos”*. Por lo que el investigador debe tener esa habilidad para obtener la información precisa y relevante.

Para la aplicación de la recolección de la información en sí, Herrera (2010, p. 114) indica que: *“la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información”*.

Una de las técnicas para la recolección de la información es la entrevista, según (García Hernández, Martínez Garrido, Martín Martín, & Sánchez Gómez, 2015) *“La entrevista es la técnica con la cual el investigador pretende obtener información de una forma oral y personalizada. La información versará en torno a acontecimientos vividos y aspectos subjetivos de la persona tales como creencias, actitudes, opiniones o valores en relación con la situación que se está estudiando”*.

Para la recolección de la información se aplicará un check list o lista de verificación que está formada con preguntas que permitirán conocer las fortalezas y debilidades en el área financiera y de importaciones de la empresa.

El check list ayudará a reforzar el análisis de la investigación, porque se comprobará la aplicación de actividades o procesos fundamentales para la empresa, los mismos que deben estar sistematizados.

3.6.1 Plan para la recolección de información

El plan contempla una serie de elementos y estrategias que al utilizarse durante el proceso de recolección de datos, ayudarán a alcanzar los objetivos del presente trabajo, posteriormente podremos verificar la hipótesis de acuerdo con el enfoque escogido, para esto es necesario que respondamos a las siguientes preguntas:

a) ¿Para qué? La recolección de información permitirá cumplir con el objetivo general de la investigación que es:

Determinar la incidencia de la gestión financiera y las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, con la finalidad de mejorar el manejo financiero.

b) ¿De qué personas u objetos? Las personas que han servido como fuente de recolección de datos, son los colaboradores de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

c) ¿Sobre qué aspectos? Los datos que se obtendrán estarán relacionados y nos orientarán para conocer el grado de relación entre la gestión financiera y las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

d) ¿Quién o quiénes? La recopilación de la información será responsabilidad exclusiva del investigador, no se será necesaria la participación de más colaboradores.

e) ¿A quiénes? Las personas que proporcionarán la información, serán funcionarios del área financiera y de importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, por estar inmersos en el tema propuesto para el estudio.

f) ¿Cuándo? El desarrollo del trabajo de campo se realizará en el mes de abril de 2016.

g) ¿Dónde? El trabajo investigativo se realizará en la ciudad de Ambato.

h) ¿Cuántas veces? La técnica de recolección de información se aplicará una sola vez.

i) ¿Cómo? La técnica principal utilizada para obtener información es la aplicación de la lista de verificación o check list, por cuanto constituye un método

descriptivo con el que se pueden detectar las ideas y opiniones de los involucrados respecto a la problemática con un tiempo y costo relativamente bajos.

La información que se obtenga, presenta la ventaja de que permite obtener información de gran calidad que, luego de ser analizada permite obtener resultados confiables, sin temor de que existan distorsiones o errores significativos.

j) ¿Con qué? El instrumento que se utilizará en la investigación es una lista de verificación o check list, la misma contiene interrogantes que permitan conocer la situación de la empresa, esto nos permitirá comprender y tener respuestas precisas, la estructura prevista se basará en la operacionalización de las variables.

3.7 Procesamiento y Análisis

La finalidad del procesamiento de la información es tener datos agrupados de forma ordenada, que faciliten la labor del investigador en cuanto al análisis e interpretación de los datos, es decir lo que buscamos es tener un resultado.

3.7.1 Plan de procesamiento de información

Sobre este tema el investigador aplicará técnicas estadísticas que nos permita cuantificar los datos para la determinación de conclusiones y recomendaciones, en base la hipótesis planteada.

Sobre el mismo tema Bernal (2010, p. 375) plantea que: *“Una vez que los datos han sido codificados y transferidos a una matriz, así como guardados en un archivo, el investigador puede proceder a analizarlos”*, continua la idea indicando que: *“En la actualidad el análisis de los datos se lleva a cabo por computadora”*, puesto que: *“Prácticamente ya nadie lo hace de forma manual, especialmente si se tiene un volumen de datos considerable. De igual manera agrega que: “en prácticamente todas las instituciones de educación superior, centros de investigación, empresas y sindicatos se dispone de sistemas de cómputo para archivar y analizar datos”*. Finalmente afirma que: *“el énfasis se*

centra en la interpretación de los métodos de análisis cuantitativo y no en los procedimientos de cálculo de éstos”.

En el presente trabajo de investigación, el procesamiento de datos comprenderá:

a) Revisión crítica de la información recogida, comprende el no acoger información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.

b) Repetición de la recolección, hay que evitar fallas en las contestaciones.

c) Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis, el manejo de los datos, mediante herramientas estadísticas permitirá la presentación de resultados.

La presentación de datos se efectuará mediante los siguientes procedimientos:

- **Representación Escrita:** Se relaciona cuando hay pocos datos.

- **Representación Gráfica:** se la aplicará para representar cierta información que requiere ser comparada, para que sea de fácil comprensión.

3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados

Dicho plan abarca los siguientes ítems:

a) Análisis de los resultados estadísticos, se buscará establecer tendencias.

b) Interpretación de los resultados, contando con el apoyo del marco teórico, en los aspectos pertinentes.

c) Comprobación de hipótesis. Se aplicará el método estadístico estimador Z_c .

d) Establecimiento de conclusiones y recomendaciones. Sin dejar de lado el cumplimiento de los objetivos específicos, se establecerán las conclusiones y recomendaciones que entregue el presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A continuación se presenta el análisis e interpretación de resultados y la verificación de la hipótesis planteada, una vez aplicado el check list o lista de verificación dirigida al área financiera y de importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, con la finalidad de captar cual es el pensamiento de los funcionarios escogidos y establecer como se están desarrollando las actividades y los controles implementados en las áreas antes mencionadas.

4.1 Análisis e interpretación de resultados

La información ha sido recopilada, filtrada, organizada y fortalecida producto de la investigación realizada, en el presente capítulo se efectuará el análisis e interpretación de resultados, correspondiente a las dos variables estudiadas de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

La información que se obtendrá provendrá de la aplicación de un check list o lista de verificación, formada por 76 interrogantes planteadas para establecer la actual condición de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, se ha propuesto para la verificación 39 preguntas que corresponden a la variable independiente Gestión Financiera y 37 preguntas que consultan sobre la variable dependiente Importaciones, en diferentes secciones se pretende profundizar e indagar sobre la planificación financiera, ejecución financiera y control financiero, así también en lo referente a Importaciones se investigará sobre proveedores internacionales, órdenes de compra, despachos y nacionalización, esta labor se llevará a cabo en dos días y contaremos con la colaboración del gerente general, jefe financiero y jefe de importaciones de la institución, que conforman nuestra muestra para la recopilación de la información que posteriormente será analizada y permitirá la obtención resultados.

4.1.1 Análisis e interpretación Variable Independiente – Gestión Financiera.

Área 1. Planificación Financiera.

Cuadro 5: Planificación Financiera

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa tiene un jefe financiero?	1	
2	¿La dirección financiera es la adecuada y se ajusta a las necesidades de la empresa?		1
3	¿La empresa se plantea objetivos de corto, mediano y largo plazo?	1	
4	¿La empresa planifica sus actividades económicas para el proceso de importación?		1
5	¿La empresa tiene políticas para el desarrollo de sus actividades?		1
6	¿La empresa tiene implantado un modelo de gestión financiera?		1
7	¿La empresa financia sus actividades con préstamos locales?	1	
8	¿La empresa utiliza cartas de crédito con sus proveedores del exterior?	1	
9	¿Los recursos financieros obtenidos se invierten de forma adecuada?		1
10	¿Se financian oportunamente las actividades y proyectos de la empresa?		1
11	¿Se alcanzan los resultados planteados en el presupuesto anual?		1
12	¿El presupuesto financiero considera todas las áreas de la empresa?		1
13	¿La administración del dinero se la realiza mediante la estructuración de flujos de caja?	1	

14	¿La gestión financiera favorece a la consecución de los objetivos de la empresa?	1	
15	¿La empresa cumple sus metas y objetivos en base a planes financieros?		1
16	¿Se planifica las actividades de cada área de la empresa?		1
17	¿Le empresa establece planes de mejora para el uso de los recursos?		1
18	¿La empresa aplica proyecciones financieras?	1	
19	¿La empresa cuenta con un manual de funciones?	1	
20	¿Considera que la planificación financiera ayuda a que la empresa sea más competitiva?	1	
21	¿La empresa cuenta con un flujograma organizacional?	1	

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	48%
NO	11	52%
TOTAL	21	100%

Fuente: Check list. Área 1. Planificación Financiera

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Gráfico 8. Planificación Financiera



Fuente: Check list. Área 1. Planificación Financiera

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Luego de la aplicación del check list en la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, podemos mencionar en lo referente a la Gestión Financiera hay aspectos que no se consideran o no aplican dentro de la planificación financiera, ejecución financiera y control financiero.

Dentro de la Planificación Financiera, la dirección financiera es regular y se ajusta medianamente a las necesidades de la empresa, no hay políticas que orienten y dirijan a los miembros de la organización, mediante su conocimiento, entendimiento y aplicación de normas y responsabilidades para cada una de las áreas de la empresa. La empresa no planifica sus actividades económicas para el proceso de importación, se determinó que no cuentan con un Modelo de Gestión Financiera que se ajuste a los requerimientos de la empresa, los recursos financieros que obtiene de préstamos locales o cartas de crédito son adecuadamente invertidos, en ocasiones no se financian oportunamente los planes y proyectos por la falta de liquidez, los resultados planteados en el presupuesto anual no se alcanzan, por ende las metas y objetivos trazados no se cumplen, preocupa que tampoco se apliquen oportunidades de mejora en el uso de recursos financieros.

La planificación financiera ejercida por la empresa alcanza un 48%, debido a que la empresa plantea sus objetivos de corto, mediano y largo plazo que pretende alcanzar, se financia mediante cartas de crédito en el exterior, llevan flujos de caja para la administración de los recursos, si aplican proyecciones financieras, están seguros que la planificación financiera ayuda a que la empresa sea más competitiva, la empresa si cuenta con un flujograma organizacional y cuentan con un manual de funciones.

El porcentaje de incumplimiento alcanza el 52% lo que demuestra que la planificación financiera de la empresa tiene que mejorar, debido a que el área financiera no apoya económicamente al área de importaciones, la empresa no tiene un modelo de gestión financiera elaborado y aplicado de manera técnica, carece de políticas para el desarrollo de sus actividades, no se financia oportunamente ciertas actividades y proyectos, por lo tanto no se cumplen los

resultados planteados en el presupuesto anual, la empresa no cumple sus metas y objetivos en base a planes financieros, adicional la empresa no aplica planes de mejora para el uso de los recursos.

Área 2. Ejecución Financiera

Cuadro 6: Ejecución Financiera

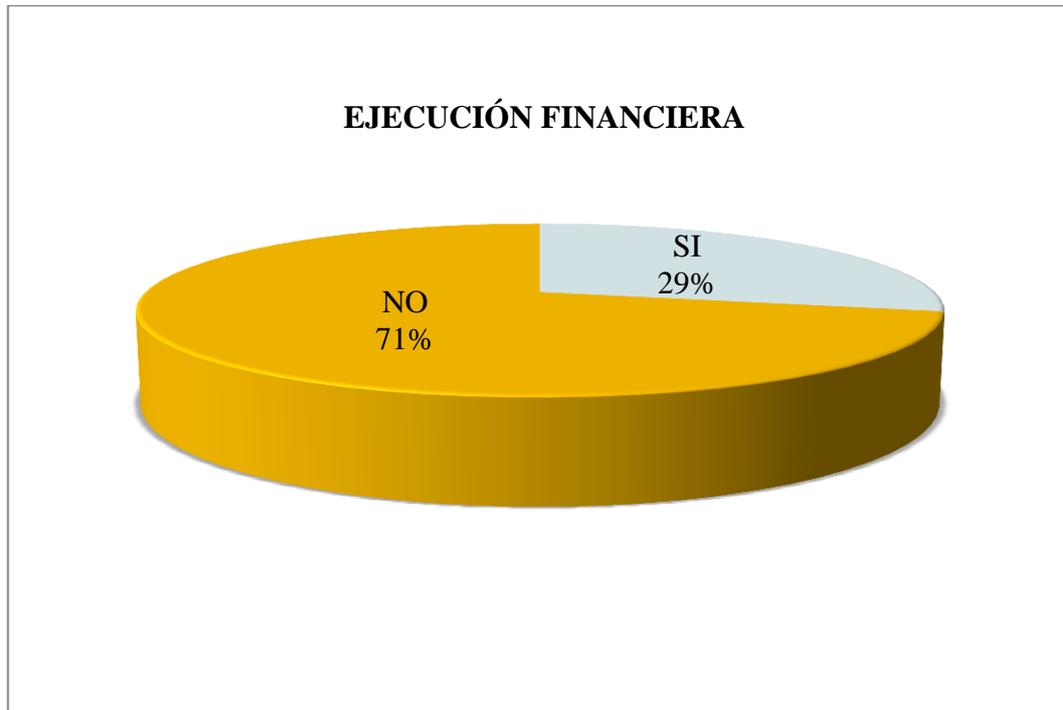
N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿Las actividades del jefe financiero son imprescindibles?	1	
2	¿Considera que el presupuesto se ajusta a las necesidades?		1
3	¿Considera que los índices financieros perfeccionan la gestión financiera?	1	
4	¿El flujo constante de información financiera favorece la ejecución financiera?		1
5	¿Las actividades económicas planificadas se ejecutan a tiempo?		1
6	¿La empresa aplica estrategias financieras para mejorar los resultados?		1
7	¿La empresa aplica planes de ejecución financiera?		1

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	29%
NO	5	71%
TOTAL	7	100%

Fuente: Check list. Área 2. Ejecución Financiera

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Gráfico 9. Ejecución Financiera



Fuente: Check list. Área 2. Ejecución Financiera

Elaborado por: Romero, J. (2016)

En la empresa la Ejecución Financiera tiene actualmente dificultades, se sostuvo que el presupuesto no se ajusta a las necesidades de la empresa, las actividades planificadas no se ejecutan en los tiempos esperados, no es común en la empresa que se tracen estrategias financieras que busquen mejorar los resultados.

En Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, lo referente a la ejecución financiera las respuestas afirmativas alcanzan un 29 %, en cambio las respuestas negativas equivalen al 71% debido a que se considera que el presupuesto no se ajusta a las necesidades de la compañía, no consideran favorable para la ejecución financiera los flujos de información financiera, afirman que las actividades económicas previamente planificadas no se cumplen en los tiempos previstos, la empresa no aplica estrategias financieras para la obtención de mejores resultados.

Área 3. Control Financiero.

Cuadro 7: Control Financiero

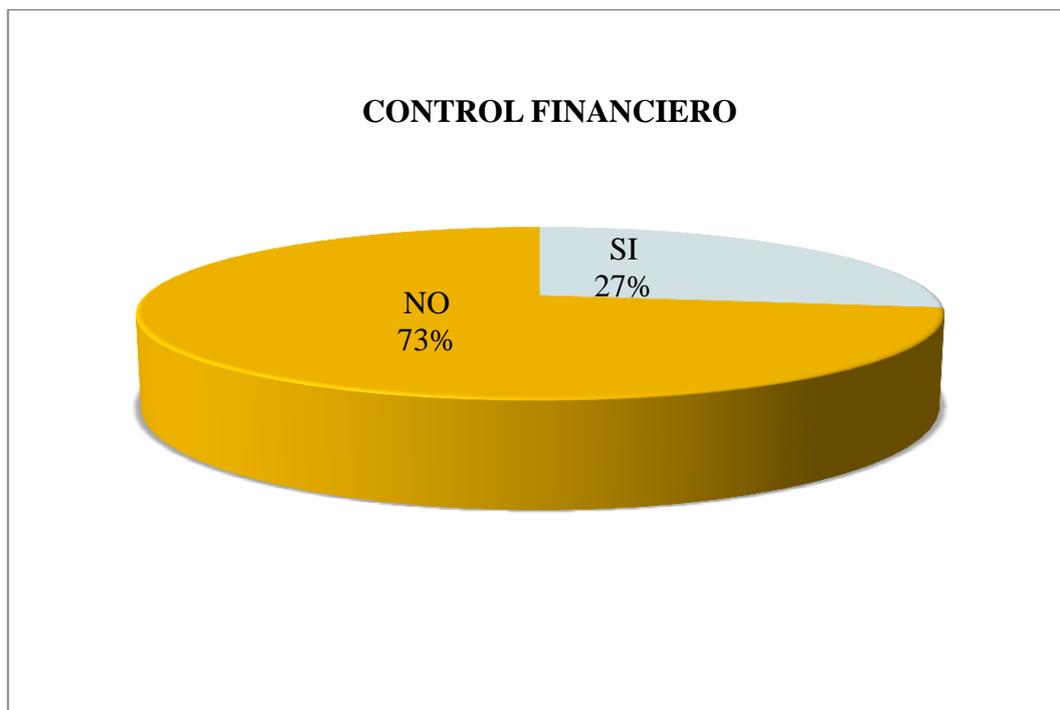
N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿Se aplica un control financiero en las actividades de la empresa?		1
2	¿Considera usted que el control interno mejora la gestión financiera de la empresa?	1	
3	¿El control financiero se basa en índices financieros?		1
4	¿Los estados financieros de la empresa se presentan oportunamente?		1
5	¿Se realiza retroalimentación de los resultados de los procesos operativos?	1	
6	¿Para una adecuada toma de decisiones se realiza previamente un análisis interno de la empresa?		1
7	¿Se evalúa la gestión financiera al final de cada período contable?		1
8	¿Los informes financieros son eminentemente técnicos?	1	
9	¿La empresa tiene un esquema para el control financiero?		1
10	¿La empresa al final de cada período contable informa a los colaboradores los resultados obtenidos?		1
11	¿La empresa aplica auditoría interna para evaluar sus actividades financieras?		1

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	27%
NO	8	73%
TOTAL	11	100%

Fuente: Check list. Área 3. Control Financiero

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Gráfico 10. Control Financiero



Fuente: Check list. Área 3. Control Financiero

Elaborado por: Romero, J. (2016)

En cuanto al Control Financiero se observa que se aplica pero hay que mejorar en varios temas, entre los aspectos positivos tenemos que indican que el control interno es vital al interior de la empresa, es importante que se retroalimente los resultados de los procesos operativos para conseguir eficiencia.

En este ámbito notamos que no se aplica un control financiero en las actividades de la empresa mediante esquemas definidos, no se presentan los estados financieros oportunamente, la toma de decisiones no se realiza luego de un análisis interno previo en la empresa lo que no asegura que se obtengan los aciertos anhelados, preocupa que no se aplica análisis financiero, tampoco se evalúa la gestión financiera al final de cada período, no se informa a los colaboradores los resultados obtenidos, para minimizar el riesgo inherente no se aplica auditoría interna, lo que no permite comprobar que los controles internos sean los adecuados, que los procesos que se aplican sean los indicados y por consiguiente no se verifica que los objetivos y metas se logren.

El control financiero que comprende el análisis y estudio de los resultados reales de la compañía durante el período contable, confrontando con los objetivos y planes de la empresa a corto, mediano y largo plazo, en este estudio el 27% de lo consultado es favorable, consideran importante conceptos como el control interno si mejora la gestión financiera, si efectúan retroalimenta del resultado obtenido en los procesos operativos, mientras que el incumplimiento es igual al 73%, porque al interior de la empresa no se aplican controles financieros, no se acostumbra a realizar un análisis previo general para la correcta toma de decisiones, inclusive los estados financiero no se presentan oportunamente, por consiguiente no se tienen oportunamente los resultados del ejercicio para su difusión, lo que dificulta realizar correcciones a tiempo, no se evalúa la gestión financiera de la compañía al finalizar cada período por ende no se aplican las rectificaciones que fuesen del caso, la empresa no cuenta con auditoría interna.

4.1.2 Análisis e interpretación Variable Dependiente – Proceso de Importación.

Proceso 1. Proveedores Internacionales.

Cuadro 8: Proveedores Internacionales

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa tiene proveedores nacionales?	1	
2	¿La empresa tiene procesos de selección para sus proveedores internacionales?		1
3	¿La empresa tiene en Ecuador la representación exclusiva de las marcas que comercializa?	1	
4	¿Se analiza el precio de compra con anterioridad?		1
5	¿Se utilizan procedimientos operativos adecuados para conseguir costos de gestión y logísticos más eficientes?		1
6	¿Se prevé que lo importado por la empresa se venda con facilidad?		1
7	¿Las salvaguardias perjudican el precio de venta?	1	

8	¿Los precios de venta de la maquinaria y vehículos son competitivos con relación a la competencia?		1
9	¿El nivel de ventas crece cada año?		1
10	¿La cartera vencida que corresponde a entidades públicas no deteriora la economía de la empresa?		1
11	¿Se ha incrementado la participación de mercado de la compañía en los últimos años?		1

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	27%
NO	8	73%
TOTAL	11	100%

Fuente: Check list. Proceso 1. Proveedores Internacionales

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Gráfico 11. Proveedores Internacionales



Fuente: Check list. Proceso 1. Proveedores Internacionales

Elaborado por: Romero, J. (2016)

A continuación se describe como se desenvuelve el Proceso de Importación en sus diferentes etapas.

Los proveedores internacionales no pasan por un proceso de selección, no se consideran temas de distancia y gastos, precios de compra, es decir no se utilizan procedimientos operativos adecuados para conseguir costos de gestión y logísticos más eficientes, vender vehículos y maquinaria a precios elevados es dificultoso, la competencia ofrece vehículos de similares características a precios inferiores, razón por la que las ventas y la participación de mercado no crecen año tras año.

Además afecta la alta cartera vencida correspondiente a entidades del sector público, quienes son sus principales clientes, debido a que dicho sector se encuentra desfinanciado ya que el Gobierno Nacional no realiza las transferencias de fondos que les corresponden por la actual situación económica del país.

La empresa con respecto al proceso de importación de los temas consultados en el check list con relación a los proveedores internacionales, el porcentaje de respuestas afirmativas alcanza el 27% referente a que la empresa además cuenta con proveedores nacionales para la obtención de ciertos insumos menores, lo más relevante es que cuentan con la representación exclusiva de las marcas UD Trucks, JCB, Lee Boy Rosco y Higer, un aspecto que ha provocado que el precio de venta se incremente son las salvaguardias impuestas por el gobierno de turno.

Mientras que el 73% de las respuestas con relación a los proveedores internacionales, se ve afectado por cuanto en la empresa no realizan procesos de selección para los proveedores internacionales, no se analiza el precio de compra con anterioridad, no se aplican procedimientos operativos adecuados para conseguir costos de gestión y logísticos más eficientes, lo que influye en el precio final de venta, los vehículos y maquinaria no se los vende fácilmente a causa de que los precios no son competitivos con relación a la competencia, las ventas no suben cada año y por lo tanto la participación de mercado de la compañía se ve afectada, otro aspecto que perjudica la economía de la compañía es la cartera

vencida que corresponde a entidades públicas, por la falta de liquidez de las mismas no cancelan los contratos previamente suscritos.

Proceso 2. Proceso de importación.

2.1 Orden de compra.

Cuadro 9: Orden de compra

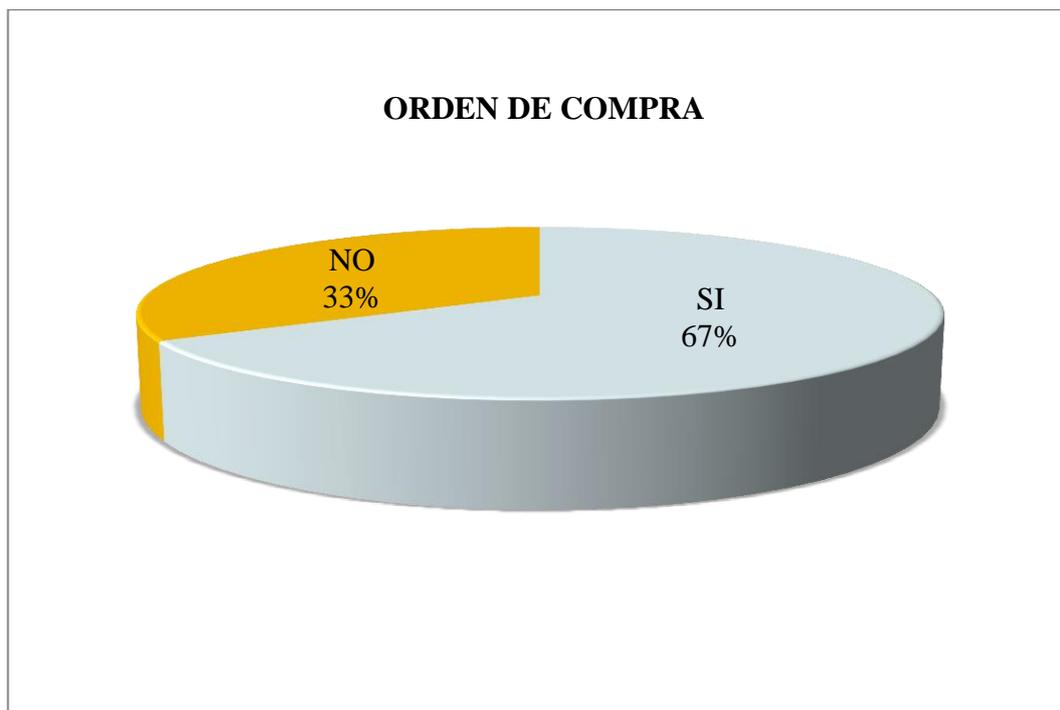
N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa tiene un jefe de importaciones?	1	
2	¿Las órdenes de pedido cuentan con la autorización previa de la gerencia?	1	
3	¿El área de importaciones conoce de las restricciones, prohibiciones o beneficios que tienen ciertas mercancías?	1	
4	¿Los procesos de importación oportunos contribuyen a la buena operación de la empresa?	1	
5	¿Se analiza y escoge la forma de pago en el exterior, que más le conviene a la empresa?		1
6	¿Se comunica al cliente el tiempo que llevará traer la maquinaria que va a adquirir?	1	
7	¿El sistema informático alerta sobre los ítems que no hay en stock?	1	
8	¿La frecuencia de pedidos en el exterior es la necesaria para cubrir las necesidades de la empresa?		1
9	¿Concuerdan los ítems comprados en el exterior con los ítems solicitados por el área de servicio técnico?		1

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	67%
NO	3	33%
TOTAL	9	100%

Fuente: Check list. Proceso 2.1 Orden de compra

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Gráfico 12. Orden de compra



Fuente: Check list. Proceso 2.1 Orden de compra

Elaborado por: Romero, J. (2016)

En cuanto al Proceso de Importación – Órdenes de compra, las operaciones se está realizando de forma adecuada, a excepción de que no se analiza y escoge la forma de pago que más convenga a la empresa, por motivos de liquidez los pedidos que se realiza al exterior no son los suficientes para cubrir las necesidades de clientes en el menor tiempo posible, causando inconformidad en los mismos, otro factor que afecta a la empresa y al cliente es que los ítems comprados en el exterior no concuerdan con los ítems solicitados por el área de servicio técnico por razones de descoordinación entre los departamentos.

La empresa realiza sus órdenes de compra de manera regular, la verificación de los aspectos relacionados con el tema alcanzó el 67% debido a que la empresa cuenta con una jefa de importaciones capacitada que aplica oportunamente los procesos de importación, las órdenes de compra son autorizadas previamente por la gerencia. El área de importaciones conoce de las restricciones, prohibiciones o beneficios que tienen las mercancías que se importan; el sistema informático

alerta sobre los ítems que están por agotarse, la maquinaria y vehículos no hay en stock la empresa comunica al cliente el tiempo que demorará la entrega.

El 33% de la lista de verificación referente a las órdenes de compra fueron respuestas negativas ya que no se analiza y escoge la forma de pago en el exterior que más le beneficie a la empresa, la frecuencia de pedidos en el exterior no es la suficiente para cubrir las necesidades de la empresa, en ocasiones se presentan diferencias en los ítems comprados con lo solicitado por el departamento técnico.

2.2 Despacho.

Cuadro 10: Despacho

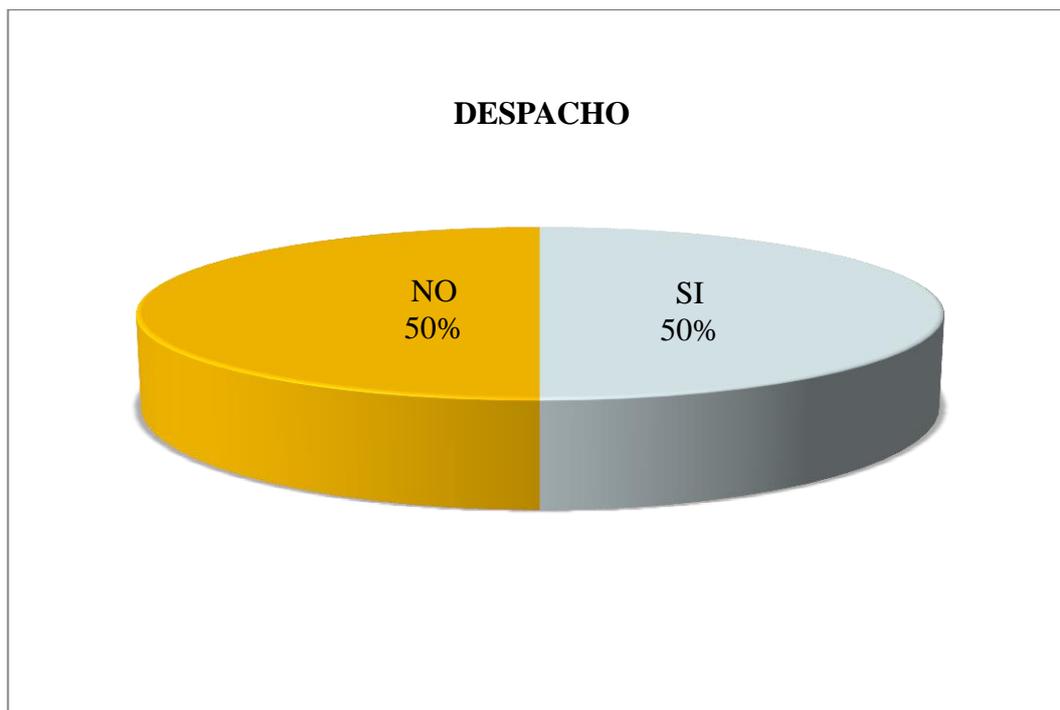
N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿Se considera la urgencia del cliente para optar por el medio de transporte marítimo o aéreo?	1	
2	¿El tiempo promedio de las importaciones en tránsito es óptimo?		1
3	¿Los proveedores envían la documentación completa y oportuna con el detalle de lo que se adquirió?	1	
4	¿Se realiza cotizaciones con las aseguradoras para escoger la mejor opción en pólizas?		1
5	¿El área financiera facilita los recursos necesarios para los trámites de despacho de los ítems importados?		1
6	¿La aduana del Ecuador ofrece sistemas automatizados para el ingreso de la información de lo importado?	1	

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	50%
NO	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Check list. Proceso 2.2 Despacho

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Gráfico 13. Despacho



Fuente: Check list. Proceso 2.2 Despacho

Elaborado por: Romero, J. (2016)

El despacho de la mercadería desde el exterior tiene un cumplimiento medio, le perjudica en el desempeño el hecho que la mercadería en tránsito demora en llegar, principalmente porque el traslado se lo realiza vía marítima y frecuentemente se presentan inconvenientes en los pagos que deben realizar, debido a temas financieros, para asegurar la mercadería hasta que llegue a las bodegas de Automekano, se contrata pólizas de seguros, no siempre se escoge la mejor oferta porque no se realiza cotizaciones, sino que se realiza el trámite con la compañía de seguros de confianza.

Con referencia al despacho de las mercancías desde el exterior el 50% corresponde a aspectos positivos como la elección de transporte marítimo o marítimo considerando la urgencia del cliente para recibir su vehículo o maquinaria, siempre se obtiene la documentación completa y oportuna de lo adquirido en el exterior lo que ayuda a que el proceso final de la importación fluya sin inconvenientes, la aduana del Ecuador ha modernizado su sistema informático vía internet facilitando los trámites de importación.

Sobre el tema en referencia el 50% de los ítems de la lista de verificación fueron adversos ya que el tiempo promedio de tránsito de las mercancías no es el óptimo, no se realiza cotizaciones con las aseguradoras para escoger la mejor opción en pólizas, además el área financiera no facilita oportunamente los recursos necesarios para los trámites de despacho de los ítems importados.

2.3 Nacionalización.

Cuadro 11: Nacionalización

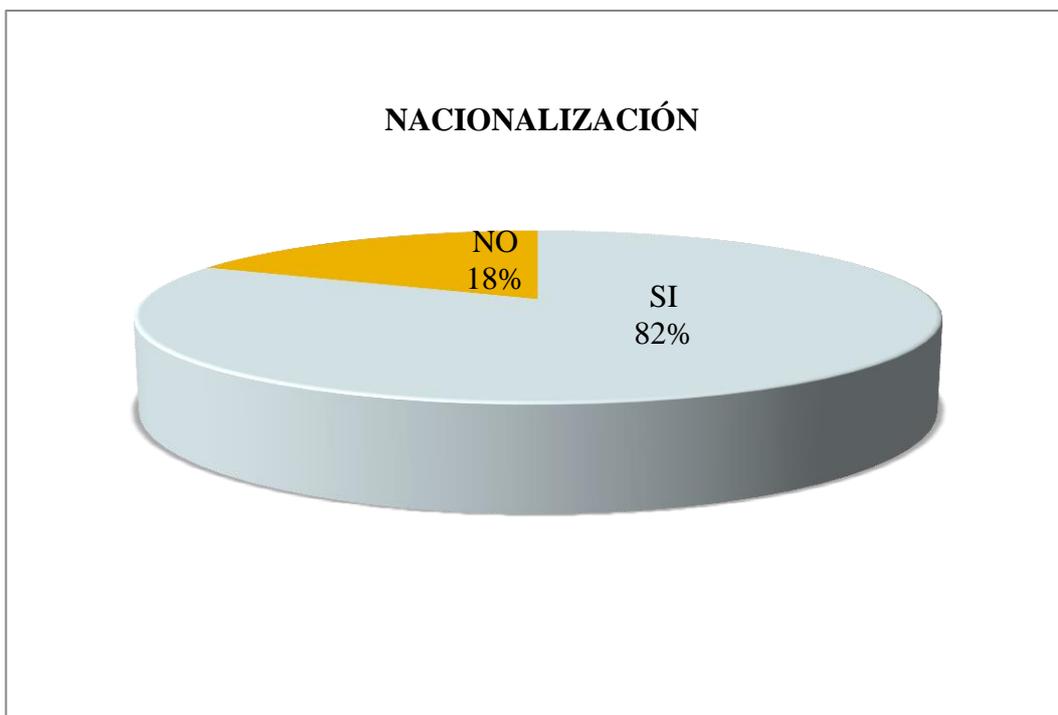
N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa capacita al personal de importaciones sobre las últimas reformas en comercio exterior?	1	
2	¿La empresa ha contratado un agente de aduana que domine el tema que le concierne?	1	
3	¿Coinciden los ítems comprados en el exterior con los ítems recibidos o nacionalizados?		1
4	¿Los costos por bodegaje de la mercadería en la aduana son elevados?	1	
5	¿Se realizan retiros totales de la mercadería de las bodegas de la aduana al momento de la nacionalización?	1	
6	¿El departamento financiero cubre el pago de tributos aduaneros inmediatamente?		1
7	¿La empresa se ha librado de pérdidas por siniestros presentados en el transporte de la maquinaria y vehículos?	1	
8	¿Se contrata custodios para el transporte de la maquinaria y vehículos desde la aduana hasta las bodegas de la empresa?	1	
9	¿Se cumple con el nivel de servicio que se ofrece al cliente?	1	
10	¿La empresa ha cumplido con lo estipulado cuando se	1	

	realizan los aforos en aduana?		
11	¿La aduana de Ecuador no ha solicitado a la empresa reliquidaciones posteriores a la nacionalización, por errores en las sub partidas arancelarias utilizadas?	1	

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	82%
NO	2	18%
TOTAL	11	100%

Fuente: Check list. Proceso 2.3 Nacionalización
Elaborado por: Romero, J. (2016)

Gráfico 14. Nacionalización



Fuente: Check list. Proceso 2.3 Nacionalización
Elaborado por: Romero, J. (2016)

La nacionalización de mercadería ante la aduana, tiene un alto porcentaje de cumplimiento, falta afinar los procesos en temas como el asegurarse de que coinciden los ítems comprados en el exterior coincidan con los ítems recibidos o nacionalizados que en ocasiones difiere por confusión en la utilización de la sub partida arancelaria, el área financiera debe prever el pago a tiempo de los tributos

aduaneros para que los vehículos y la maquinaria salga de la aduana con destino a las bodegas de la empresa, esto contribuirá a que las ventas no se detengan y se aumente el nivel de servicio que se entrega al cliente.

El proceso de nacionalización de las mercaderías que ejecuta la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, se cumple en un 82% por cuanto la empresa capacita al personal de importaciones sobre las últimas reformas en comercio exterior, la empresa tiene contratado un agente afianzado competente, se realizan retiros totales de mercadería de las bodegas de la aduana al momento de la nacionalización, la empresa se ha librado de pérdidas por siniestros presentados en el transporte de la maquinaria y vehículos, si se contrata custodios para el transporte de la maquinaria y vehículos desde la aduana hasta las bodegas de la empresa, la empresa se preocupa del nivel de servicio que se ofrece al cliente, además la empresa ha cumplido con lo estipulado cuando se realizan los aforos en aduana y es importante que la aduana de Ecuador no ha solicitado a la empresa reliquidaciones posteriores a la nacionalización, por errores en las sub partidas arancelarias utilizadas.

Los aspectos de la nacionalización de las mercancías verificadas con alternativa no equivalen al 18% debido a que en ocasiones no coinciden los ítems comprados en el exterior con los ítems recibidos o nacionalizados, el departamento financiero no cubre el pago de tributos aduaneros inmediatamente.

4.2 Comprobación de Hipótesis

En el presente trabajo de investigación la verificación de la hipótesis propuesta se realiza a partir de la obtención de resultados, mediante la aplicación de la lista de verificación o check list, dirigido al jefe financiero y a la jefa de importaciones, se ha decidido aplicar la distribución normal estándar o también conocida como estimador estadístico Z_c .

Se ha establecido 76 interrogantes planteadas para establecer la actual condición de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato, se ha propuesto

para la verificación 39 preguntas que corresponden a la variable independiente Gestión Financiera y 37 preguntas que consultan sobre la variable dependiente Importaciones, los resultados obtenidos serán analizados, posteriormente emitiremos las conclusiones sobre el caso investigado.

4.2.1 Planteo de la Hipótesis

4.2.1.1 Modelo Lógico

H_0 = La Gestión Financiera no tiene un impacto significativo con las Importaciones realizadas por la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato en el año 2015.

H_1 = La Gestión Financiera tiene un impacto significativo en las Importaciones realizadas por la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato en el año 2015.

4.2.1.2 Modelo Matemático

H_0 : $p_1 = p_2$

H_1 : $p_1 \neq p_2$

4.2.1.3 Modelo Estadístico

Variables:

Z: estimador “Z”

p_1 : Probabilidad de la Variable Independiente

p_2 : Probabilidad de la Variable Dependiente

\hat{p} : Probabilidad conjunta

\hat{q} : Probabilidad conjunta ($1 - \hat{p}$)

n_1 : Números de casos de la Variable Independiente

n_2 : Números de casos de la Variable Dependiente

Ecuación 1: Fórmula de estimador Zc

$$Z = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{\left[\hat{p} * \hat{q} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right) \right]}}$$

Fuente: Introducción a la Estadística según (Devore, 2008)

Elaborado por: Romero, J. (2016)

4.2.2 Regla de Decisión

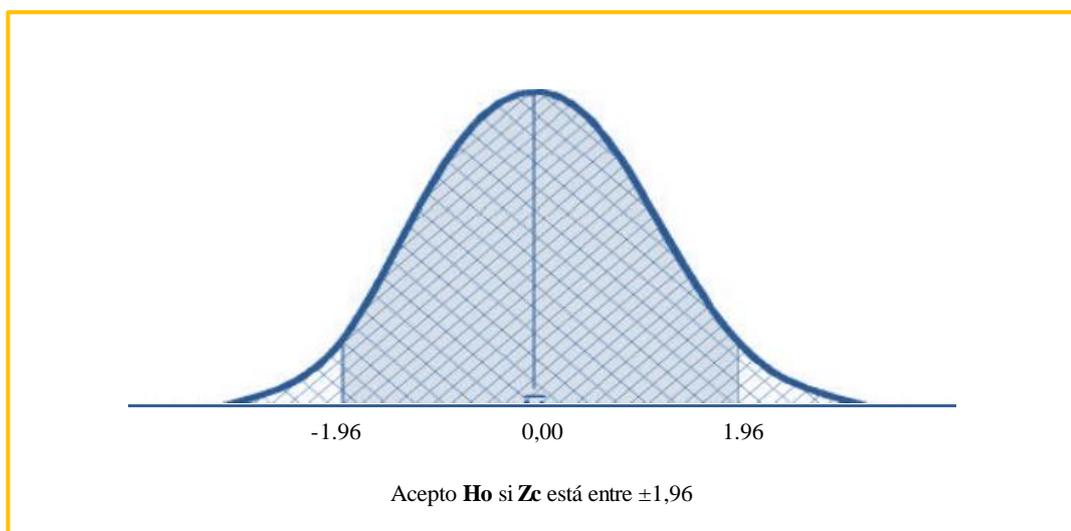
$1 - 0,05 = 0,95$; α de 0,05

Se acepta H_0 si el valor Z a calcularse está entre $\pm 1,96$ caso contrario se acepta H_1 con un α de 0,05.

Dónde:

Esperamos tener un margen de error de 0,05 (5%) lo cual es tolerante para así aproximarnos a la realidad y el 0,95 (95%) que sustenta ésta investigación, el $\pm 1,96$ se obtiene de la tabla de distribución Zc ver (Anexo 4), cuando el área comprende el 95% y está concentrada en la curva normal Zc.

Grafico 15: Campana de Gauss



Fuente: El investigador

Elaborado por: Romero, J. (2016)

4.2.3 Cálculo del estimador estadístico Z_c

Cuadro 12: Cálculo del valor tipificado Z_c

VARIABLES	ALTERNATIVA		
	SI	NO	TOTAL
GESTIÓN FINANCIERA (VI)	15	24	39
PROCESO DE IMPORTACIÓN (VD)	21	16	37
TOTAL	36	40	76

Fuente: Anexos investigación actual

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Datos:

$$p_1: (15/39) = 0,38$$

$$\hat{q}: (1 - \hat{p}) = (1 - 0,47) = 0,53$$

$$p_2: (21/37) = 0,57$$

$$n_1: 39 \text{ (VI)}$$

$$\hat{p}: (36/76) = 0,47$$

$$n_2: 37 \text{ (VD)}$$

Ecuación 2: Fórmula de Distribución Z_c

$$Z = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{\left[\hat{p} * \hat{q} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right) \right]}}$$

Fuente: Introducción a la Estadística según (Devore, 2008)

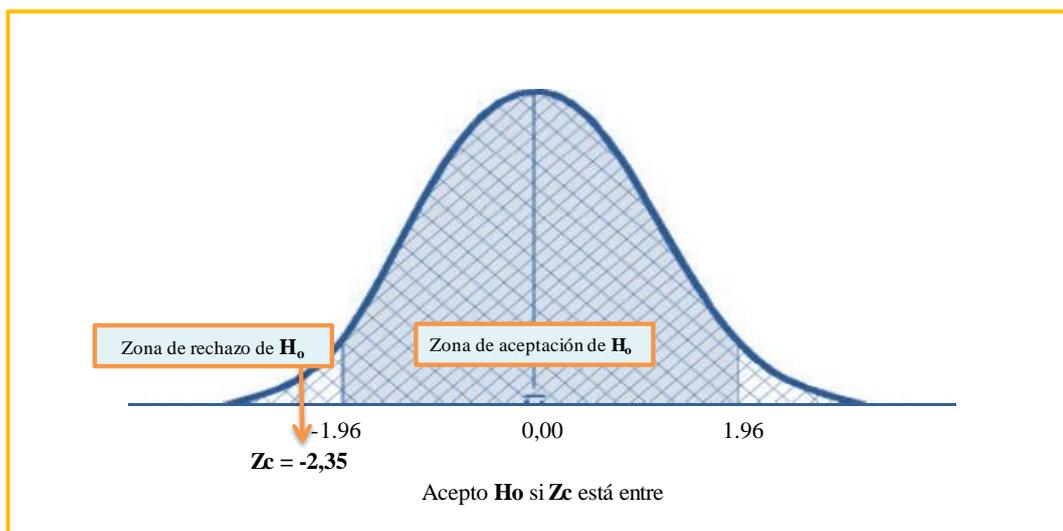
Elaborado por: Romero, J. (2016)

Ecuación 3: Reemplazo de variables Z calculada

$$Z = \frac{0,38 - 0,57}{\sqrt{\left[0,47 \times 0,53 \left(\frac{1}{39} + \frac{1}{37} \right) \right]}}$$

$$Z_c = -2,35$$

Gráfico 16: Campana de Gauss Distribución Muestral Estadístico Z_c



Fuente: Cálculo del valor tipificado

Elaborado por: Romero, J. (2016)

4.2.4 Conclusión:

Al realizar los cálculos para la comprobación de la hipótesis empleando el estimador estadístico “Z”, se tiene como $Z_t = \pm 1,96$, mientras que la aplicación de la fórmula obtenemos que Z_c es igual a $-2,35$ por lo que se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta H_1 que indica la Gestión Financiera tiene un impacto significativo en las Importaciones realizadas por la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato en el año 2015.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

Luego de haber finalizado el análisis obtenido mediante el trabajo de campo y de haber aplicado las herramientas estadísticas, se obtuvo las siguientes conclusiones que se describen a continuación:

La Gestión Financiera en la empresa tiene limitaciones que no permiten desarrollar las actividades con fluidez e interfiere en el proceso de importación, los aspectos analizados tienen un bajo porcentaje de aceptación y no se encuentran dentro del margen aceptable.

No se evidenció que se realiza análisis financiero, por lo que no se establece cuáles son las áreas con mayores oportunidades y las áreas con amenazas para focalizar los esfuerzos.

El modelo actual de gestión financiera no cubre las expectativas planteadas al inicio de cada año, no hay evidencia de crecimiento institucional y de resultados financieros aceptables, el modelo necesita de mayor especialización, aplicarlo técnicamente y con políticas claras.

En el área de importaciones ejecuta eficientemente las diferentes actividades relacionadas a todo el proceso, requiere afinar ciertos aspectos como los tiempos que demora el traer la mercadería y lograr bajar los costos operativos evitando pagar valores extras que ocasionan el incremento del precio de venta.

5.2 Recomendaciones

Reestructurar el modelo de gestión financiera actual, que le permita a la empresa conseguir en el tiempo innovación, creatividad y sostenibilidad del negocio.

Ampliar y trabajar con otras alternativas de financiamiento a más de las cartas de crédito, acceder a préstamos de bancos locales, la ventaja adicional que tiene cuando la mercadería se paga de contado los vehículos pueden estar en exhibición al público en las oficinas de la empresa, la entrega a clientes es inmediata.

Plantear a los proveedores del exterior les otorguen crédito directo, la empresa conseguiría una muy baja tasa de interés.

La empresa puede optar con una financiación fraccionada en dos pagos, es decir un primer pago cuando se realiza la negociación de la importación y el segundo pago el momento del embarque de la importación luego de dos meses, inclusive pueden hacerlo con dos bancos con hipoteca abierta.

Cuando el monto de la importación sea bajo pueden pagar la importación en efectivo y no a crédito para evitar los gastos por intereses.

Utilizar nuevas alternativas de cobro a clientes mediante el dinero electrónico, que permite la devolución a clientes de cuatro puntos del IVA, el precio final de lo vendido es más atractivo para los compradores.

En un futuro reorganizando la compañía puede conseguir financiamiento a través de la Bolsa de Valores, con la emisión de acciones para la venta, luego de los gastos iniciales por calificación y valoración de la empresa, pago de comisiones previas a la emisión de las acciones, en lo posterior la empresa se beneficiará por la tasa de interés que pagaría a los accionistas que será sin duda menor a la que se paga a una entidad financiera. Los accionistas también se verán beneficiados porque a más de recibir una renta pueden ganar por la variación de precio de la acción.

En épocas de crisis se debe analizar diversificar el portafolio de mercaderías que ofrecen a clientes, ampliando líneas afines al negocio como la venta de vehículos livianos, lubricantes, llantas, equipos ligeros hidráulicos, maquinaria e vehículos agrícolas, furgonetas, grúas, vehículos de carga o transporte en puertos y

aeropuertos, buses de turismo, con el servicio adicional de mantenimiento técnico y repuestos.

Buscar socios estratégicos como los fabricantes de carrocerías y las compañías públicas y privadas de transporte a nivel nacional.

CAPÍTULO VI

LA PROPUESTA

6.1 TEMA

“Aplicación de un Modelo de Gestión Financiera Integral para mejorar la liquidez de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato”

6.1.1 Datos informativos

Institución Ejecutora:

Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato

Beneficiarios:

Socios y personal que conforman la empresa Automekano Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato.

Ubicación:

Av. Indoamérica km. 1

Tiempo estimado para la ejecución:

Fecha inicio: 1 de junio 2016

Fecha final: 31 de diciembre de 2016

Costo de la propuesta:

Para el desarrollo de la propuesta se manejó el siguiente detalle:

Cuadro 13: Detalle de Inversión de Propuesta

INVERSIÓN DE LA PROPUESTA		
N.-	Detalle	Valor
1	Equipo de computación	150.00
2	Materiales de Oficina	120.00
3	Conexión a Internet	80.00
4	Impresiones y copias	100.00
5	Anillados	40.00
6	Otros	80.00
Total		570.00

Fuente: La Investigación

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Equipo Técnico Responsable:

El equipo responsable para la ejecución de la propuesta se encuentra integrada por:

Cuadro 14: Detalle de Equipo Técnico Responsable

EQUIPO RESPONSABLE		
N.-	Responsable	Cargo
1	Santiago Vásquez	Gerente General
2	Tannia Carrasco	Contadora
3	Martha Sailema	Auxiliar contable
4	Francisco Sánchez	Jefe Financiero
5	Pamela acurio	Jefe de Importaciones
6	Javier Romero	Investigador

Fuente: Automekano Cía. Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Durante el desarrollo del presente trabajo de investigación se determinó que la Gestión Financiera en la empresa tiene limitaciones que no permiten desarrollar las actividades con fluidez e interfiere en el proceso de importación.

En la empresa producto de estudio no se observó que se realice análisis financiero adecuado y oportuno, por lo que no se establece cuáles son las áreas con mayores oportunidades y las áreas con amenazas para focalizar los esfuerzos.

El modelo actual de gestión financiera no cubre las expectativas planteadas al inicio de cada año, no hay evidencia de crecimiento institucional y de resultados financieros aceptables, el modelo necesita de mayor especialización, aplicarlo técnicamente y con políticas claras.

En el área de importaciones se ejecuta eficientemente las diferentes actividades relacionadas a todo el proceso, requiere afinar ciertos aspectos como los tiempos que demora el traer la mercadería y lograr bajar los costos operativos.

Las actividades de la empresa deben ajustarse a un modelo de gestión financiera acorde al giro del negocio, que le permita alcanzar resultados óptimos.

La empresa dentro de un marco financiero adecuado debe propender incrementar el volumen de ventas, que le permita a la empresa mejorar su liquidez, la utilidad del ejercicio y la participación de mercado, con la finalidad de alcanzar un crecimiento institucional que vaya acorde a las expectativas de los inversionistas.

6.3 JUSTIFICACIÓN

La institución no debe dar ventaja a competencia, los vehículos y maquinaria que comercializa son de alta calidad y reconocimiento a nivel mundial, por lo tanto siempre debe buscar alcanzar un lugar de prestigio en el mercado que se desarrolla.

De ahí que es fundamental mejorar o innovar el manejo económico de la empresa, considerando siempre las nuevas tendencias mundiales que posibiliten perfeccionar las áreas financiera y de operaciones, a todo esto si la empresa planifica un estrategia de ventas y una campaña de marketing conveniente, le permitirá alcanzar y consolidar un posicionamiento superior en el mercado ecuatoriano.

6.4 OBJETIVOS

6.4.1 Objetivo General

- Proponer un modelo operativo en la empresa Automekano Cía. Ltda para mejorar la liquidez mediante el incremento de las ventas.

6.4.2 Objetivos Específicos

- Evaluar la situación actual de la empresa Automekano Cía. Ltda mediante la realización de análisis financiero.
- Aplicar un modelo de gestión financiera que fortalezca la liquidez de la empresa Automekano Cía. Ltda.
- Recomendar otras formas de financiamiento de las importaciones para utilizar eficientemente los recursos financieros en la empresa Automekano Cía. Ltda.
- Formular un proceso óptimo de importaciones, que permita optimizar los tiempos de arribo de las mercancías de la empresa Automekano Cía. Ltda.
- Exponer un plan de ventas que promueva la renovación de las líneas de productos de la empresa Automekano Cía. Ltda.

6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

6.5.1 Factibilidad organizacional

La empresa Automekano Cía. Ltda cuenta con personal administrativo – financiero muy profesional, capaz de adaptarse a los cambios propuestos y dispuesto a ser evaluado.

6.5.2 Factibilidad económico – financiero

La inversión que permita acoger las recomendaciones de este trabajo de investigación será solventada por la empresa.

6.5.3 Factibilidad tecnológica

El adoptarse a los avances tecnológicos permitirá que el negocio siga adelante y se mantenga, esto se consigue con una planeación adecuada sobre el tema, asignando los recursos necesarios que permitan alcanzar los objetivos y metas planteadas. Define que se disponga de los conocimientos y habilidades para la aplicación de métodos, procedimientos y funciones necesarias para el desarrollo e implementación del proyecto, así también tiene que ver con la disponibilidad de equipos y software que permitan aplicar las innovaciones planteadas, con el ahorro de tiempo y recursos, consiguiendo que la empresa sea más eficiente.

6.5.4 Factibilidad legal

El modelo que se plantea es viable ya cumple con normativa legal ecuatoriana, servicio de rentas internas, superintendencia de compañías y corporación aduanera del Ecuador.

6.6 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

6.6.1 Análisis Financiero

Conocer el significado de las cuentas que conforman los estados financieros y como fueron elaborados, nos permiten establecer la información implícita que contienen, luego podemos establecer las relaciones y tendencias que se presentan, los resultados del período se pueden analizar para establecer si fueron satisfactorios, el análisis debe mostrar los puntos significativos obtenidos.

Efectuar un análisis financiero nos permite establecer la situación económica - financiera actual y futura de la organización, abordando parámetros relacionados a la liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento, rentabilidad, índices que deben ser analizados e interpretados para conocer cómo se han originado y cómo se han comportado los recursos de la compañía en un período determinado, el resultado hará posible facilitar la toma de decisiones gerenciales oportunas.

El análisis financiero posibilita diagnosticar los puntos críticos de la compañía, para aplicar inmediatamente alternativas de solución y enfrentar las dificultades detectadas, además conduce a establecer estrategias para potenciar los aspectos positivos detectados.

Los avances tecnológicos, la automatización de los procesos, el desarrollo empresarial, el crecimiento económico y empresarial, influye directamente en las empresas, las mismas que deben estar preparadas para los constantes cambios, los desequilibrios financieros y los factores que lo provocan deben ser corregidos mediante el uso de herramientas financieras analíticas.

El análisis financiero realizado a las empresas le interesa a los tenedores de obligaciones como los bonos y pagarés, también les atrae a los asesores de inversiones, a los analistas de crédito, corredores de bolsa de valores, entre otros.

El mecanismo más utilizado para cumplir este objetivo es la aplicación de indicadores financieros, es decir: Análisis Horizontal, Análisis Vertical e Índices Financieros.

6.6.1.1 Análisis Horizontal

El análisis horizontal permite calcular la variación absoluta y relativa de las cuentas de los balances financieros en un tiempo determinado, a la vez el resultado es comparado con un período similar anterior, el resultado representa el aumento o disminución de los resultados del período, calificándolo como bueno,

regular o malo, una vez identificados los puntos débiles se podrá realizar proyecciones y establecer nuevas metas.

Los valores obtenidos en este análisis pueden compararse con las metas de crecimiento y desempeño fijadas por la compañía, evaluando de esta forma la eficacia y la eficiencia de la administración en la gestión de los recursos, de acuerdo a las decisiones tomadas.

Con los datos obtenidos se realizan proyecciones y se pueden fijar nuevas metas, mejorando los puntos débiles y aprovechar o mejorar los aspectos fuertes en el ámbito financiero.

6.6.1.2 Análisis Vertical

El análisis vertical muestra la estructura interna de la empresa, utiliza un dato del balance financiero como cifra base, las demás cifras o partidas se consideran como cifras comparativas con referencia a las cifra base utilizada, este análisis es muy importante ya que establece que tan representativa es una cuenta del balance y permite identificar con claridad cómo está compuesto este, es vital establecer si la distribución es equitativa y va de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

6.6.2 Indicadores Financieros

El instrumento que nos permite conocer los niveles de eficiencia y eficacia de la organización es la aplicación de Indicadores Financieros, los mismos presentan una visión profunda y el grado alcanzado en aspectos como liquidez, rentabilidad, apalancamiento financiero y otros aspectos fundamentales relacionados con la actividad económica de la compañía.

Los resultados se los puede comparar con los indicadores de la competencia, para reflexionar el desarrollo de la empresa frente a sus rivales directos.

6.7 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.

6.7.1 Modelo de Gestión Financiera para la empresa Automekano Cía. Ltda

Para plasmar las recomendaciones antes indicadas se propone el siguiente Modelo de Gestión Financiera, considerando varias fases indispensables para que dicho modelo tenga el éxito esperado.

Cuadro 15: Fases la para la aplicación del Modelo de Gestión Financiera

FASES	OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO
Fase I: Diagnóstico	Establecer los puntos críticos mediante la aplicación de análisis financiero.	Análisis del balance general y balance de pérdidas y ganancias. Aplicación de análisis horizontal e índices financieros.	Computadores, archivos de la empresa, materiales de oficina.	Siete días. Diciembre 2016.
Fase II: Diseño del Modelo de Gestión Financiera	Diseñar un modelo de Gestión Financiera que permita mejora la situación financiera de la empresa que está estrechamente relacionada con los procesos de importación, incrementando las destrezas.	Analizar las metas y objetivos corporativos, las políticas, control financiero. Afinar los procesos aplicados en el área financiera, definiendo responsabilidades.	Computadores, sistemas informáticos, modelos de gestión financiera de libros especializados, materiales de oficina.	Treinta días. Enero 2017
Fase III: Planificación	Formular las estrategias suficientes para renovar los procesos financieros y de ventas que se aplican para alcanzar los resultados propuestos.	Adecuar los procesos financieros y de ventas a la realidad de la empresa. Considerar fuentes alternas de financiamiento, que permitan alcanzar los objetivos propuestos.	Computador. Materiales de oficina.	Veinte y ocho días. Febrero 2017
Fase IV: Ejecución	Emprender con las actividades planificadas y aplicar las estrategias diseñadas.	Análisis y discusión de los procesos definidos. Reorganización de funciones mediante la difusión de responsabilidades. Capacitación al personal involucrado. Ejecutar la forma de financiamiento más conveniente para la empresa.	Manuales e instructivos. Computadores. Materiales de oficina.	Treinta días. Marzo 2017
Fase V: Evaluación	Vigilar, monitorear y medir los resultados conseguidos.	Constatar que los resultados obtenidos sean óptimos, verificar que el director financiero y jefe de importaciones hayan aplicado las recomendaciones.	Computador. Materiales de oficina.	Quince días. Abril 2017.

Fuente: El investigador

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Para que el diseño del modelo de gestión financiera sea consistente la empresa debe considerar el siguiente esquema que permitirá contar con todas las herramientas necesarias para un buen desempeño financiero y consiga en el corto plazo maximizar sus recursos financieros, definiendo su estrategia para cumplir con las metas y objetivos que se planteen al comienzo de cada período, aplicando eficientemente las políticas de financiamiento buscando la mejor alternativa que beneficie a la empresa, una vez obtenido el financiamiento se debe honrar puntualmente los pagos lo que ayudará a la buena imagen de la empresa y permitirá que en lo posterior obtenga recursos sin dificultad ante las entidades financieras o proveedores.

Hay que diseñar una política de crédito a clientes que esté acorde a los plazos que la empresa se endeuda para no tener desfases que compliquen la liquidez de la compañía, la cartera vencida debe ser bien controlada, por esto es importante que exista un seguimiento permanente de las cuentas por cobrar, para que la provisión que se realiza para cuentas incobrables sea razonable.

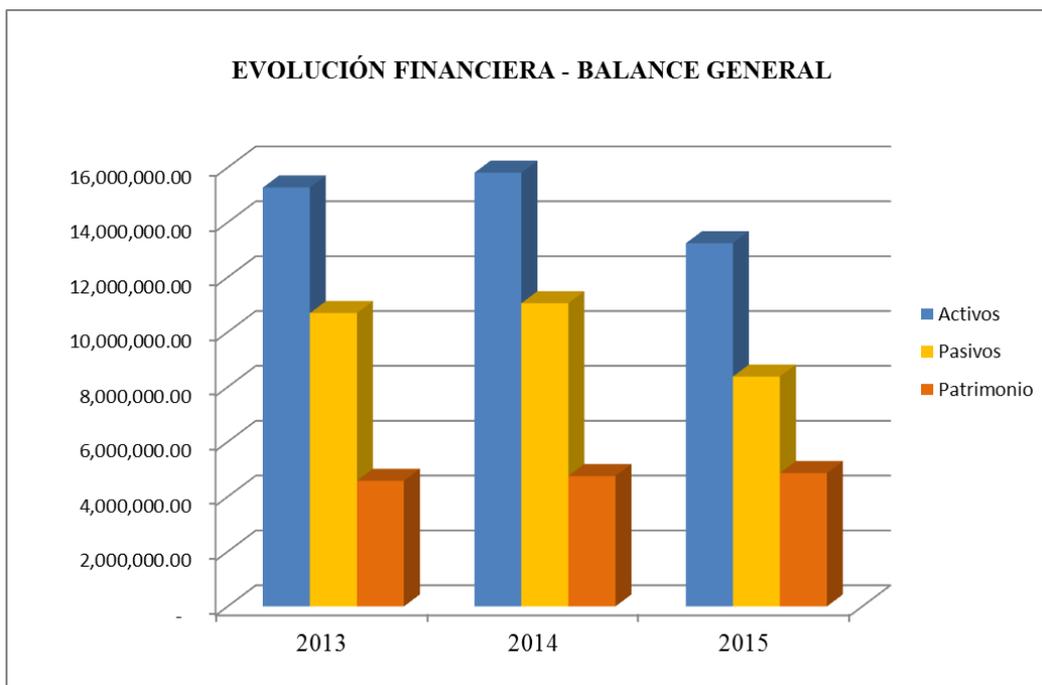
La empresa tiene que evolucionar día a día, aplicando las tendencias actuales en lo referente a control financiero, aplicando técnicas que mejoren el manejo de costos y gastos, el presupuesto tiene que cubrir todas las necesidades de la institución y tiene que ser monitoreado muy de cerca para procurar el fiel cumplimiento del mismo, los estados financieros deben ser presentados a tiempo y con los mismos se debe realizar permanentemente análisis financiero que permita establecer que factores están influyendo en el crecimiento institucional, para la oportuna y adecuada toma de decisiones.

6.7.2 Fase I. Diagnóstico de la situación financiera actual.

6.7.2.1 Análisis Horizontal de la empresa Automekano Cía. Ltda

6.7.2.1.1 Balance General

Gráfico 17. Evolución Financiera – Balance General



	2013	2014	2015
Activos	15,269,141.92	15,809,742.87	13,240,623.69
Pasivos	10,691,988.70	11,054,837.31	8,379,532.43
Patrimonio	4,577,153.22	4,754,905.56	4,861,091.26

Fuente: Automekano Cía Ltda

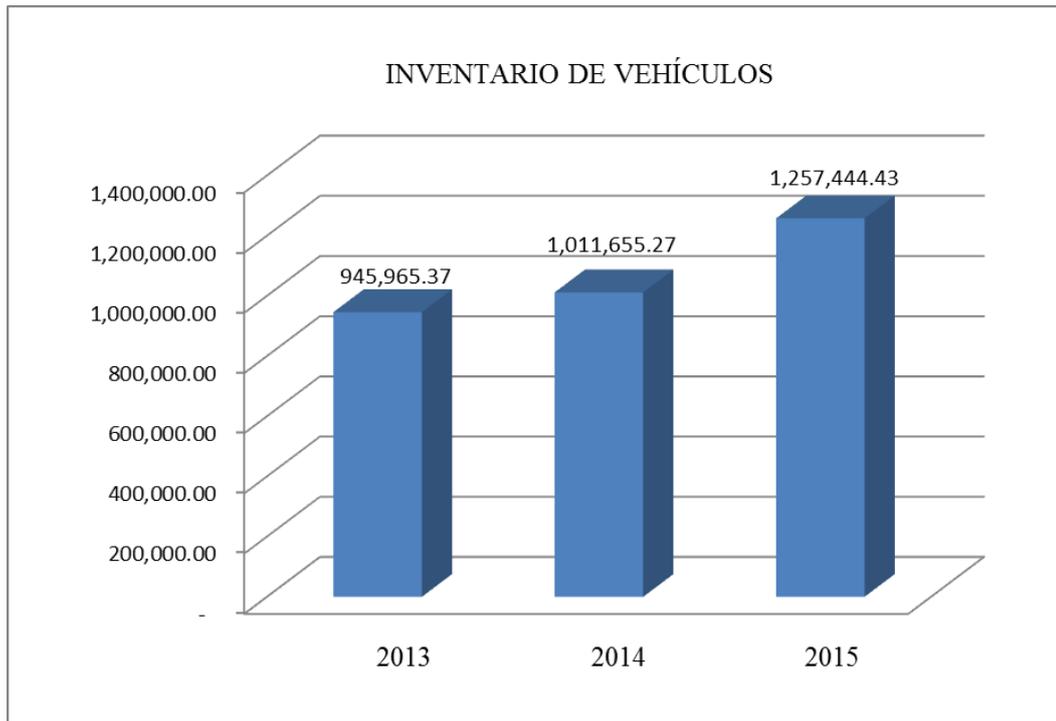
Elaborado por: Romero, J. (2016)

En la empresa producto de estudio en el año 2014 se presentó un mínimo incremento equivalente al 3,54% con relación al año 2013, para el año 2015 se presenta una disminución del 16,25% con relación al año anterior.

Con relación al pasivo del año 2013 al 2014 se produjo un incremento del 3,39%, para el año 2015 el pasivo bajo el 24,20% con relación al año 2014.

El patrimonio de la empresa evolucionó de la siguiente manera: del año 2013 al 2014 hubo un leve crecimiento igual al 3,88%, para el año siguiente también subió en un 2,23%.

Gráfico 18. Inventario de vehículos

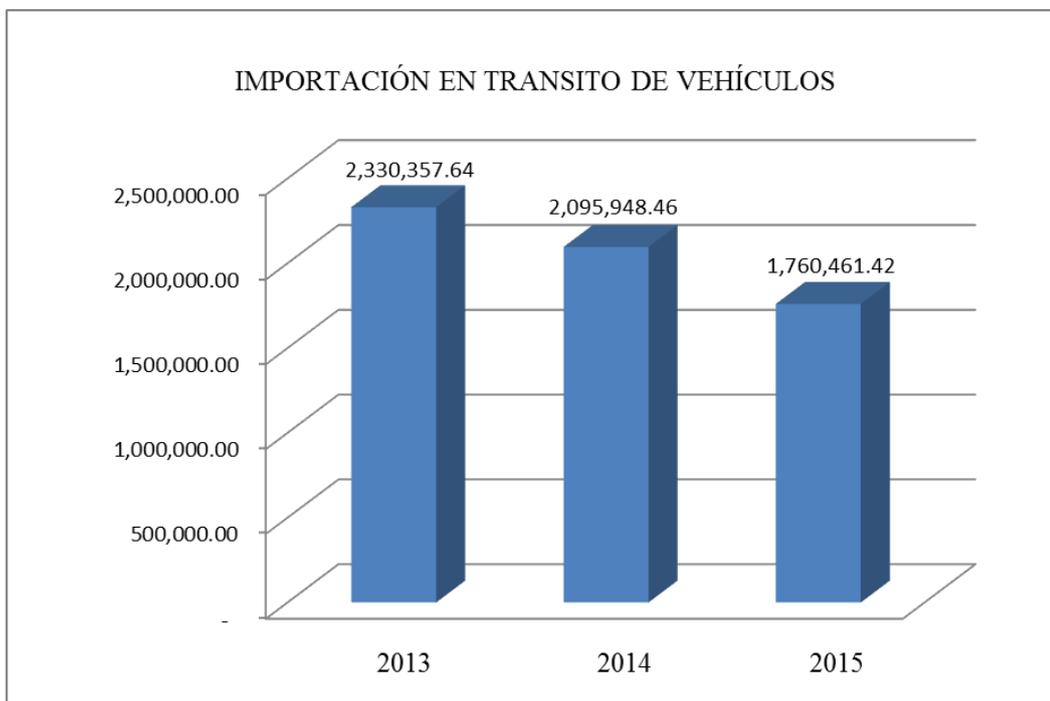


Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

En la empresa los inventarios de vehículos tuvieron un incremento en los tres últimos años igual al 6,94% en el año 2014 y para el siguiente año se incrementó en un 24,30%.

Gráfico 19. Importación en tránsito de vehículos

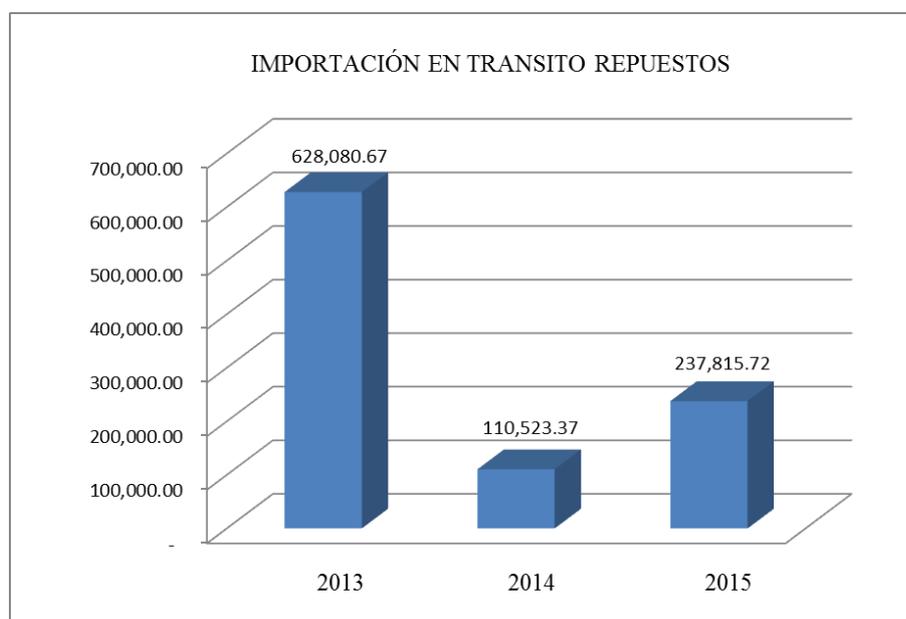


Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

La importación de vehículos que están en tránsito bajó desde el año 2013, así para el año 2014 disminuyó en 10,06% y para el año 2015 16,01%.

Gráfico 20. Importación en tránsito repuestos



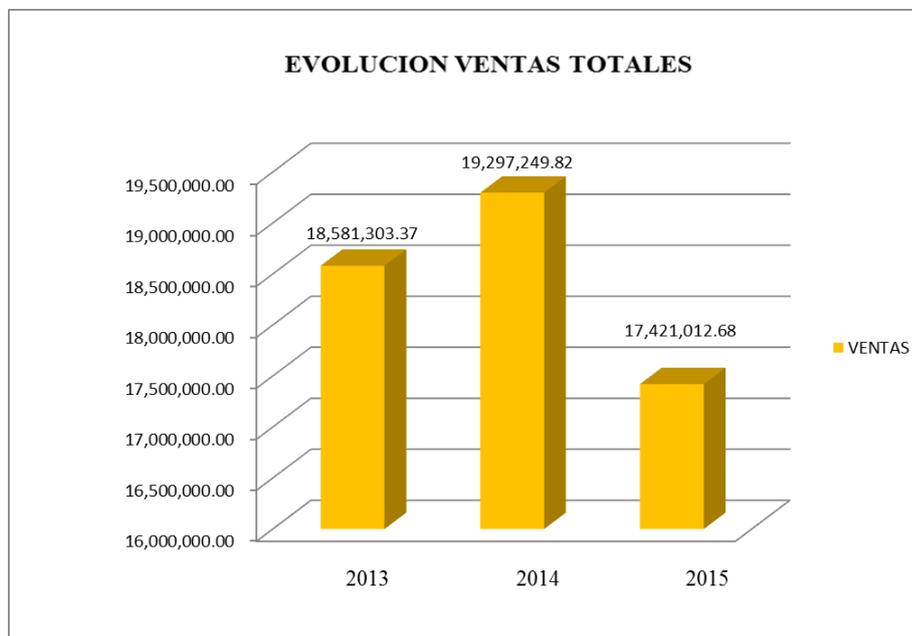
Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

La importación de repuestos que están en tránsito bajó desde el año 2013, así para el año 2014 disminuyó en 82,40% y para el año 2015 pasó al 115,17% con relación al año anterior.

6.7.2.1.2 Balance de Pérdidas y Ganancias

Gráfico 21. Evolución ventas totales

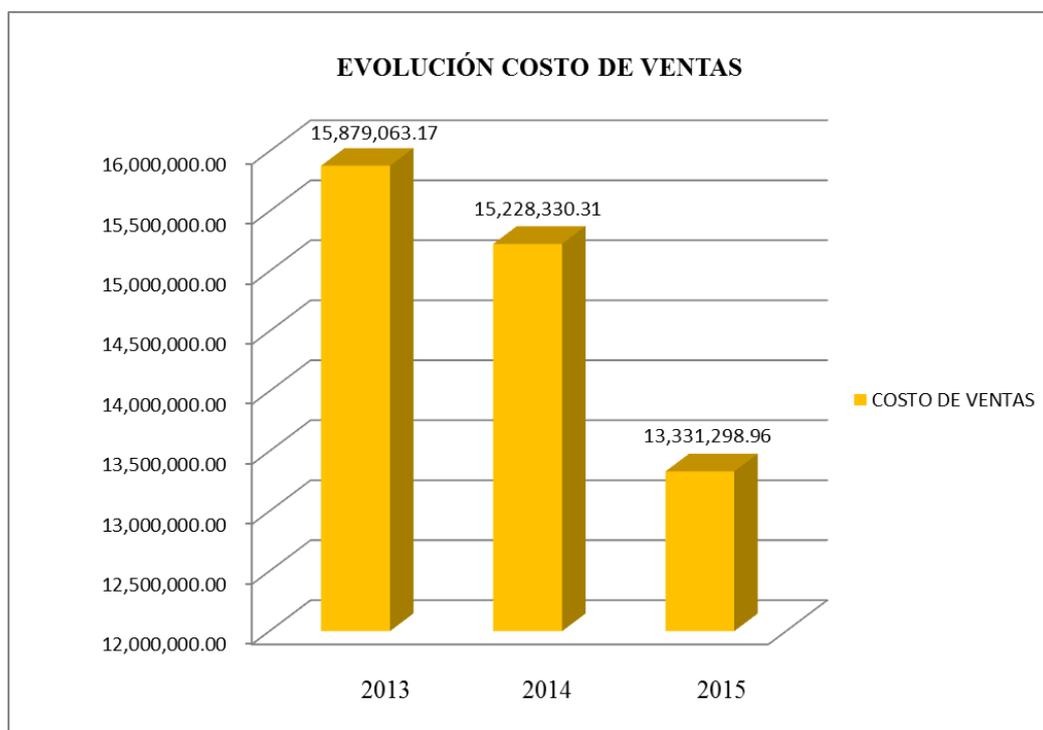


Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

La evolución de las ventas para el año 2014 fue mayor en 3,85% con relación al año 2013, para el año 2015 las ventas bajaron en un 9,72% con relación al año anterior.

Gráfico 22. Evolución Costo de ventas

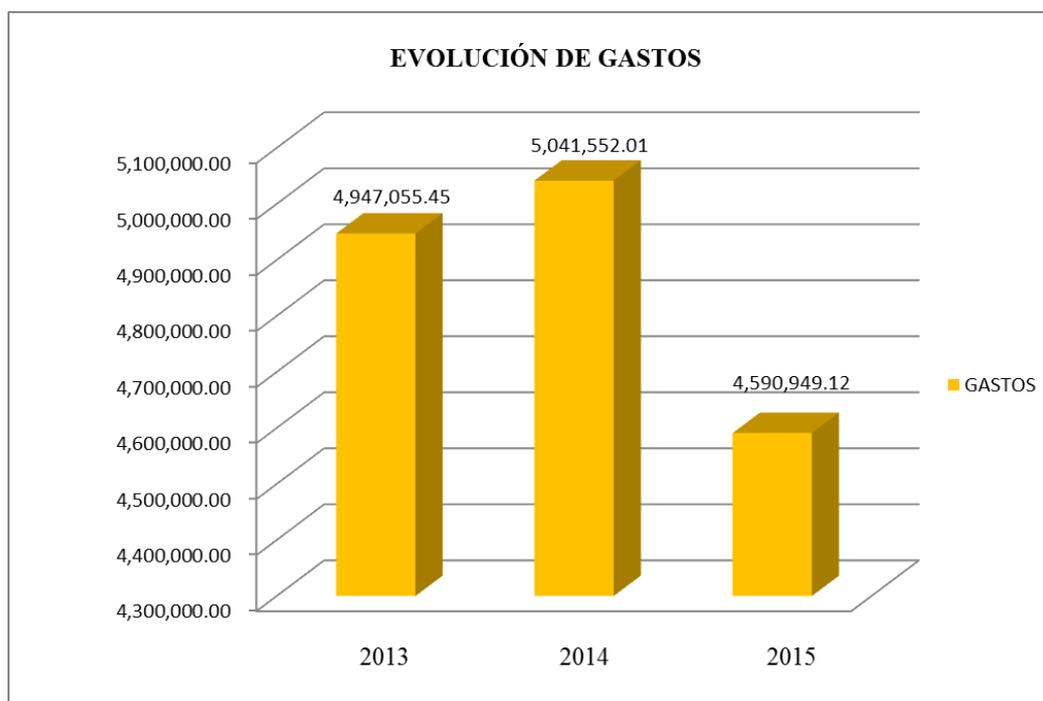


Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

En la empresa el costo de ventas ha decrecido en un 4,10% en el año 2014 y un 12,46% para el año 2015 con relación al año anterior.

Gráfico 23. Evolución de Gastos

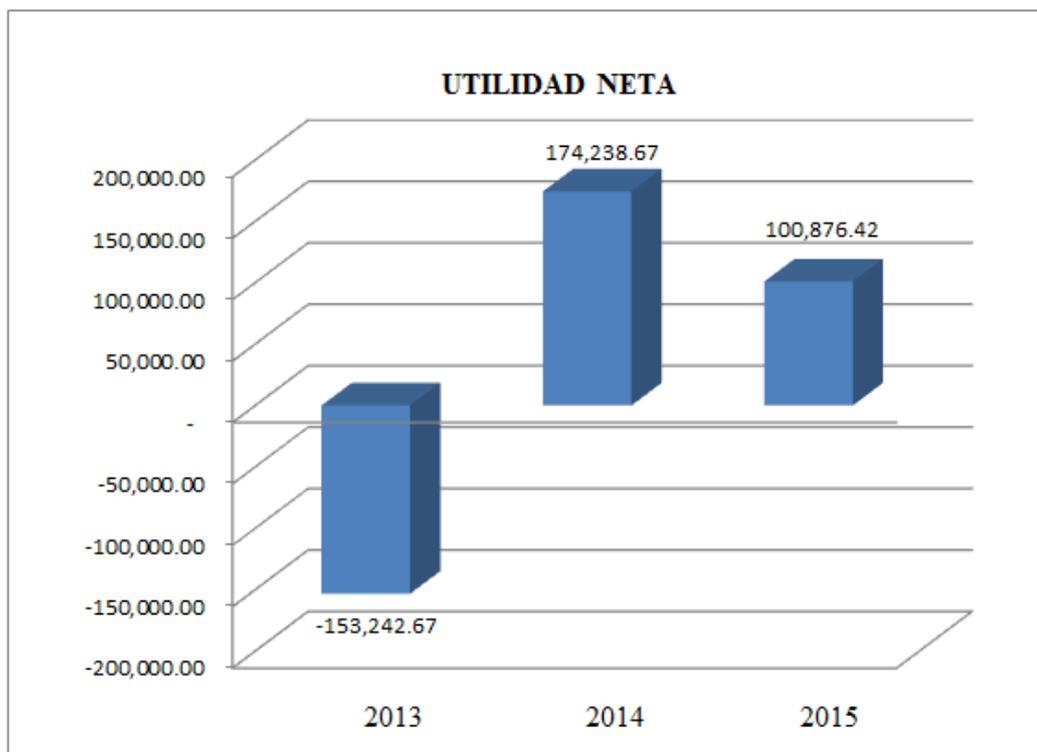


Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Los gastos han presentado inestabilidad año tras año, del año 2013 al 2014 se incrementaron en un 1,91% y para el año 2014 al 2015 disminuyeron en un 8,94%.

Gráfico 24. Utilidad Neta



Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

La utilidad neta de la empresa ha variado significativamente, en el año 2013 se presentó una pérdida, para el año 2014 la empresa se recuperó y presentó utilidad favorable, en el 2015 bajó en un 42,10% con respecto al año anterior.

6.7.2.2 Indicadores Financieros de la empresa Automekano Cía. Ltda

6.7.2.2.1 Indicadores de liquidez

Según consta en la Tabla de indicadores (Superintendencia de Compañías, 2016) se menciona que: *“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”*.

Liquidez Corriente

A continuación la definición (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente	1.27	1.24	1.37
	Pasivo Corriente			

En Automekano S.A. la liquidez corriente en el año 2015, indica que por cada dólar de obligaciones vigentes cuenta con 1,37 dólares que la respalda.

Prueba Ácida

A continuación en detalle el concepto del índice en referencia (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios	0.54	0.68	0.58
	Pasivo Corriente			

En Automekano S.A. la prueba ácida en el año 2015, asciende a 0,58 e indica que si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios, la empresa no alcanzaría a atender sus obligaciones y tendría que liquidar parte de sus inventarios para poder cumplir, caso similar se presentó en el año 2013.

6.7.2.2 Indicadores de solvencia

Este parámetro permite conocer el nivel de participación de los acreedores en el financiamiento de la empresa, como complemento se agrega lo siguiente (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”*.

Endeudamiento del Activo

Sobre el tema anotamos lo siguiente (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
1. Endeudamiento del Activo	Pasivo Total	70%	70%	63%
	Activo Total			

En Automekano S.A. el endeudamiento del activo en el año 2015, alcanza el 63% es decir que por cada cien dólares en activos totales tiene una deuda por cubrir de sesenta y tres dólares en el año 2015.

Endeudamiento Patrimonial

Este importante índice se resume a continuación (Superintendencia de Compañías, 2016): *“Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
2. Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	2.34	2.32	1.72

En Automekano S.A. el endeudamiento patrimonial en el año 2015, es el 1,72 es decir por cada cien dólares de patrimonio, tiene ciento setenta y dos dólares de deuda.

Endeudamiento del Activo Fijo

El parámetro en mención debe ser tomado en cuenta por la empresa por los siguientes motivos (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
3. Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	1.78	1.99	2.21

En Automekano S.A. el endeudamiento del activo fijo en el año 2015 es del 2,21 lo que quiere decir que por cada cien dólares en activos fijos hay un patrimonio de doscientos veinte y uno dólares.

Apalancamiento

El índice que mide el apalancamiento de la empresa es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa, según la (Superintendencia de Compañías, 2016) se indica que: *“Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
4. Apalancamiento	Activo Total	3.34	3.32	2.72
	Patrimonio			

En Automekano S.A. el apalancamiento en el año 2015, es del 2,72 por cada cien dólares de patrimonio está generando doscientos setenta y dos dólares en activos.

Apalancamiento Financiero

Aspecto fundamental que no debe ser descuidado al interior de la empresa, a continuación la definición, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste 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”*.

Un aspecto a considerar es: *“Generalmente, cuando el índice es mayor que 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudaría. Cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
5. Apalancamiento Financiero	(UAI / Patrimonio)	0.30	1.14	0.85
	(UAI / Activos Totales)			

En Automekano S.A. el apalancamiento financiero en el año 2015 alcanza el 0,85 por cada dólar de activos tiene ochenta y cinco centavos de dólar de patrimonio.

6.7.2.2.3 Indicadores de gestión

Para medir la gestión implementada al interior de la empresa, se debe considerar el siguiente concepto (Superintendencia de Compañías, 2016): *“Estos indicadores tienen por objetivo 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”*.

Rotación de Cartera

Las ventas y las cuentas por cobrar se combinan en el siguiente concepto (Superintendencia de Compañías, 2016): *“Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
1. Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	3.81	3.78	3.86

En Automekano S.A. la rotación de cartera, en el año 2015 equivale a 3,86 veces, índice mayor al registrado en los dos años anteriores.

Rotación del Activo Fijo

Un aspecto que la empresa debe considerar es la rotación de su activo (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
2. Rotación de Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	7.21	8.06	7.90

En Automekano S.A. la rotación de activo fijo en el año 2015 por cada dólar de activo fijo generó 7,90 dólares en ventas.

Rotación de Ventas

Es vital medir la rotación de las ventas, a continuación la definición (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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.*

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 a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza”.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
3. Rotación de Ventas	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	1.22	1.22	1.32

En Automekano S.A. por cada dólar de activo total está generando 1,32 veces en ventas en el año 2015.

Período Medio de Cobranza

Un aspecto que ayuda a la empresa para que cuente con disponible, a continuación la definición (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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 período bastante*

largo entre el momento que la empresa factura sus ventas y el momento en que recibe el pago de las mismas”.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
4. Período Medio de Cobranza	$\frac{\text{(Cuentas por Cobrar * 365)}}{\text{Ventas}}$	95.76	96.45	94.50

En Automekano S.A. las cuentas por cobrar se efectivizan cada 94,50 días en el 2015.

Período Medio de Pago

Para conocer más sobre el tema, a continuación se indica la definición (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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 período medio de cobranza”.*

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
5. Período Medio de Pago	$\frac{\text{(Cuentas y Documentos por Pagar * 365)}}{\text{Compras}}$	87.48	46.35	45.64

En Automekano S.A. el período medio de pago a los proveedores es de 45,64 días en el año 2015.

Impacto de los Gastos de Administración y Ventas

Es importante que se analice el volumen de los gastos administrativos y de ventas, y cómo influyen en el resultado final de la empresa, a continuación la conceptualización, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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 determinarán un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.”*

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
6. Impacto Gastos Administración y Ventas	$\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$	23.15%	21.95%	22.61%

En Automekano S.A. por cada cien dólares que vendió la empresa se destina 22,61 dólares, para cubrir los gastos de administración y ventas para el año 2015.

Impacto de la Carga Financiera

A continuación se detalla cómo influye la carga financiera en la empresa, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
7. Impacto de la Carga Financiera	$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$	0.03	0.04	0.04

En Automekano S.A. por cada cien dólares de ventas, se cubre cuatro dólares de gastos financieros en el año 2015.

6.7.2.2.4 Indicadores de Rentabilidad

Para conocer si la empresa está realizando adecuadamente sus operaciones y está alcanzando los beneficios planificados, se aplican los índices de rentabilidad, a continuación la definición, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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)”.

Rentabilidad neta del activo (Dupont)

Este índice relaciona la utilidad neta, las ventas y el activo total, con la finalidad de medir lo siguiente, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$	-1.00%	1.10%	0.76%

En Automekano S.A. por cada cien dólares genera una rentabilidad de 0,76 dólares para el año 2015.

Margen Bruto

Para establecer que mide el margen bruto, hay que considerar el siguiente concepto, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”*.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
2. Margen Bruto	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	14.54%	21.09%	23.48%

En Automekano S.A. por cada cien dólares de venta genera un margen bruto de 23,48 en el año 2015.

Margen Operacional

El margen operacional se calcula para obtener el siguiente resultado, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“La utilidad operacional está influenciada no sólo 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”.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
3. Margen Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	2.64%	5.10%	4.36%

En Automekano S.A. por cada cien dólares de venta genera un margen operacional de 4,36% en el año 2015.

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

El relacionar la utilidad neta con las ventas da como resultado la rentabilidad neta en ventas, a continuación el concepto, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo 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 tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas y erróneas”.*

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	-0.008	0.009	0.006

En Automekano S.A. por cada unidad vendida genera una rentabilidad de 0,006 para el año 2015.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio

El análisis del patrimonio es indispensable para observar su comportamiento, considerando además en que medida se ha contribuido con las expectativas de los

socios de la empresa, se agrega lo siguiente, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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”.*

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	10.74%	20.69%	15.61%

En Automekano S.A. por cada cien dólares de patrimonio está generando una utilidad de 15,61 en el año 2015.

Rentabilidad Financiera

Todas las empresas se crean con la finalidad de ganar, la misma expectativa tiene el socio cuando realiza su inversión y tiene la ventaja de poder elegir la opción que más le convenga, a continuación más detalles sobre que representa este índice de gran importancia, (Superintendencia de Compañías, 2016): *“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 beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial.*

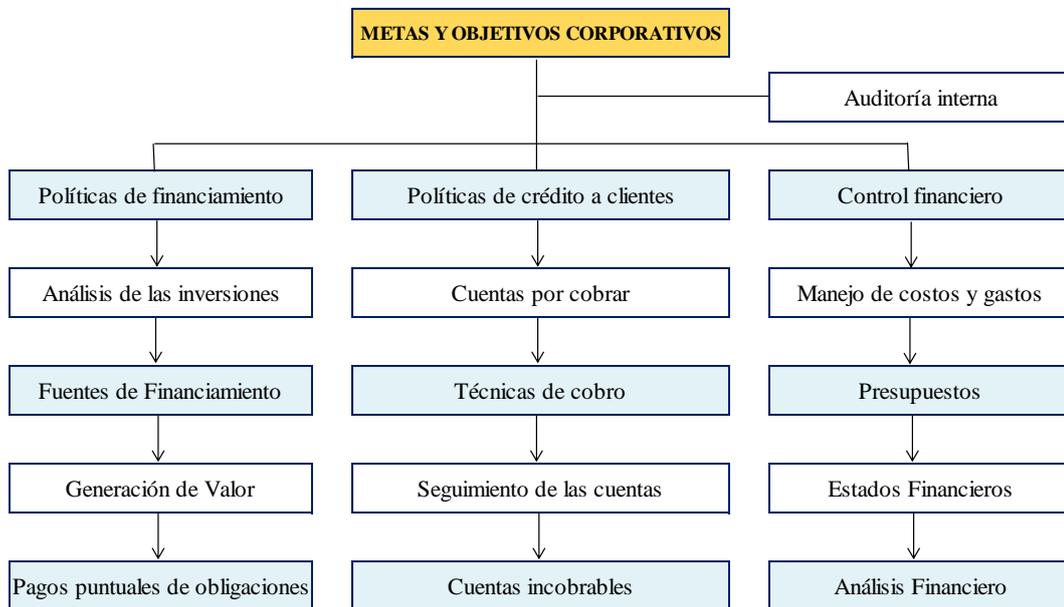
De esta forma, la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Refleja además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo”.

INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
6. Rentabilidad Financiera	$\frac{(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI}/\text{Ventas}) * (\text{Activo}/\text{Patrimonio}) * (\text{UAI}/\text{UAI}) * (\text{UN}/\text{UAI})}{}$	-3.35%	3.66%	2.08%

En Automekano S.A. el rendimiento obtenido con el capital propio asciende al 2,08 % en el año 2015, al 3,66% en el año 2014 y al -3,35% en el año 2013, es decir que por cada cien dólares se ha obtenido un beneficio neto de 2,08% 3,66% y -3,35% respectivamente.

6.7.3 Fase II. Diseño del modelo de Gestión Financiera.

Gráfico 25: Esquema para el diseño del modelo de gestión financiera



Fuente: El investigador

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Como complemento a continuación se describe formas de financiamiento comparativas, la financiación que ofrece un banco de la localidad y lo que cuesta traer la mercancía mediante Carta de Crédito, con esta demostración se pretende dejar plasmadas las diversas opciones para financiar las operaciones de la compañía, a continuación el detalle por rubro sobre una importación de 240.000 dólares:

6.7.4 Fase III. Planificación.

6.74.1 Financiamiento de importaciones.

Cuadro 16: Opciones de Financiamiento para Importaciones

Préstamo bancario		
Tiempo	4 meses	
Total FOB		240,000.00
C.A.I. Cancer	0,50%	400.00
Reconocimiento de firmas		38.46
Tasa de interés	11,23%	5,128.00
Flete		10,700.00
Seguro	0.30%	782.94
Total CIF (FOB + flete + seguro)	251,482.94	
Pago Aranceles	5.00%	12,574.15
Salvaguarda	45.00%	113,167.32
Naviera		7,163.16
Fodinfra	0.05%	125.74
Tasa aduanera		40.02
5% impuesto salida de divisas		12,973.26
Permisos INEN + MTOP		481.00
Almacenaje aduana		757.40
Gastos de desaduanización - agente de aduana		780.00
Transporte puerto / bodega Automekano		2,060.00
Custodia armada		410.00
Total Costo de la Importación		407,581.45

Carta de Crédito		
Tiempo	4 meses	
Total FOB		240,000.00
Flete		10,700.00
Seguro	0.30%	782.94
Total CIF (FOB + flete + seguro)	251,482.94	
Gastos de la Carta de Crédito + mensaje swift		10,895.00
Costo almacenera		3,305.16
Pago Aranceles	5.00%	12,574.15
Salvaguarda	45.00%	113,167.32
Naviera		7,163.16
Fodinfra	0.05%	125.74
Tasa aduanera		40.02
5% impuesto salida de divisas		12,973.26
Permisos INEN + MTOP		481.00
Almacenaje aduana		757.40
Gastos de desaduanización - agente de aduana		1,280.00
Transporte puerto / almacenera		1,150.00
Transporte almacenera / bodega Automekano		2,060.00
Custodia armada		410.00
Total Costo de la Importación		417,865.15

Fuente: El investigador

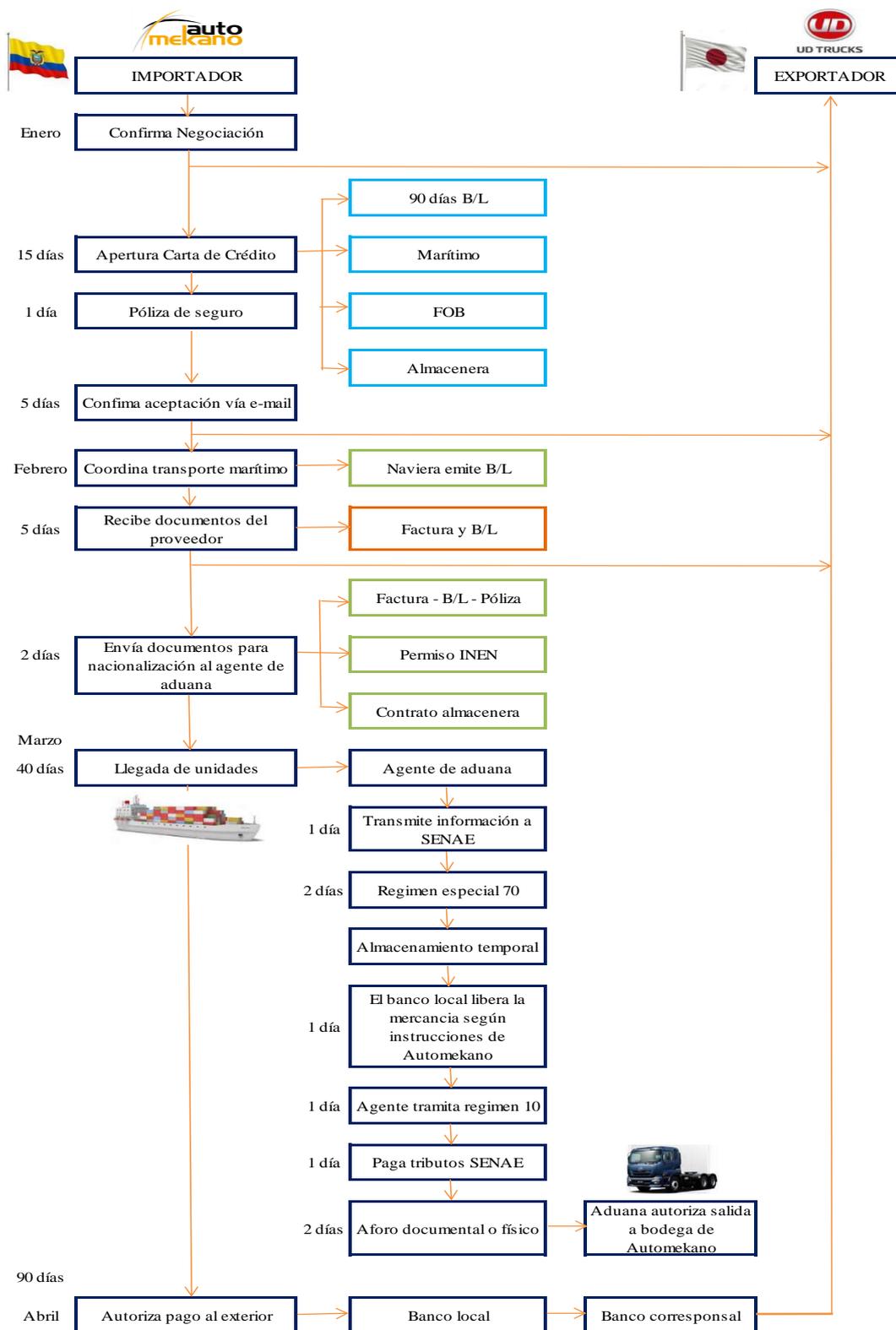
Elaborado por: Romero, J. (2016)

Luego de exponer las dos opciones, es evidente que al realizar la compra mediante un préstamo bancario la empresa obtiene un beneficio de 10.283,70 dólares, principalmente los gastos de la carta de crédito son más altos que pagar un interés bancario, además se evita pagar costos a la almacenadora, los trámites que realiza el agente de aduana son menores por ende baja los gastos, evita pagar transporte del puerto a la almacenadora, por estas razones es conveniente financiar las importaciones de la compañía mediante créditos locales, lo importante es considerar todas las opciones posibles para obtener recursos al menor costo, considerando que durante el año se realizar varias negociaciones con el exterior, el ahorro que se planteó al inicio del párrafo puede ser mayor.

6.7.4.2 Plan de optimización de tiempos y recursos en el proceso de importación

Para complementar se describe un esquema de un proceso de importación óptimo con Carta de Crédito, que no debe superar los cuatro meses, cumplir con los pagos y trámites respectivos para evitar incurrir en gastos extras que afecten el precio de venta al público de los vehículos y maquinaria, y como se dijo anteriormente se puede bajar aún más los tiempos si el pago al proveedor es directo, a continuación el detalle paso a paso:

Gráfico 26: Proceso óptimo de Importación



Fuente: El investigador
Elaborado por: Romero, J. (2016)

6.7.4.3 Plan de ventas, renovación de las líneas de productos.

Contar con un plan de ventas permite que la empresa responda de manera eficiente y rentable a cambios en el mercado, economía del país y gustos del cliente.

Una señal que indica que hay que promover las ventas es cuando los consumidores no compran normalmente lo suficiente de los productos que la empresa oferta.

Esta importante labor corresponde al departamento de ventas, que es el encargado de persuadir a un mercado de la existencia de un producto, valiéndose de su fuerza de ventas o de intermediarios, aplicando las técnicas y políticas de ventas acordes con el producto que se desea vender.

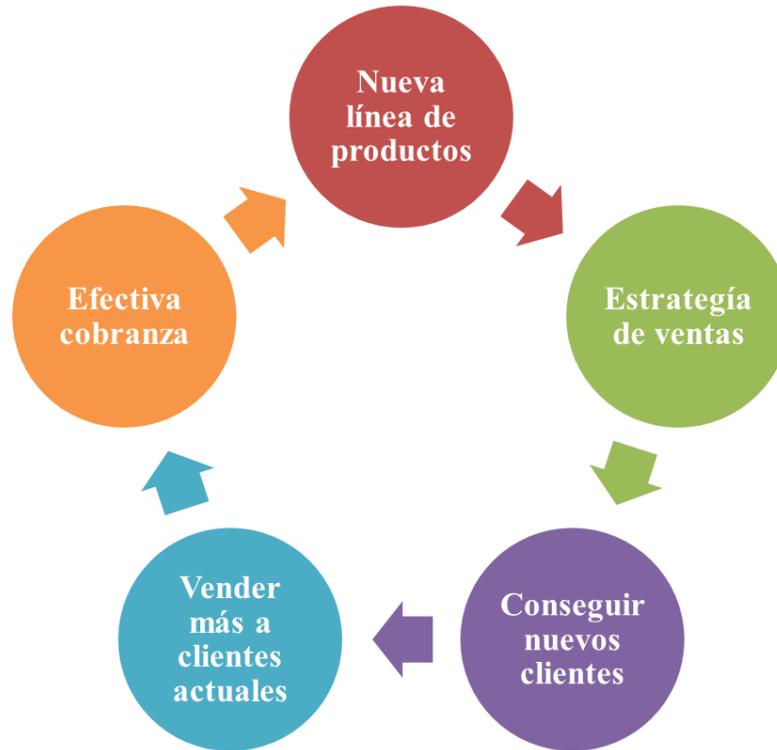
Para la selección del personal de ventas, se necesita aplicar un proceso eficiente en las etapas de búsqueda, selección y adiestramiento de los vendedores, luego de contratados y durante sus labores es vital incentivarlos con un atractivo plan de comisiones, para tener un sólido equipo de trabajo es necesaria la correcta supervisión, motivación y control.

Planificar las ventas permite conocer los puntos fuertes y débiles, así como las amenazas y las oportunidades que tiene la empresa, los objetivos de los vendedores deben ser: conservar los clientes más valiosos, conseguir nuevos clientes, vender más servicios, seguimiento al servicio posventa y proteger a la empresa de ataques de la competencia.

De igual forma la empresa al planificar las ventas tiene que considerar las influencias impredecibles e incontrolables, como son los cambios en el entorno económico, legal o regulatorio, que pueden afectar en el desempeño de ventas, inclusive debe considerar el peor de los escenarios y lo más importante la empresa debe tener un plan B para poder salir adelante y precautelar la inversión realizada.

A continuación puntos importantes que se deben considerar en la aplicación de un plan de ventas:

Gráfico 27. Plan de Ventas

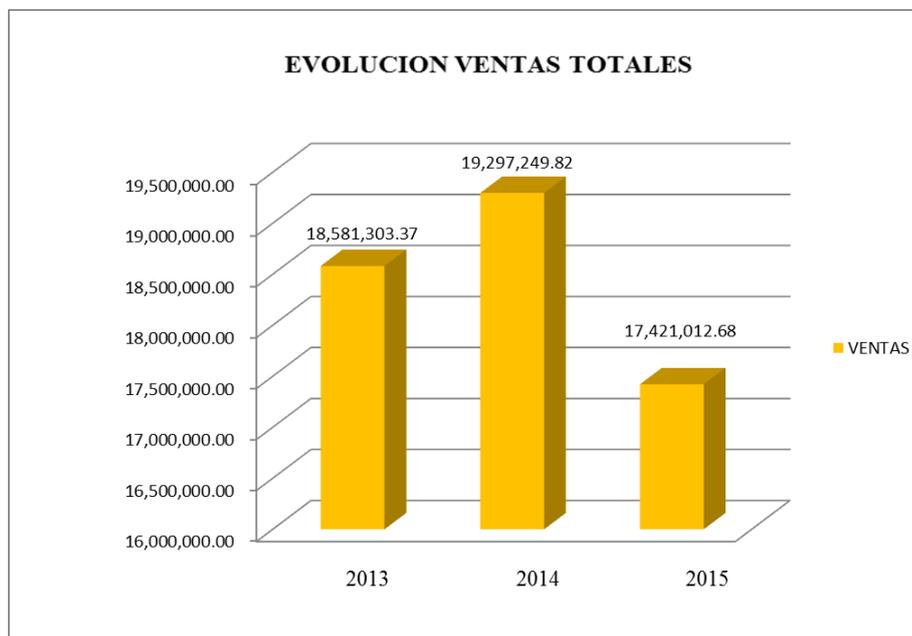


Fuente: El investigador
Elaborado por: Romero, J. (2016)

La empresa debe comprender las dificultades específicas de cada cliente, buscar los productos y servicios adecuados en cada caso y demostrar en la práctica que su oferta puede responder a las necesidades del cliente, el hecho de vender más permite mejorar la liquidez de la compañía y consolidar la permanencia en el mercado a largo plazo.

La evolución de las ventas totales en la empresa Automekano Cía. Ltda en los últimos tres años es la siguiente:

Gráfico 28. Evolución ventas totales



Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

En Automekano Cía Ltda la evolución de las ventas es la siguiente: el año 2013 alcanzaron los 18'581.303,37 de dólares, para el año 2014 las ventas subieron a 19'297.249,82 dólares esto es el 3,85% más en relación al año anterior, el año 2015 vendieron 17'421.012,68 dólares el 9,72% menos que al año anterior.

Estos datos revelan que se tienen que establecer estrategias en el área de ventas, a continuación se describen aspectos que ayudarán a mejorar las ventas y por ende la liquidez de la empresa:

Cuadro 17. Estrategias para aumentar las ventas

Mejorar la calidad del producto
Mejorar el servicio al cliente
Reducir los precios
Mejorar el producto
Aumentar la variedad de productos
Aumentar los servicios ofrecidos
Aumentar la publicidad
Aumentar los canales de ventas
Aumentar las promociones de ventas
Mejorar el merchandising
Cambiar la ubicación
Mejorar la fachada

Fuente: CreceNegocios

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Mejorar la calidad del producto

La empresa debe ofrecer siempre vehículos con un alto desarrollo tecnológico y con diseños innovadores: *“La calidad de un producto es uno de los principales factores que determinan el nivel de ventas de una empresa; si nuestras ventas no son las esperadas, probablemente sea necesario mejorar la calidad de nuestros productos, lo cual podría significar dotarlo de mejores insumos, hacerlos más durables, hacerlos más eficiente, etc.”.* (Crecenegocios, 2012)

Mejorar el servicio al cliente

La empresa día a día debe mantener y mejorar el servicio al cliente, esto implica ser amable con el cliente, entregar un servicio ágil, cumplir con la agenda de citas, cumplir con la promesa de entrega de la maquinaria y vehículos, un plus que valora mucho el cliente es que lo llamen por su nombre procurando que el servicio sea personalizado.

Reducir los precios

La reducción de precios se la debe aplicar en aquellos artículos que las circunstancias así lo permitan, difundir cuando el cobro del Iva baje, informar los vehículos que se venden con exoneración de impuestos por diferentes causas ya establecidas, saber explotar estas ventajas ya que los precios bajarían en beneficio del cliente y la empresa no incurriría en gastos adicionales.

Mejorar el producto

El mercado automotriz siempre exige que los productos ofertados tengan características que no puedan ofrecer nuestros competidores, como el origen de fabricación de los vehículos y maquinaria, el prestigio de la marca, las características únicas de los vehículos, mejor tecnología y ofrecer mayores garantías.

Aumentar la variedad de productos

Una estrategia fundamental que se recomienda a la empresa es la diversificación de la línea de productos que ofrece y comercializa. Por diversas circunstancias si la maquinaria pesada no se vende en los volúmenes que la empresa necesita para poder cubrir sus costos y generar ganancia, tiene que ofrecer otros productos como son los vehículos livianos que por su menor precio la inversión es menor y la rotación de ventas es mayor por la variedad de vehículos ofrecidos. Es así que: *“Al aumentar la variedad de los productos aumentamos las ventas ya que apuntamos a nuevos públicos, o simplemente le ofrecemos a los consumidores*

más alternativas para escoger, y así, obtenemos más posibilidades de que encuentren el producto que buscan o que les guste”. (Crecenegocios, 2012)

Gráfico 29. Nueva línea de vehículos livianos



Fuente: Automekano Cía. Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)

Aumentar los servicios ofrecidos

La empresa debe brindar servicios adicionales a sus clientes como son la entrega gratuita de vehículos y repuestos en el destino convenido, servicio de instalación y mantenimiento en el sitio acordado mediante un taller móvil, así como implementar políticas de devoluciones.

Aumentar la publicidad

Aumentar la publicidad de los productos y de la empresa genera más ventas, porque el consumidor no conoce más, el marketing se lo debe realizar mediante los medios de comunicación más vistos y escuchados, utilizar las redes sociales, entregar volantes, folletos o tarjetas en ferias, eventos o actividades sociales, también se debe contemplar la posibilidad de hacer donaciones.

Aumentar los canales de ventas

Al exponer más los vehículos y maquinaria hay un mayor rango de posibilidad de ventas, por lo tanto hay que ampliar los canales de ventas, mediante nuevos locales, ventas virtuales por internet, contratar más vendedores, buscar nuevos distribuidores o intermediarios en otras zonas del país.

Aumentar las promociones de ventas

La empresa tiene que optar como estrategia ofrecer promociones, descuentos por pronto pago y más incentivos que permitan al consumidor comprar los productos, al menos en fechas de alto movimiento comercial.

Mejorar el merchandising

Los vehículos y maquinaria que se ofertan deben ser exhibidos de forma atractiva, en espacios convenientes, con buena visibilidad e iluminación.

6.7.5 Fase IV. Ejecución.

Mediante al análisis financiero realizado se puede evidenciar cuales son las áreas críticas para aplicar las medidas adecuadas que permitan conseguir óptimos resultados, una vez consideradas las recomendaciones y aplicación de decisiones correctivas.

6.7.6 Fase V. Evaluación.

En la fase de evaluación se constata los logros y rendimientos alcanzados por la empresa por el hecho de haber aplicado las sugerencias y recomendaciones propuestas en el presente trabajo de investigación, consiguiendo de esta manera aplacar las debilidades y destacar las fortalezas que tiene la empresa.

6.8 ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS

La aplicación del modelo de la propuesta se ha plasmado gracias a la siguiente administración de recursos:

6.8.1 Recursos institucionales

Se contó con el valioso apoyo de la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato.

6.8.2 Recursos humanos

Los recursos humanos que han hecho posible la implementación del modelo propuesto son: Gerente General, Jefe Financiero, Contadora General, Jefa de Importaciones y el investigador.

6.8.3 Recursos materiales

Fueron necesarios los siguientes materiales en la labor de implementación del modelo de gestión financiera:

Computadores, impresora multifunción, comunicación celular, memorias para el almacenamiento de la información, útiles de oficina, copias de documentos.

6.8.4 Recursos financieros

La inversión estuvo a cargo del investigador.

6.8.5 Cronograma

Cuadro 18: Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	DICIEMBRE 2016				ENERO 2017				FEBRERO 2017				MARZO 2017				ABRIL 2017			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Diagnóstico																				
Diseño del Modelo de Gestión Financiera																				
Planificación																				
Ejecución																				
Evaluación																				

Fuente: El investigador

Elaborado por: Romero, J. (2016)

6.9 EVALUACIÓN FINAL

La implementación del modelo propuesto en el presente trabajo de investigación, para la empresa Automekano Cía. Ltda tiene que ser evaluado por el Gerente General durante el proceso y al terminar la propuesta, considerando los siguientes parámetros cuantitativos y cualitativos:

- Constatar las bondades del nuevo modelo de gestión financiera.
- Considerar las opiniones del personal del área financiera y de importaciones sobre los cambios efectuados.
- La evolución que ha tenido la empresa.
- Aplicación de correctivos y toma de decisiones orientadas a la creación de valor.
- Evaluar las nuevas actividades, estrategias implementadas y resultados obtenidos en el corto y mediano plazo.
- Eficiencia alcanzada.
- Cumplimiento de objetivos y metas.
- Los escenarios futuros a los que se enfrentaría la empresa tomando en cuenta la situación financiera ecuatoriana.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador. (17 de 07 de 2016). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- Alvarez, M., & Abreu, J. L. (2008). *Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa*. México: Daenajournal.
- Asamblea Nacional. (2008). Constitución de la república del Ecuador. Quito: Asamblea Nacional.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). Código orgánico de la producción, comercio e inversiones,.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (mayo de 2016). *AEADE Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador*. Recuperado el mayo de 2016, de <http://www.aeade.net>
- Baena, D. (2010). *Análisis financiero: enfoque, proyecciones financieras*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metología de la investigación*. Colombia: Pearson educación.
- Bonsón, E., Cortijo, V., & Flores, F. (2009). *Análisis de estados financieros*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- C.A. EL UNIVERSO. (6 de Marzo de 2015). *Ecuador aplicará salvaguardias al 32 % de sus importaciones durante 15 meses*.
- Castro Llerena, J. v. (2005). *La Gestión Financiera y su incidencia en los resultados de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Banco Indígena Ltda* Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión*. Quito: Corporación Aduanera Ecuatoriana.

- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2010). *Negocios internacionales*. México: Pearson Educación.
- De Pablo, R., & De Pablo, A. (2014). *Práctica en Gestión Financiera*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Devore, J. L. (2008). *Probabilidad y Estadística para Ingeniería y Ciencias*. México: Cengage Learning.
- Diario La Hora. (12 de 11 de 2011). Economía y comercio mueve a los ambateños. *La Hora*.
- Díaz, M. C., Parra, R., & López, L. M. (2012). *Presupuestos*. Bogotá: Pearson Educación.
- Erazo Santillán, N. E. (2013). *Manual de Importación de Latiguillos y Desmoldantes para la Empresa Cemento Chimborazo, Fábrica de Durmientes de San Juan Chico Provincia de Chimborazo*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Escalera Chávez, M. E. (2007). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*. San Luis Potosí, México: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
- Espín Suasnavas, G. (2007). *Estudio para el mejoramiento del proceso de importaciones de la línea de productos Clariant en la empresa imp. y rep. Aromcolor*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Explored. (11 de 11 de 2013). <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/la-venta-de-camiones-ha-crecido-en-un-10-585029.html>. (D. Hoy, Editor) Recuperado el 11 de 11 de 2013, de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/la-venta-de-camiones-ha-crecido-en-un-10-585029.html>: <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/la-venta-de-camiones-ha-crecido-en-un-10-585029.html>

- García Hernández, M. D., Martínez Garrido, C., Martín Martín, N., & Sánchez Gómez, L. (2015). *La Entrevista*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- García Villegas, E. (2010). Las finanzas internacionales y el riesgo de tipo de cambio. (F. d. contables, Ed.)
- Gironella Masgrau, E. (2005). El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 2, 71-91.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera* (Décimo primera ed.). (M. A. Carrión, Trad.) México, Estados Unidos: Pearson Educación.
- Grupo El Comercio. (2015). La velocidad del sector automotor se frena nuevamente. *Líderes*, 6.
- Grupo El Comercio. (2015). La velocidad del sector automotor se frena nuevamente. *Líderes*, 6.
- Hernández León, R. A., & Coello González, S. (2002). *El paradigma cuantitativo de la investigación científica*. La Habana, Cuba: Universidad de las ciencias informáticas.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metología de la investigación*. Colombia: McGraw Hill.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2010). *Tutoría de la investigación científica: Guía para elaborar en forma creativa y amena el trabajo de graduación* (1a ed. ed.). Ambato, Ecuador: Gráficas Corona.
- Jaramillo Echeverri, L. G. (2003). ¿Qué es Epistemología? *Redalyc*, 7.
- Jordán Vaca, D. M. (2013). *El sistema de gestión BASC y su incidencia en las importaciones de la empresa Megaprofer S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2012*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Cambridge, Inglaterra.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía internacional: teoría y política* (9na edición ed.). Madrid: Pearson Educación S.A.
- Laborda, L., & De Zuani, E. R. (2009). *Fundamentos de Gestión Empresarial*. Buenos Aires: Valletta Ediciones.
- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento* (Primera edición ed.). Perú: Nathan Associates Inc.
- Martínez López, M. A. (2015). *Modelo de gestión financiera para el desarrollo competitivo de la cooperativa de ahorro y crédito Kullki Wasi Ltda*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Mascareñas, J. (1999). *Introducción a las Finanzas Corporativas*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Mercadeoglobal*. (2013). Obtenido de *Mercadeoglobal.com*: <http://mercadeoglobal.com/blog/la-importancia-del-apalancamiento-en-los-negocios/>
- Mercadeoglobal.com*. (2014). <http://mercadeoglobal.com>. Obtenido de <http://mercadeoglobal.com/blog/la-importancia-del-apalancamiento-en-los-negocios/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (lunes de febrero de 2016). *Proecuador*. Recuperado el lunes de junio de 2016, de www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/01/FEB.pdf
- MM. (2014). La Planeación Financiera. *MM*, 155-19.
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Redalyc*, 35-48.
- Moyer, C., Mcguigan, J., & Kretlow, W. (2010). *Administración financiera contemporánea*. México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.

- Muñoz Santiago, A. (2010). *Análisis del proceso de toma de decisiones financieras en las empresas de Barranquilla desde la perspectiva del desarrollo moral*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.
- Observatorio de Economía Latinoamericana. (2012). Comercio internacional: importancia en el desarrollo económico. *Revista académica de economía*(170), 12.
- Pacific Credit Rating. (05 de 2016). (Pacific crédito rating) Obtenido de <http://www.ratingspcr.com>
- Pascale, R. (2009). *Decisiones financieras* (6a ed. ed.). Buenos Aires: Prentice Hall Pearson Education.
- Ramales, M. (2013). Economía internacional.
- Revista Ekos. (2016). Ranking financiero 2016. *Revista Ekos*, 48.
- Robbins, L. (1932). *Ensayo sobre la naturaleza y significado de la ciencia económica*. Inglaterra.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración* (Décima ed.). México: Pearson Educación.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2012). *Administración* (Décima ed.). San Diego, Estados Unidos.
- Rodríguez, C. (2009). *Diccionario de economía*. Mendoza, Argentina.
- Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2015). *Indicadores del sistema financiero al 30 de junio del 2015*.
- Superintendencia de bancos y seguros. (2014). <http://www.sbs.gob.ec>. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=17&vp_tip=2
- Superintendencia de Compañías. (11 de junio de 2016). www.supercias.gob.ec. Obtenido de www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

- Tirado Gallo, A. C. (2015). *La gestión financiera y la rentabilidad de la empresa ladrillera Tirado en el período 2013 al 2014*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Universidad del Norte. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40. *Pensamiento y Gestión*, 16.
- VanHorne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson educación.
- Vargas Pacheco, M. A. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana*. Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Villacrés Ruiz, H. M. (2010). *Mecanismos de Financiamiento internacional*. Quito, Ecuador: Universidad tecnológica equinoccial.
- Wild, J., & Halsey, R. (2010). *Análisis de estados financieros*. México: Mc Graw Hill.

ANEXOS

ANEXO 1 Entrevista previa

N.-	PREGUNTAS	GERENTE	JEFE FINANCIERO	JEFE DE IMPORTACIONES
1	<i>¿La empresa tiene implementado un modelo de gestión financiera que sirva a la administración en la toma de decisiones?</i>	La empresa mantiene un sistema integrado financiero que sirve para la toma de decisiones.	Cuenta con un modelo que facilita la toma de decisiones mediante un análisis oportuno.	La empresa no tiene implementado un modelo gestión financiera que cubra las necesidades actuales.
2	<i>¿La gestión financiera favorece a la consecución de los objetivos de la empresa?</i>	La gestión financiera es fundamental para poder conseguir los resultados esperados.	La gestión financiera soporta las decisiones mediante el análisis y acciones relacionadas con medios financieros, administrando el equilibrio entre riesgo y rentabilidad.	Si ayuda a alcanzar las metas propuestas a corto y largo plazo.
3	<i>¿La gestión financiera favorece al proceso de importación?</i>	El área financiera es fundamental apoyo para el área de importaciones tanto en prepagos como en cartas de crédito.	Una adecuada gestión financiera aportará agilidad, adaptación y decisiones acertadas dentro del proceso de importaciones.	Si es el factor principal para el cumplimiento de montos establecidos en compras y pagos mensuales.
4	<i>¿Se aplican procedimientos operativos adecuados para conseguir costos de gestión y logísticos más eficientes en el proceso de importación?</i>	Si se mantiene un control permanente de los costos de importación y de los tiempos del proceso con el objeto de buscar optimización.	Se analizan los escenarios más beneficiosos para que el costo logístico y de importación sean lo más eficientes para la empresa.	En parte, muchos de ellos deben incurrir en gastos extras por falta de liquidez.
5	<i>¿El área financiera facilita los recursos suficientes durante el ciclo de la importación?</i>	Debe existir comunicación permanente y oportuna entre las dos áreas para que los recursos se entreguen a tiempo.	A través de un presupuesto y flujo de caja se planifica la mejor administración de los recursos financieros existentes.	El área financiera en lo posible provee los recursos en el tiempo adecuado en varias formas, sea con sobregiros, fondos propios, refinanciamiento.

Fuente: El investigador

Elaborado por: Romero, J. (2016)

ANEXO 2 Lista de verificación – check list

GESTIÓN FINANCIERA (VARIABLE INDEPENDIENTE)

Parte 1. Planificación Financiera

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa tiene un jefe financiero?	1	
2	¿La dirección financiera es la adecuada y se ajusta a las necesidades de la empresa?		1
3	¿La empresa se plantea objetivos de corto, mediano y largo plazo?	1	
4	¿La empresa planifica sus actividades económicas para el proceso de importación?		1
5	¿La empresa tiene políticas para el desarrollo de sus actividades?		1
6	¿La empresa tiene implantado un modelo de gestión financiera?		1
7	¿La empresa financia sus actividades con préstamos locales?	1	
8	¿La empresa utiliza cartas de crédito con sus proveedores del exterior?	1	
9	¿Los recursos financieros obtenidos se invierten de forma adecuada?		1
10	¿Se financian oportunamente las actividades y proyectos de la empresa?		1
11	¿Se alcanzan los resultados planteados en el presupuesto anual?		1
12	¿El presupuesto financiero considera todas las áreas de la empresa?		1
13	¿La administración del dinero se la realiza mediante la estructuración de flujos de caja?	1	

14	¿La gestión financiera favorece a la consecución de los objetivos de la empresa?	1	
15	¿La empresa cumple sus metas y objetivos en base a planes financieros?		1
16	¿Se planifica las actividades de cada área de la empresa?		1
17	¿Le empresa establece planes de mejora para el uso de los recursos?		1
18	¿La empresa aplica proyecciones financieras?	1	
19	¿La empresa cuenta con un manual de funciones?	1	
20	¿Considera que la planificación financiera ayuda a que la empresa sea más competitiva?	1	
21	¿La empresa cuenta con un flujograma organizacional?	1	
	Frecuencia	10	11
	Porcentaje	48%	52%

Parte 2. Ejecución Financiera

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿Las actividades del jefe financiero son imprescindibles?	1	
2	¿Considera que el presupuesto se ajusta a las necesidades?		1
3	¿Considera que los índices financieros perfeccionan la gestión financiera?	1	
4	¿El flujo constante de información financiera favorece la ejecución financiera?		1
5	¿Las actividades económicas planificadas se ejecutan a tiempo?		1
6	¿La empresa aplica estrategias financieras para mejorar los resultados?		1

7	¿La empresa aplica planes de ejecución financiera?		1
	Frecuencia	2	5
	Porcentaje	29%	71%

Parte 3. Control Financiero.

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿Se aplica un control financiero en las actividades de la empresa?		1
2	¿Considera usted que el control interno mejora la gestión financiera de la empresa?	1	
3	¿El control financiero se basa en índices financieros?		1
4	¿Los estados financieros de la empresa se presentan oportunamente?		1
5	¿Se realiza retroalimentación de los resultados de los procesos operativos?	1	
6	¿Para una adecuada toma de decisiones se realiza previamente un análisis interno de la empresa?		1
7	¿Se evalúa la gestión financiera al final de cada período contable?		1
8	¿Los informes financieros son eminentemente técnicos?	1	
9	¿La empresa tiene un esquema para el control financiero?		1
10	¿La empresa al final de cada período contable informa a los colaboradores los resultados obtenidos?		1
11	¿La empresa aplica auditoría interna para evaluar sus actividades financieras?		1
	Frecuencia	3	8
	Porcentaje	27%	73%

PROCESO DE IMPORTACIÓN (VARIABLE DEPENDIENTE)

Parte 1. Proveedores Internacionales.

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa tiene proveedores nacionales?	1	
2	¿La empresa tiene procesos de selección para sus proveedores internacionales?		1
3	¿La empresa tiene en Ecuador la representación exclusiva de las marcas que comercializa?	1	
4	¿Se analiza el precio de compra con anterioridad?		1
5	¿Se utilizan procedimientos operativos adecuados para conseguir costos de gestión y logísticos más eficientes?		1
6	¿Se prevé que lo importado por la empresa se venda con facilidad?		1
7	¿Las salvaguardias perjudican el precio de venta?	1	
8	¿Los precios de venta de la maquinaria y vehículos son competitivos con relación a la competencia?		1
9	¿El nivel de ventas crece cada año?		1
10	¿La cartera vencida que corresponde a entidades públicas no deteriora la economía de la empresa?		1
11	¿Se ha incrementado la participación de mercado de la compañía en los últimos años?		1
	Frecuencia	3	8
	Porcentaje	27%	73%

Parte 2. Proceso de Importación.

2.1 Orden de compra.

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa tiene un jefe de importaciones?	1	
2	¿Las órdenes de pedido cuentan con la autorización previa de la gerencia?	1	
3	¿El área de importaciones conoce de las restricciones, prohibiciones o beneficios que tienen ciertas mercancías?	1	
4	¿Los procesos de importación oportunos contribuyen a la buena operación de la empresa?	1	
5	¿Se analiza y escoge la forma de pago en el exterior, que más le conviene a la empresa?		1
6	¿Se comunica al cliente el tiempo que llevará traer la maquinaria que va a adquirir?	1	
7	¿El sistema informático alerta sobre los ítems que no hay en stock?	1	
8	¿La frecuencia de pedidos en el exterior es la necesaria para cubrir las necesidades de la empresa?		1
9	¿Concuerdan los ítems comprados en el exterior con los ítems solicitados por el área de servicio técnico?		1
	Frecuencia	6	3
	Porcentaje	67%	33%

2.2 Despacho.

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿Se considera la urgencia del cliente para optar por el medio de transporte marítimo o aéreo?	1	

2	¿El tiempo promedio de las importaciones en tránsito es óptimo?		1
3	¿Los proveedores envían la documentación completa y oportuna con el detalle de lo que se adquirió?	1	
4	¿Se realiza cotizaciones con las aseguradoras para escoger la mejor opción en pólizas?		1
5	¿El área financiera facilita los recursos necesarios para los trámites de despacho de los ítems importados?		1
6	¿La aduana del Ecuador ofrece sistemas automatizados para el ingreso de la información de lo importado?	1	
	Frecuencia	3	3
	Porcentaje	50%	50%

2.3 Nacionalización.

N-	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿La empresa capacita al personal de importaciones sobre las últimas reformas en comercio exterior?	1	
2	¿La empresa ha contratado un agente de aduana que domine el tema que le concierne?	1	
3	¿Coinciden los ítems comprados en el exterior con los ítems recibidos o nacionalizados?		1
4	¿Los costos por bodegaje de la mercadería en la aduana son elevados?	1	
5	¿Se realizan retiros totales de la mercadería de las bodegas de la aduana al momento de la nacionalización?	1	
6	¿El departamento financiero cubre el pago de tributos aduaneros inmediatamente?		1
7	¿La empresa se ha librado de pérdidas por siniestros presentados en el transporte de la maquinaria y vehículos?	1	

8	¿Se contrata custodios para el transporte de la maquinaria y vehículos desde la aduana hasta las bodegas de la empresa?	1	
9	¿Se cumple con el nivel de servicio que se ofrece al cliente?	1	
10	¿La empresa ha cumplido con lo estipulado cuando se realizan los aforos en aduana?	1	
11	¿La aduana de Ecuador no ha solicitado a la empresa reliquidaciones posteriores a la nacionalización, por errores en las sub partidas arancelarias utilizadas?	1	
	Frecuencia	9	2
	Porcentaje	82%	18%

Fuente: El investigador

Elaborado por: Romero, J. (2016)

ANEXO 3 Indicadores Financieros

INDICADORES FINANCIEROS					
FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2013	2014	2015
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.27	1.24	1.37
	2. Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0.54	0.68	0.58
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	70%	70%	63%
	2. Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	2.34	2.32	1.72
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	1.78	1.99	2.21
	4. Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	3.34	3.32	2.72
	5. Apalancamiento Financiero	$\frac{(\text{UAI} / \text{Patrimonio})}{(\text{UAI} / \text{Activos Totales})}$	0.30	1.14	0.85
III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	3.81	3.78	3.86
	2. Rotación de Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	7.21	8.06	7.90
	3. Rotación de Ventas	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	1.22	1.22	1.32
	4. Período Medio de Cobranza	$\frac{(\text{Cuentas por Cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$	95.76	96.45	94.50
	5. Período Medio de Pago	$\frac{(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365)}{\text{Compras}}$	87.48	46.35	45.64
	6. Impacto Gastos Administración y Ventas	$\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$	23.15%	21.95%	22.61%
	7. Impacto de la Carga Financiera	$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$	0.03	0.04	0.04
IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$	-1.00%	1.10%	0.76%
	2. Margen Bruto	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	14.54%	21.09%	23.48%
	3. Margen Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	2.64%	5.10%	4.36%
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	-0.008	0.009	0.006
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	10.74%	20.69%	15.61%
	6. Rentabilidad Financiera	$(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) * (\text{Activo} / \text{Patrimonio}) * (\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})$	-3.35%	3.66%	2.08%

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Romero, J. (2016)

Anexo 4 Tabla de distribución Zc

Desv. normal x	0.00	0.01	0.02	0.03	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09
0.0	0.5000	0.4960	0.4920	0.4880	0.4840	0.4801	0.4761	0.4721	0.4681	0.4641
0.1	0.4602	0.4562	0.4522	0.4483	0.4443	0.4404	0.4364	0.4325	0.4286	0.4247
0.2	0.4207	0.4168	0.4129	0.4090	0.4052	0.4013	0.3974	0.3936	0.3897	0.3859
0.3	0.3821	0.3783	0.3745	0.3707	0.3669	0.3632	0.3594	0.3557	0.3520	0.3483
0.4	0.3446	0.3409	0.3372	0.3336	0.3300	0.3264	0.3228	0.3192	0.3156	0.3121
0.5	0.3085	0.3050	0.3015	0.2981	0.2946	0.2912	0.2877	0.2843	0.2810	0.2776
0.6	0.2743	0.2709	0.2676	0.2643	0.2611	0.2578	0.2546	0.2514	0.2483	0.2451
0.7	0.2420	0.2389	0.2358	0.2327	0.2296	0.2266	0.2236	0.2206	0.2177	0.2148
0.8	0.2119	0.2090	0.2061	0.2033	0.2005	0.1977	0.1949	0.1922	0.1894	0.1867
0.9	0.1841	0.1814	0.1788	0.1762	0.1736	0.1711	0.1685	0.1660	0.1635	0.1611
1.0	0.1587	0.1562	0.1539	0.1515	0.1492	0.1469	0.1446	0.1423	0.1401	0.1379
1.1	0.1357	0.1335	0.1314	0.1292	0.1271	0.1251	0.1230	0.1210	0.1190	0.1170
1.2	0.1151	0.1131	0.1112	0.1093	0.1075	0.1056	0.1038	0.1020	0.1003	0.0985
1.3	0.0968	0.0951	0.0934	0.0918	0.0901	0.0885	0.0869	0.0853	0.0838	0.0823
1.4	0.0808	0.0793	0.0778	0.0764	0.0749	0.0735	0.0721	0.0708	0.0694	0.0681
1.5	0.0668	0.0655	0.0643	0.0630	0.0618	0.0606	0.0594	0.0582	0.0571	0.0559
1.6	0.0548	0.0537	0.0526	0.0516	0.0505	0.0495	0.0485	0.0475	0.0465	0.0455
1.7	0.0446	0.0436	0.0427	0.0418	0.0409	0.0401	0.0392	0.0384	0.0375	0.0367
1.8	0.0359	0.0351	0.0344	0.0336	0.0329	0.0322	0.0314	0.0307	0.0301	0.0294
1.9	0.0287	0.0281	0.0274	0.0268	0.0262	0.0256	0.0250	0.0244	0.0239	0.0233
2.0	0.0228	0.0222	0.0217	0.0212	0.0207	0.0202	0.0197	0.0192	0.0188	0.0183
2.1	0.0179	0.0174	0.0170	0.0166	0.0162	0.0158	0.0154	0.0150	0.0146	0.0143
2.2	0.0139	0.0136	0.0132	0.0129	0.0125	0.0122	0.0119	0.0116	0.0113	0.0110
2.3	0.0107	0.0104	0.0102	0.0099	0.0096	0.0094	0.0091	0.0089	0.0087	0.0084
2.4	0.0082	0.0080	0.0078	0.0075	0.0073	0.0071	0.0069	0.0068	0.0066	0.0064
2.5	0.0062	0.0060	0.0059	0.0057	0.0055	0.0054	0.0052	0.0051	0.0049	0.0048
2.6	0.0047	0.0045	0.0044	0.0043	0.0041	0.0040	0.0039	0.0038	0.0037	0.0036
2.7	0.0035	0.0034	0.0033	0.0032	0.0031	0.0030	0.0029	0.0028	0.0027	0.0026
2.8	0.0026	0.0025	0.0024	0.0023	0.0023	0.0022	0.0021	0.0021	0.0020	0.0019
2.9	0.0019	0.0018	0.0018	0.0017	0.0016	0.0016	0.0015	0.0015	0.0014	0.0014
3.0	0.0013	0.0013	0.0013	0.0012	0.0012	0.0011	0.0011	0.0011	0.0010	0.0010

Fuente: Introducción a la Estadística

Elaborado por: Devore (2008)

Anexo 5 Balance General de la empresa Automekano Cía. Ltda

ACTIVO	2013	2014	2015	VAR.ABSOL	VAR.RELAT
ACTIVO CORRIENTE					
DISPONIBLE	413,170.54	2,140,805.77	93,249.04	-2,047,557	-95.64%
EXIGIBLE	4,875,062.89	5,099,057.73	4,510,325.35	-588,732	-11.55%
REALIZABLE	7,228,682.82	6,019,965.57	6,335,342.31	315,377	5.24%
GASTOS PAGADO POR ANTICIPADO		20,498.56	21,097.73	599	2.92%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	2,400.00	6,200.00		-6,200	-100.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	12,519,316.25	13,286,527.63	10,960,014.43	-2,326,513	-17.51%
ACTIVO NO CORRIENTE					
INVERSIONES A LARGO PLAZO	110,000.00	110,000.00		-110,000	-100.00%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	2,577,566.39	2,392,998.90	2,203,831.98	-189,167	-7.91%
ACTIVOS INTANGIBLES	62,259.28	20,216.34	76,777.28	56,561	279.78%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,749,825.67	2,523,215.24	2,280,609.26	-242,606	-9.61%
TOTAL ACTIVOS:	15,269,141.92	15,809,742.87	13,240,623.69	-2,569,119	-16.25%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
PRESTAMOS A CORTO PLAZO	5,654,732.75	7,471,029.91	5,942,044.21	-1,528,986	-20.47%
CUENTAS POR PAGAR	3,659,981.21	1,780,264.77	1,706,406.80	-73,858	-4.15%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	460,060.63	1,110,047.69	307,370.89	-802,677	-72.31%
IMPUESTOS POR PAGAR	80,631.85	312,285.91	69,187.82	-243,098	-77.84%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,855,406.44	10,673,628.28	8,025,009.72	-2,648,619	-24.81%
PASIVO NO CORRIENTE					
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	836,582.26	381,209.03	354,522.71	-26,686	-7.00%
TOTAL PASIVO:	10,691,988.70	11,054,837.31	8,379,532.43	-2,675,305	-24.20%
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	3,500,000.00	3,500,000.00	3,500,000.00	0	0.00%
RESERVAS	1,324,529.47	1,324,529.47	1,497,867.45	173,338	13.09%
PATRIMONIO NETO	4,577,153.22	4,754,905.56	4,861,091.26	106,186	2.23%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO:	15,269,141.92	15,809,742.87	13,240,623.69	-2,569,119	-16.25%

Fuente: Automekano Cía Ltda
Elaborado por: Romero, J. (2016)

Anexo 6 Balance de Pérdidas y Ganancias de la empresa Automekano Cía. Ltda

CUENTA	2013	2014	2015	VAR.ABSOL	VAR.RELAT
INGRESOS	18,581,303.37	19,297,249.82	17,421,012.68	-1,876,237	-9.72%
OTROS INGRESOS	1,916,991.23	903,453.28	428,182.47	-475,271	-52.61%
INGRESOS NO OPERACIONALES	174,581.35	246,931.56	179,238.63	-67,693	-27.41%
TOTAL INGRESOS	20,672,875.95	20,447,634.66	18,028,433.78	-2,419,201	-11.83%
COSTO DE VENTAS	15,879,063.17	15,228,330.31	13,331,298.96	-1,897,031	-12.46%
GASTOS	4,947,055.45	5,041,552.01	4,590,949.12	-450,603	-8.94%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-153,242.67	177,752.34	106,185.70	-71,567	-40.26%

Fuente: Automekano Cía Ltda

Elaborado por: Romero, J. (2016)