



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN FINANZAS Y AUDITORIA**

**TEMA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DE LA
PROVINCIA DE IMBABURA, DE VENTA DE PRODUCTOS
PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LOS AÑOS 2014-2015.**

AUTOR: CEVALLOS PARRAGA LAURA VANESSA

DIRECTOR: ING. CARRILO ALVARO

SANGOLQUI

2017



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO**

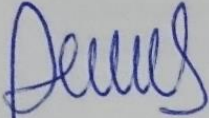
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN:

Certifico que el trabajo de titulación, **“GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LOS AÑOS 2014-2015”** realizado por la señora **LAURA VANESSA CEVALLOS PARRAGA**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar la señora **LAURA VANESSA CEVALLOS PARRAGA** para que lo sustente públicamente.

Sangolqui, 20 de diciembre de 2016

Atentamente,



Ing. Alvaro Carrillo
Director



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO**

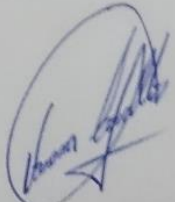
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **LAURA VANESSA CEVALLOS PARRAGA**, con cédula de identidad N° 1309315123, declaro que este trabajo de titulación **“GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LOS AÑOS 2014-2015”**, ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolqui, 20 de diciembre de 2016



LAURA VANESSA CEVALLOS PARRAGA
C.C. 1309315123



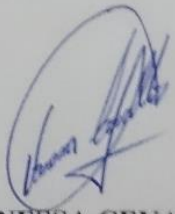
**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, **LAURA VANESSA CEVALLOS PARRAGA**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas publicar en la biblioteca Virtual de la institución la presente trabajo de titulación “**GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LOS AÑOS 2014-2015**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Sangolqui, 20 de diciembre de 2016



LAURA VANESSA CEVALLOS PARRAGA
C.C. 1309315123

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi adorada familia quien ha sido el pilar fundamental para el desarrollo de mi tesis.

Con todo mi cariño y amor a mi esposo Cristian que sin su apoyo incondicional no hubiera sido posible y a mis Hijos David Alejandro y Cristian Daniel, por ser las razones de mi vida, de mis sacrificios, quien día a día con su amor y apoyo, han fomentado en mí el valor de la perseverancia por alcanzar y luchar por mis proyectos.

Y a todas esas personas importantes en mi vida, con las que siempre pude contar por su ayuda, apoyo por la gran amistad que formamos.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar dar Gracias a Dios por bendecirme para llegar a cumplir esta meta planteada hace años atrás y haberme enriquecido con buenas experiencias y conocimientos a lo largo de la Carrera y bríndame la fortaleza para haber vencido cada uno de los obstáculos que se me presentaron.

A mi esposo y mis hijos por todo su amor y apoyo incondicional.

A mi Director de tesis por su guía constante su paciencia, los conocimientos compartidos y el tiempo dedicado para culminar este objetivo.

ÍNDICE

DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
CAPÍTULO I.....	1
1. GENERALIDADES	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Planteamiento del problema	2
1.3. Justificación e Importancia.....	2
1.4. Objetivos	5
1.4.1. Objetivo General.....	5
1.4.2. Objetivo Especifico	5
1.5. Marco teórico	5
1.5.1. Pymes.....	5
1.6. Gestión Financiera.....	12
1.6.1. Definición	12
1.6.2. Análisis Financiero	13
1.7. Metodología de desarrollo del Proyecto.....	14
CAPÍTULO II	16
2. ESTUDIO DE MERCADO APLICADO A LAS PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA; DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA COSNTRUCCION EN LOS AÑOS 2014-2015	16
2.1. Generalidades	16
2.1.1. Definición investigación de Mercado.....	16
2.1.2. Fases investigación de Mercado	16
2.2. Plan Muestral.....	17
2.2.1. Población de Estudio	17

	viii
2.2.2. Tamaño de la Muestra	18
2.3. Técnicas de Investigación	18
2.3.1. Encuesta.....	18
2.4. Herramientas de Investigación	19
2.4.1. Cuestionario.....	19
2.5. Evaluación de Resultados.....	23
CAPÍTULO III.....	43
3. ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA.....	43
3.1. Estructura de los Estados Financieros Condensados.....	43
3.1.1. Estado de Resultados Promedio	43
3.1.2. Balance General Promedio	45
3.2. Análisis Financiero.....	48
3.2.1. Análisis Horizontal	48
3.2.2. Análisis Vertical	50
3.2.3. Razones Financieras	52
3.2.4. Punto de Equilibrio.....	60
3.2.5. FODA del Sector	62
CAPÍTULO IV.....	64
4. GESTION FINANCIERA DE LAS PYMES DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCION EN LA PROVINCIA DE IMBABURA. 2014-2015	64
4.1. Modelo de Gestión Financiera.....	64
4.1.1. Estructura de las PYMES	64
4.1.2. Organización y Planificación Financiera.....	65
4.1.3. Gestión de las PYMES	66
4.1.4. Salud Financiera	67
4.2. Presupuestación	70
CAPÍTULO V	73
CONCLUSIONES.....	73
RECOMENDACIONES	74
BIBLIOGRAFÍA	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Establecimientos Económicos Provincia de Imbabura	4
Tabla 2 Población.....	17
Tabla 3 Tipo de Empresas.....	23
Tabla 4 Número de Empleados que laboran en la Empresa.....	24
Tabla 5 Resultado de la pregunta No. 1	25
Tabla 6 Resultado de la pregunta No. 2	26
Tabla 7 Resultado de la pregunta No. 3	27
Tabla 8 Resultado de la pregunta No. 4	28
Tabla 9 Resultado de la pregunta No. 5	29
Tabla 10 Resultado de la pregunta No. 6	30
Tabla 11 Resultado de la pregunta No. 7	31
Tabla 12 Resultado de la pregunta No. 8	32
Tabla 13 Resultado de la pregunta No. 9	33
Tabla 14 Resultado de la pregunta No. 10	34
Tabla 15 Resultado de la pregunta No. 11	35
Tabla 16 Resultado de la pregunta No. 12	36
Tabla 17 Resultado de la pregunta No. 13	37
Tabla 18 Resultado de la pregunta No. 14	38
Tabla 19 Resultado de la pregunta No. 15	39
Tabla 20 Resultado de la pregunta No. 16	40
Tabla 21 Resultado de la pregunta No. 17	41
Tabla 22 Estado de Resultados Promedio 2014.....	44
Tabla 23 Estado de Resultados Promedio 2015.....	44
Tabla 24 Balance General Promedio 2014.....	46
Tabla 25 Balance General Promedio 2015.....	47
Tabla 26 Análisis Horizontal Balance General 2015 - 2014.....	48
Tabla 27 Análisis Horizontal Estado de Resultado 2015 - 2014	49
Tabla 28 Análisis Vertical Balance General 2014 - 2015.....	50
Tabla 29 Análisis Vertical Estado de Resultado 2014 - 2015.....	51
Tabla 30 Razones de Liquidez	53
Tabla 31 Razones de Rentabilidad.....	57

	x
Tabla 32 Razones de Endeudamiento	59
Tabla 33 Punto de Equilibrio comparativo	60
Tabla 34 Punto de Equilibrio Año 2014	61
Tabla 35 Punto de Equilibrio Año 2015	62
Tabla 36 Presupuesto Optimista de los Estado de Resultados.....	71
Tabla 37 Presupuesto Pesimista de los Estado de Resultados	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tipo de Empresa	23
Figura 2 Número de Empleados que laboran en la Empresa	24
Figura 3 Representación gráfica de la pregunta No.1	25
Figura 4 Representación gráfica de la pregunta No.2	26
Figura 5 Representación gráfica de la pregunta No. 3	27
Figura 6 Representación gráfica de la pregunta No. 4	28
Figura 7 Representación gráfica de la pregunta No. 5	29
Figura 8 Representación gráfica de la pregunta No. 6	30
Figura 9 Representación gráfica de la pregunta No. 7	31
Figura 10 Representación gráfica de la pregunta No. 8	32
Figura 11 Representación gráfica de la pregunta No. 9	33
Figura 12 Representación gráfica de la pregunta No. 10	34
Figura 13 Representación gráfica de la pregunta No. 11	35
Figura 14 Representación gráfica de la pregunta No. 12	36
Figura 15 Representación gráfica de la pregunta No. 13	37
Figura 16 Representación gráfica de la pregunta No. 14	38
Figura 17 Representación gráfica de la pregunta No. 15	39
Figura 18 Representación gráfica de la pregunta No. 16	40
Figura 19 Representación gráfica de la pregunta No. 17	42
Figura 20 Razones de Liquidez	54
Figura 21 Capital de Trabajo	55
Figura 22 Rentabilidad	57
Figura 23 Endeudamiento	59
Figura 24 Punto de Equilibrio Año 2014	61
Figura 25 Punto de Equilibrio Año 2015	62

RESUMEN

El presente trabajo de investigación consiste en determinar la Gestión Financiera de las PYMES de la Provincia de Imbabura, de venta de productos para la construcción en los años 2014-2015, la investigación se desarrolló en la Provincia de Imbabura, especialmente en las ciudades de Ibarra y Otavalo donde se concentra la mayor actividad comercial de la Provincia, con la información recopilada se pretende evaluar de una forma objetiva la gestión financiera a través de los indicadores financieros y conocer cómo se manejan las PYMES de este sector. En el Capítulo I podemos observar aspectos de carácter general justificación e importancia, objetivos y planteamiento del problema de investigación. En el Capítulo II se realiza el estudio de mercado aplicado a la población objetivo como son las ciudades más grandes de la Provincia de Imbabura Ibarra y Otavalo. En el Capítulo III se generan los estados financieros condensados y se procede al análisis financiero de los mismos y se establecen las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector. En el Capítulo IV se analiza el modelo de gestión financiera aplicado que abarca la estructura, organización, planificación, gestión y la salud financiera, también tenemos la presupuestación de las Pymes del sector investigado. Y finalmente en el Capítulo V se establecen las conclusiones y recomendaciones obtenidas una vez culminado el trabajo de investigación.

PALABRAS CLAVES:

- **GESTION FINANCIERA**
- **PYMES**
- **VENTA DE PRODUCTOS**
- **CONSTRUCCION**
- **ANÁLISIS FINANCIERO**

ABSTRACT

The present research work is to determine the Financial Management of SMEs in the Province of Imbabura, selling products for construction in the years 2014-2015, the research was developed in the Province of Imbabura, especially in the cities of Ibarra And Otavalo where the largest commercial activity of the Province is concentrated, with the information collected is intended to objectively evaluate the financial management through the financial indicators and to know how the SMEs in this sector are manage. On Chapter I we can observe general aspects, justification, importance, objectives and approach of the research problem,

On Chapter II the market study applied to the population is carried out as the largest cities of the Province of Imbabura Ibarra and Otavalo. On Chapter III the condensed financial statements are generated and the financial analysis are performed to stablish strengths, opportunities, weaknesses and threats of the sector. On Chapter IV it's analyzed the model of financial management applied that's cover the structure, organization, planning, management and financial health, also the budget of the SMEs of the sector researched. Finally, at Chapter V is stablish the conclusions and recommendation got it on the research work.

KEYWORDS:

- **FINANCIAL MANAGEMENT**
- **SMEs**
- **SALE OF PRODUCTS**
- **CONSTRUCTION**
- **FINANCIAL ANALYSIS**

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

1.1. Introducción

Imbabura es una provincia de la Sierra Norte del Ecuador, la capital de la Provincia es Ibarra sus cantones lo conforman las ciudades de Otavalo, Cotacachí, Atuntaquí, Pimampiro y Urcuquí en ella habitan 398244 personas según cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), la mayoría de la población se encuentra entre los 18 y 50 años. Es decir una gran parte de los habitantes de Imbabura está dentro de la población económicamente activa. Su economía gira alrededor de las pequeñas y medianas empresas que existen, el mayor número de empresas están ubicadas en las zonas comerciales de las principales ciudades.

La economía en nuestro país se encuentra bajo un esquema de iniciación de mercados, en donde se necesita de niveles de competitividad y productividad lo suficientemente altos para alcanzar la optimización y desarrollo, dentro de esta orientación las PYMES se constituyen en una de las principales unidades generadoras de desarrollo.

La pequeña y mediana empresa Ecuatoriana se ha caracterizado, tradicionalmente por operar con informalidad y poca organización empresarial, de manera que un gran porcentaje de estas suele fracasar en los dos primeros años de emprendimiento.

Las microempresas, las pequeñas y las medianas tienen una importancia valiosa en el crecimiento de la economía, para la transformación del aparato productivo local, y la mejor posición competitiva del país. Estos segmentos empresariales contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas de generación de empleo e ingresos, lo que les permite valorizar recursos únicos.

Nuestra investigación se desarrollara en la Provincia de Imbabura, especialmente en las ciudades Ibarra y Otavalo donde se concentra la mayor actividad comercial de la Provincia, con el objeto de obtener información primara y secundaria sobre la estructura financiera que tienen las PYMES de comercialización de productos de la

construcción, información de los años 2014 y 2015. Se entrevistara al personal de finanzas, contabilidad en los mandos medios y en los niveles superiores que labora en las PYMES, obteniendo la información de ingresos, costos y gastos; activos y pasivos para estructurar los respectivos estados sintetizados y proceder al análisis, el logro, utilización y control de recursos financieros.

1.2. Planteamiento del problema

¿Cuál es la Situación Financiera en las Pymes de comercialización de productos de la construcción en la Provincia de Imbabura, periodo 2014 y 2015?

1.3. Justificación e Importancia

La construcción contribuye de sobremanera al crecimiento económico y a la generación de empleo en el Ecuador, ya que interactúa con algunos sectores económicos; es un dinamizador de la economía, por su gran efecto multiplicador en el Ingreso Nacional por medio de los grandes agregados. El crecimiento del comercio es, sin lugar a dudas, uno de los pilares fundamentales del desarrollo nacional permite que la comunidad se beneficie de forma conjunta, generando así mayor ingresos para el Estado por la vía de impuestos, los cuales se redistribuyen a la sociedad en diversos servicios a la comunidad; además se traduce en mayor empleo que a su vez permite una mayor calidad de vida de los habitantes.

En la última década la construcción ha sido el tercer sector con mayor crecimiento en el país con un 8,52%. En el año 2014 el aporte de este sector al PIB lo llevó a ser uno de los más destacados con un peso de 10,13% y, si bien las proyecciones para 2015 no son de crecimiento 2015, aún mantiene una de las participaciones más altas con 9,94%. El crecimiento del sector tiene una relación directa con el aumento de la obra pública, la obra de vivienda pública y privada y el mayor acceso a crédito que se dio en gran medida hasta 2014. En el caso de la inversión pública, ésta se ha enfocado principalmente en el desarrollo de infraestructura. (EKOS, 2015)

Dentro de las 1.000 empresas más grandes 32 pertenecen al sector de la construcción y, si bien su participación en los ingresos totales se ubica

únicamente en 3,39%, se establece como uno de los sectores con mayor rentabilidad promedio en el 2014 (9,05%), 2014 fue un año de manera general beneficioso para este grupo de compañías, a pesar de que la desaceleración de la economía ya generó impacto en las actividades. Los ingresos totales de las 1.000 empresas más grandes ascendieron a USD 81.058,5 millones, un 6,01% más, comparado con las empresas más grandes en el año 2013, medido en valores nominales, el 54,6% se encuentra repartido en las 1 000 empresas privadas más grandes, lo que demuestra una concentración de moderada a alta en la distribución del sector empresarial ecuatoriano. (EKOS, 2015)

En el Ecuador el movimiento comercial y económico se encuentra sustentado en un gran número de negocios o PYMES que contratan personal, alquilan bienes, y distribuyen productos y servicios de grandes empresas, o bien crean servicios independientes de forma artesanal o industrial pero a menor escala como lo hace la PYME. Estos negocios son tiendas, almacenes, artesanos, obreros, lubricadoras, restaurantes, bazares, ferreterías entre otros. Según el Censo Nacional Económico, INEC 2010, a nivel nacional existen 511,130 locales económicos visibles a escala nacional, es decir 357 por cada 10 mil habitantes, existen 500 211 gerentes o propietarios de establecimientos económicos de los cuales el 51.1 por ciento son hombres y el 48.9 son mujeres. (INEC, 2010).

Durante el año 2014 y 2015, la economía ecuatoriana experimento diversos ajustes en los presupuestos estatales ocasionados por la baja del precio del petróleo, considerando que en la actualidad existen numerosos ministerios y entidades públicas, que se verán afectados de manera directa, e incidirá en la economía en general, consecuentemente la empresa privada se verá salpicada.

Cuando Hablamos de diagnóstico nos estamos refiriendo al “proceso de investigación y análisis sistemáticos de eventos relacionados con una organización, que permite identificar las causas que los generan en aras de formular planes mediante los cuales proponer soluciones que propicien su crecimiento y desarrollo”. (Burbano, 1996).

La mayor actividad de venta de productos de la construcción se encuentra en las principales ciudades de la Provincia Ibarra y Otavalo. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC); en la Provincia de Imbabura se encuentran 39867 establecimientos económicos, de las cuales el 99.78% son al por menor y 0.22% al por mayor prevaleciendo las actividades de servicio y comercio.

La ciudad de Ibarra es donde se concentran la mayor cantidad de Pymes con un porcentaje del 52.42% y la ciudad de Otavalo en segundo lugar con un porcentaje del 22.60%.

Tabla 1
Establecimientos Económicos Provincia de Imbabura

Zonas de Planificación Cantones	Sectores Económicos 2014							Total
	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Explotación de Minas y Canteras	Industrias Manufactureras	Comercio	Construcción	Servicios		
Ibarra	1,280	30	1,749	7,160	825	9,857	20,901	
Antonio Ante	258	-	1,026	1,327	218	1,667	4,496	
Cotacachí	800	6	333	853	181	1,268	3,441	
Otavalo	631	9	1,014	3,185	269	3,900	9,008	
Pimampiro	374	-	30	318	21	299	1,042	
San Miguel de Urucuquí	284	-	39	247	54	355	979	
TOTAL	3627	45	4191	13090	1568	17346	39867	

Fuente: INEC

Se procederá al estudio de las empresas PYMES de venta de productos para la construcción de la Provincia de Imbabura; cuyos resultados pretendemos sirvan como herramienta técnica de análisis y de apoyo.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Analizar la Gestión Financiera de las PYMES de la Provincia de Imbabura de venta de productos para la construcción en los años 2014 y 2015, para determinar las diferentes acciones y procesos interrelacionados que las pymes han aplicado, con el objetivo de garantizar, planificar, dirigir, controlar, de forma eficiente y efectiva, sus recursos financieros y materiales necesarios para el funcionamiento y desarrollo de las organizaciones, para alcanzar los objetivos propuestos

1.4.2. Objetivo Especifico

- Efectuar un análisis de las pequeñas y medianas empresas de comercialización de productos para la construcción.
- Efectuar la investigación del mercado con el tema planteado.
- Evaluar el estado de la gestión financiera en las PYMES de la Provincia de Imbabura de venta de productos para la construcción, con el fin de proponer los indicadores financieros que midan las perspectivas de desarrollo y crecimiento del sector.
- Aplicar la metodología de formulación de estrategias para el caso de las pequeñas y medianas empresas del sector de la comercialización de productos de la construcción en la provincia de Imbabura

1.5. Marco teórico

1.5.1. Pymes

1. Definición

Las pequeñas y medianas empresas actualmente se consideran el sector productivo más importantes en muchas economías; se puede decir que tanto en los países desarrollados como en los que están en proceso de crecimiento este tipo de organización productiva es de significativa importancia las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, están actualmente reguladas por distintas instituciones del estado pero se guarda una definición que es normativa para la determinación de las

mismas y se basa para esta, en un criterio general que han tomado varios organismos internacionales, y es el número de trabajadores con los que cuenta.

Las entidades del estado consideran el monto y volumen de producción, el monto y volumen de ventas y el capital productivo.

Definición MIPYMES; las MIPYMES en el Ecuador son consideradas como Pequeña y Mediana empresa y constituyen el 99,8% del total de empresas Ecuatorianas y son responsables del 65% del empleo nacional, lo que demuestra la importancia de este sector en la contribución al aparato productivo nacional y al cambio de la matriz productiva.

2. Importancia de las PYMES

Las familias en nuestro país han visto en el negocio familiar una oportunidad de salir adelante, realizando actividades en muchas ocasiones en forma empírica, con el mínimo de conocimiento en lo que administración se refiere.

En los últimos años, como parte del proceso de apertura y liberación comercial ha sido evidente el aporte del sector como generador de empleo y de dinamismo en la economía.

Permiten descentralizar la mano de obra y asegurar de esta manera el buen funcionamiento del mercado laboral. Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.

Presenta mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura, debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y aprender proyectos innovadores que resultara una buena fuente generadora de empleo, sobre todo para profesionales y demás personal calificado. En casi la totalidad de las economías de mercado, las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micros emprendimientos, constituyen un parte sustancial de la economía.

3. Características de las PYMES

Varios son los factores que se han considerado a nivel mundial para poder determinar las PYMES, en nuestro país son los siguientes:

- Cantidad de personal
- Monto y volumen de la producción
- Monto y volumen de las ventas
- Capital productivo administrado por los propietarios
- Administración independiente, generalmente los gerentes son los propietarios.
- La mayor parte son empresas familiares que se constituyen como Compañía Limitada (37%) y también las que operan como Persona Natural (35%).
- En cuanto empleados tenemos que las pequeñas albergan hasta 49, mientras que las medianas desde 50 hasta 250.
- El activo fijo que se considera para las PYMES es:
 - Pequeñas \$20000 USD
 - Medianas \$120000 USD
- Otra característica es el mercado al que han orientado sus productos, que básicamente es el local o regional; siendo muy pocas las empresas que se expanden geográficamente.
- En vista de que estas empresas no cuentan con grandes facilidades de financiamiento, ayudas gubernamentales o socios inversionistas; buscan desarrollarse por medio de la reinversión de sus utilidades.
- En lo relacionado con la administración, el dueño de la empresa es quien está al frente de la misma; no cuenta con áreas definidas como ventas, administración, producción y recursos humanos.
- Su contabilidad no es tan detallada; debido a que no existe un registro diario de transacciones, balances financieros específicos, estados de resultado que le permitan llevar un estricto control de sus recursos financieros y sus movimientos.
- La área de mayor importancia y básicamente la base de estas empresas son las de ventas y producción; ya que en ellas depende el proceso de elaboración y colocación del producto o servicio, y la satisfacción que este genere en el cliente.

Las PYMES en el Ecuador según el Servicio de Rentas Internas las divide en personas naturales y sociedades de acuerdo a la conformación de las mismas y clasifica

sus obligaciones tributarias de forma distinta según lo descrito en la normativa. (SRI, 2016)

4. Regulación de las PYMES

Las Pymes en el Ecuador son reguladas por el Consejo Sectorial de la Producción quien coordina el fomento y el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa mediante políticas junto con los ministerios sectoriales. Las MIPYMES tienen las siguientes atribuciones y deberes para determinar las políticas transversales:

- Evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, así como monitorear, aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados.
- Coordinar priorizar y formular acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES.
- Supervisar el desarrollo así como autorizar la creación de infraestructura especializada.
- Coordinar programas de capacitación promoción asistencia técnica e información con organismos especializados.
- Apoyar el desarrollo de programas de emprendimiento y producción de centros de enseñanzas y universidades nacionales e internacionales.
- Motivar criterios para la certificación de la calidad de las MIPYMES.
- Generar programas de producción limpios con responsabilidad social.
- Propiciar los medios de información que vinculen instituciones públicas y privadas.

5. Clasificación de las PYMES

En nuestro país las empresas de acuerdo a su tamaño, son clasificadas en las siguientes categorías:

- Microempresas: Según el Servicio de Rentas Internas las microempresas generan hasta 10 plazas de trabajo con un capital que no considera inmuebles hasta 20 mil dólares.

- Talleres artesanales: En el caso de los talleres debe priorizar las actividades manuales utilizando hasta 20 operarios y su capital puede llegar hasta 27 mil dólares.
- Pequeña Industria: En el caso de las industrias para que esta sea pequeña debe tener hasta 50 obreros.
- Mediana Industria: La cantidad de obreros que se considera para una media industria va de 50 a 99 obreros, y su capital debe tener un máximo de 120 mil dólares.
- Grandes Empresas: Por ultimo las grandes empresas tienen más de 100 empleados y un activo fijo que va desde los 120 mil dólares.

6. Situación de las PYMES

Las empresas llenas de dinamismo, innovación y creatividad son las que pertenecen al sector de pequeñas y medianas empresas (Pymes), las cuales por su estructura pueden adaptarse fácilmente a la cambiante actividad económica de la actualidad. Alta versatilidad empresarial envuelve a este tipo de organizaciones y forman parte fundamental del motor de la economía por la generación de efectos directos e indirectos causados a través de su ejercicio normal de negocio; la formación de empleo y competencias dejan como resultado un aumento de productividad, ingresos y, con ello, un alto beneficio social. En la actualidad, catedráticos y formuladores de política consideran a las empresas nuevas y pequeñas para los análisis sobre el crecimiento de la economía nacional por su importante participación. (EkosNegocios, 2016)

Las organizaciones establecen una visión, que es el conjunto de ideas generales que indican lo que una empresa quiere y espera ver para el futuro, y una misión que es la manera en que se pretende lograr y consolidar las razones de su existencia, identificando los mercados a cuales se dirige, los clientes que quiere servir o el producto que quiere ofrecer.

Quizás dos de los retos más grandes de las PYMES para sobrevivir y crecer de manera sostenible en el competitivo mundo de los negocios de hoy son:

- a. Tener productos o servicios diferentes que sean preferidos por los clientes.
- b. Cumplir el primer punto de manera rentable, de manera sostenible y rentable con un capital limitado.

Esto significa “que lo primero en los negocios es ser competitivo y lo segundo es ser rentable; ambos necesitan la una de la otra, para ser rentable necesita ser competitivo y para ser competitivo en mediano o largo plazo se necesita haber sido rentable”.

Las PYMES contribuyen en la generación de empleo; de cada 4 puestos de trabajo que existen en el país 3 son generados por empresas categorizadas como micro, pequeñas o medianas. En esta distribución del empleo nacional se debe resaltar la potencialidad generadora de empleo que recae sobre el sector de la microempresa alrededor de 44 de cada 100 puestos de trabajo son generados por el sector micro empresarial;

La situación actual de la PYME se resume en:

- Escaso nivel tecnológico
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos
- Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso
- Producción se orienta más al mercado interno
- Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional
- Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector
- Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología
- Mano de obra sin calificación

7. Ventajas de las PYMES

En función del tamaño se puede decir que, al tener estructuras más pequeñas y poca nómina estas se adaptan con mayor facilidad a los cambios de entorno, adicional por pertenecer a un país en vías de desarrollo, las oportunidades son mayores en cuanto al generar ideas, las cuales se pueden tomar como ejemplo los países desarrollados, sobre

todo en aquellos campos que no han sido explotados en nuestro país y en los cuales hay mucho por hacer.

Según informe (CEPAL, 2015) las PYMES gozan de algunas ventajas:

- Generan el 65% de empleo
- Participan del 50% de la producción
- Capacidad de generación de empleo
- Amplio potencial redistributivo
- Amplia capacidad de adaptación.

Las empresas pequeñas tienden se económicamente más innovadoras que las compañías grandes, es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuestas a crear oportunidades para las mujeres y grupos minoristas y para emprender actividades en las zonas empobrecidas. Tiene la capacidad de realizar alianzas y sociedades, a diferencia de las grandes empresas con intereses competitivos demarcados.

8. Desventajas de las PYMES

Según informe (CEPAL, 2015) las desventajas de las PYMES en Ecuador son:

- Una de las principales desventajas es la falta de capacitación del personal.
- La tecnología no adecuada o la falta de la misma, al igual que la carencia de maquinaria para la elaboración de los diferentes bienes y productos.
- Falta de procedimientos para aplicar normas de calidad que deberían ser aplicadas.
- Insuficiencia de Financiamiento
- Insuficiente cantidad productiva

En la primera etapa los emprendedores de pequeñas empresas, suelen pasar por momentos de privación como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (alquiler, sueldo, impuestos, etc.). Las pequeñas empresas suelen cerrar sus puertas con más frecuencia que las grandes, debido principalmente a la falta de recursos económicos, capacidad técnica (para ofrecer productos de calidad) y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en

funcionamiento. Tienen menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes, debido a sus bajos volúmenes de compras. También tienen menor acceso al financiamiento o mayor dificultad para obtenerlo.

1.6. Gestión Financiera

1.6.1. Definición

La Gestión financiera de la empresa se preocupa de la eficaz captación de los recursos para la realización de las inversiones necesarias, tanto a largo plazo como a corto plazo.

Hablamos de largo plazo cuando nos referimos a recursos necesarios en periodos superiores a un año para ser asignados a inversiones cuya vida supere el ciclo de explotación de la empresa. La gestión financiera a largo plazo se ocupa, por consiguiente, de la realización de una planificación futura de la empresa buscando el modo de efectuar las inversiones adecuadas. Además analiza la capacidad de la empresa para asumir deudas.

Por otro lado la gestión financiera a corto plazo se preocupa de la problemática relacionada con la financiación del activo circulante. Es decir, busca los fondos suficientes para hacer frente a las inversiones a corto plazo con el fin que nunca se produzca ruptura en ciclo de explotación.

La gestión financiera, sin duda tiene una activa participación en las decisiones que apoyan la minimización de costos, a saber: controles estrictos de calidad, programación de pedidos o despachos, eficiencia administrativa, alta utilización de los recursos, productividad elevada y coordinación adecuada de las actividades administrativas. La gestión financiera debe cimentarse en decisiones que contribuyan a la sincronización perfecta de los flujos monetarios, en forma tal que la integración de los recaudos y la disponibilidades iniciales de efectivo permita el cumplimiento oportuno de los compromisos de deuda, como requisito que favorece el mantenimiento de buenas relaciones laborales, comerciales y financieras. Además, la gestión debe propender por el uso eficiente de recursos,

para evitar las situaciones de la saturación o la ausencia de los mismos, toda vez que por ambos caminos se coartan las metas de rentabilidad. (Ortiz, 2005)

La Gestión Financiera tiene relación directa con la toma de decisiones es por ello que, si las decisiones tomadas son acertadas existirá un incremento en el valor económico de la institución, caso contrario existiría derroche de recursos y puede llegar a provocar graves problemas financieros que colocarían a la empresa en desequilibrio y apuros económicos. (Garcia, 2003)

Debido a que las empresas se encuentran situadas en momentos de gran incertidumbre, es preocupante para ellas contar con herramientas que ayuden a predecir de manera confiable y eficaz el futuro que se aproxima tanto en el corto como en el largo plazo, ya que los pronósticos son, hoy en día, esenciales para cualquier área de la organización, más específicamente en áreas tales como, presupuestos, recursos humanos, ventas, desarrollo de nuevos productos e inventarios y materiales.

Algunos medios utilizados en la actualidad para obtener estos pronósticos pueden ser, la estadística (métodos cuantitativos), la experiencia así como también la intuición, (métodos cualitativos) y el juicio. Los dos tipos de métodos de pronósticos son válidos y aplicados de forma correcta pueden ser muy eficientes (Chase, Jacob, & Aquilano, 2009)

Un elemento que caracteriza la efectiva gestión financiera de los recursos de las PYMES en la actualidad lo constituye la adopción de un marco de políticas proactivas, que atiendan las exigencias de los entornos dinámicos y complejos en escenarios económicos cada vez más globalizados.

1.6.2. Análisis Financiero

El fin del último análisis financiero es encontrar un conjunto de ventajas competitivas sostenibles para la empresa. (Sank, 2009).

Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a los procesos de decisión que llevan a la autorización de las transacciones y actividades por parte de la gerencia, de manera que fomenta la eficiencia de las

operaciones, la observancia de las políticas prescrita y el logro de las metas y objetivos programados.

La liquidez de una empresa es como el combustible para una maquina; es decir, sin liquidez se paraliza la operación empresarial, debido a la imposibilidad de pagar obligaciones inmediatas a los acreedores muy cercanos como son los proveedores y los trabajadores de la empresa. De ahí que un negocio puede ser considerado rentable, pero no ser bueno desde la óptica de la liquidez, ya que es incapaz de generar el suficiente dinero en efectivo como garantía para su normal funcionamiento. (Gutiérrez, 2002).

Este asesoramiento debe realizarse con la participación activa de los responsables de otras áreas funcionales, ya que: “todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras y todos los administradores – tanto financieros como de otra naturaleza – necesitan tener esto en cuenta”. (Weston, 2010).

También deberá ayudar a decidir sobre aquellos activos cuya existencia no se justifica económicamente, esta decisión deberá orientarse hacia la reducción, eliminación, o reemplazo de los mismos. Si consideramos que los recursos aportados como parte del capital empresarial de los propietarios son fuentes de financiamiento de largo plazo, una de las decisiones importantes que el gerente financiero ayudara a tomar es la relacionada con la política de dividendos: en donde la razón pago/dividendo determinara el monto de las utilidades que la empresa se verá obligada a retener. (Van Horne, 2012).

1.7. Metodología de desarrollo del Proyecto

Método “es el conjunto de procedimientos que se emplean para llegar al conocimiento de verdades generales o particulares.” (Hostos, 1982).

En el desarrollo del proyecto se aplicara el método inductivo, para determinar la muestra se utilizara el Muestreo Aleatorio simple. El Método Inductivo es el que explora los aspectos particulares para llegar a una comprensión general del tema investigado. (Hernandez Sampieri, Fernandez , & Baptista , 2006).

El Método Deductivo parte de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular.

Inductivo y deductivo están en íntima conexión y estrechamente relacionadas y, desde el punto de vista más fundamental, la deducción es ir de lo general a lo particular y la inducción en ir de las cosas particulares a la generalización. Es decir permitió analizar aspectos que van de los específicos a eventos generales y viceversa, además permite evidenciar y sustentar como estos aspectos están conectados con las leyes, reglamentos, procedimientos, y normas vigentes que tiene el Estado a través de los organismos de control.

Mediante el enfoque cuantitativo de investigación permitió obtener información en el Instituto Nacional de Estadística y Censo (sistema integrado de consultas-REDATAM) sobre el número de PYMES que funcionan en la provincia y la distribución de Pymes de venta de productos para la construcción en los diferentes cantones, el rol de los gerentes propietarios como los colaboradores para la toma de decisiones, como se procesa información a partir de la documentación existente respecto a los ingresos y gastos, entre otros documentos de respaldo. Estos aspectos han permitido orientar de manera clara y precisa el direccionamiento que se da a la presente propuesta.

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO APLICADO A LAS PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA; DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA COSNTRUCCION EN LOS AÑOS 2014-2015

2.1. Generalidades

2.1.1. Definición investigación de Mercado

“Es un método para recopilar, registrar, analizar e informar de forma sistemática los hallazgos relacionados con problemas del mercado de bienes y servicios”. (Association, Investigación de Mercados, 1985) .

"Consiste en el diseño, recogida, análisis de datos e información relevante para resolver un problema concreto de marketing con el que se enfrenta la empresa". (Kottler, 2010).

"Es la recolección, el registro y el análisis de todos los hechos relacionados con problemas asociados con la transferencia y la venta de bienes y servicios, del productor al consumidor". (Stanton, 2011)

2.1.2. Fases investigación de Mercado

1. Identificar el problema se realiza un análisis de la situación sobre la cual se quiere determinar una solución o planificación-
2. Definición de los objetivos de la investigación, en esta fase se detecta las necesidades y deseos de los consumidores previamente al introducir un producto nuevo en el mercado.
3. Diseño de la investigación, en esta fase se decide qué información debe usarse y que análisis se aplicara para llegar a las conclusiones necesarias.
4. Información o recolección de datos, información puede ser propia de la empresa llamada también primaria o la proveniente de informes o estadísticas denominada también secundaria; esta información la puede tener ya la empresa o en alguna

circunstancia es necesaria elaborar encuesta, entrevistas o diferentes dinámicas para llegar a obtener la información deseada.

5. Tratamiento de datos, se usan métodos estadísticos para tabular y homogenizar la información recopilada.
6. Interpretación de los datos, se basa en determinar conclusiones de una forma lógica con un estudio de parámetros para la toma de decisiones.
7. Conclusiones, es la elaboración de un informe sobre el cual se tomaran decisiones.

2.2. Plan Muestral

2.2.1. Población de Estudio

Población es el conjunto formado por todas las unidades elementales que proporcionarán las mediciones de interés. Pueden ser personas, cosas, objetos abstractos y en éste caso empresas. (Berenson, 2000)

Según información del Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censo en la provincia de Imbabura; están registrados 539 establecimientos que realizan actividades de venta de productos para la construcción distribuidas en los 6 cantones de la provincia:

Tabla 2
Población

CANTONES	N°
Ibarra	342
Antonio Ante	43
Cotacachí	30
Otavalo	110
Pimampiro	8
San Miguel de Urucuquí	6
TOTAL	539

Fuente: INEC

2.2.2. Tamaño de la Muestra

La muestra es una parte representativa de la población. Es la porción de la población que se selecciona para su análisis. (Berenson L. , 2000).

Para el cálculo de la muestra se toma como referencia 539 PYMES de venta de productos para la construcción de la Provincia de Imbabura.

Para calcular el tamaño de la muestra suele utilizarse la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times pq}{E^2(N - 1) + Z^2 \times pq}$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

p = 0.5 probabilidad de éxito

q = 0,5 probabilidad de fracaso.

Z = Nivel de confianza. Que corresponde a 1,96.

e = Error muestral 0.10.

$$n = \frac{1.96^2 \times 539 \times 0.50 \times 0.50}{0.10^2(539 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 82 \text{ Pymes}$$

2.3. Técnicas de Investigación

2.3.1. Encuesta

La encuesta permitió recolectar información de las PYMES de la Provincia de Imbabura, de venta de productos para la construcción, en cuanto al manejo de la empresa, su estructura organizativa, funciones y manejo de recursos financieros. Se

realizará la encuesta entrevista con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado.

La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos. En una encuesta se realizan una serie de preguntas sobre uno o varios temas a una muestra de personas seleccionadas siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede. (Sociológicas, 2016)

2.4. Herramientas de Investigación

2.4.1. Cuestionario

Un cuestionario es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados.

Esta herramienta permite obtener información específica de las Pymes, está diseñado para poder realizar un análisis estadístico de las respuestas, se ha establecido preguntas cerradas donde se solicita respuestas específicas ya delimitadas anticipando las posibles respuestas.

La utilización de estas herramientas tiene como objetivo obtener información relacionada al presente trabajo, y dar soporte a los objetivos establecidos.

CUESTIONARIO

“GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN”

Encuesta aplicada a los Gerentes – Administradores de diferentes PYMES de la Provincia de Imbabura de venta de productos de la construcción.

Instrucciones: escoja una opción y márquela claramente con una “X” en el casillero adjunto.

Datos Informativos:

Tipo de Empresa: Persona Natural Persona Jurídica Familiar

Número de empleados que laboran en la empresa

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0-09	10-19	20-29	30-39	40-49

Pregunta 1. Cuenta con una estructura organizativa definida en su negocio?

SI NO

Pregunta 2. Cuenta con una Planificación Estratégica en su negocio?

SI NO

Pregunta 3. Los empleados de la empresa tienen definido las funciones?

SI NO

Pregunta 4. Existen planes de capacitación para el personal de la empresa?

SI NO

Pregunta 5. Se realiza evaluaciones de desempeño del personal de la empresa?

SI NO

Pregunta 6. La empresa tiene departamento o área financiera / contabilidad?

SI NO

Pregunta 7. Contrata a un profesional externo especializado en el área financiera y contable para la empresa?

SI NO

Pregunta 8. Cuenta con algún sistema contable para elaborar la contabilidad de la empresa?

SI NO

Pregunta 9. La empresa cuenta con modelo de Gestión Financiera que delimite las funciones, procesos y controles respectivos en cuanto al manejo del negocio?

SI NO

Pregunta 10. Elabora Estados Financieros en su negocio?

SI NO

Pregunta 11. Efectúa análisis Financiero en su negocio?

SI NO

Pregunta 12. Emplea los análisis financieros para la toma de decisiones en su empresa?

SI NO

Pregunta 13. Elabora presupuestos en su negocio?

SI NO

Pregunta 14. Con que frecuencia elabora presupuestos en su negocio?

Mensual Trimestral Semestral Anual Más de 1 año

Pregunta 15. Evalúa el nivel de rentabilidad que tiene su negocio?

SI NO

Pregunta 16. Evalúa el nivel de liquidez que tiene su negocio?

SI NO

Pregunta 17.

Información Financiera

Cuáles son las Cifras en dólares que su negocio mantuvo durante los siguientes periodos?

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015
Efectivo, Bancos		
Ctas y Dctos por Cobrar		
Inventario		
Activos Fijos		
Otras cuentas por cobrar		
Proveedores		
Créditos Bancarios Corto Plazo		
Créditos Bancarios Largo Plazo		
Patrimonio		
Ventas Netas		
Costos de Ventas		
Gastos Administrativos y de Ventas		
Gastos Financieros		

2.5. Evaluación de Resultados

En esta sección se presentará la tabulación y análisis de las encuestas realizadas a las Pymes de comercialización de productos de la construcción en la Provincia de Imbabura, periodo 2014 y 2015.

DATOS INFORMATIVOS

Tabla 3

Tipo de Empresas

TIPO DE EMPRESA	CANTIDAD	PORCENTAJE
PERSONA NATURAL	56	68.29%
PERSONA JURIDICA	26	31.71%
TOTAL	82	100.00%

Fuente: Encuesta

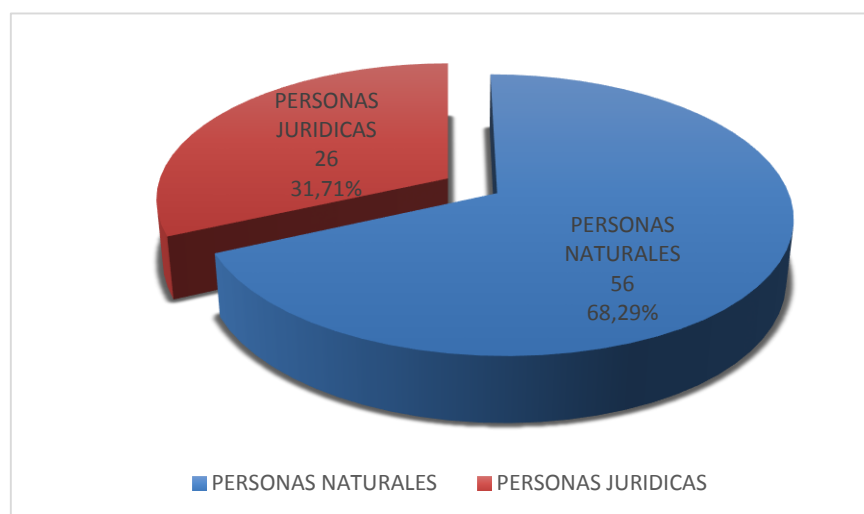


Figura 1 Tipo de Empresa

Elaborado por: Vanessa Cevallos

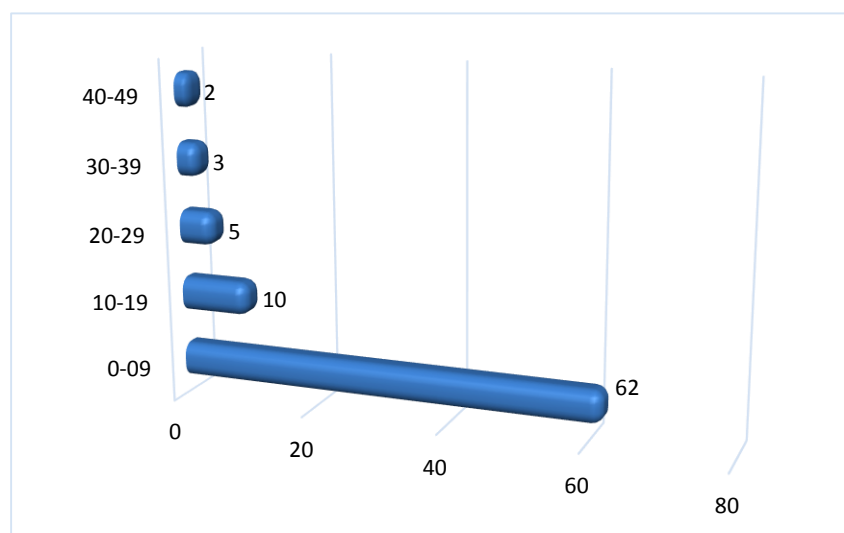
Análisis e interpretación Tipo de Empresas

De los resultados verificados se desprende que el 68,29% de los negocios en la Provincia de Imbabura están formados por Personas Naturales; mientras el 31,71% se encuentran constituidos como Personería Jurídica.

Tabla 4**Número de Empleados que laboran en la Empresa**

# DE EMPLEDOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
0 - 9	62	75,61%
10 - 19	10	12,20%
20 - 29	5	6,10%
30 - 39	3	3,66%
40 - 49	2	2,44%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 2 Número de Empleados que laboran en la Empresa**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación número de Empleados que laboran en la Empresa

De los resultados identificados en la presente encuesta se puede indicar, que el 75,61% de los negocios tienen un volumen de empleados de entre 0 – 9 y un 12,20% un rango de empleados de entre 10 – 19 considerando a este grupo como microempresarios; en segundo lugar se encuentran las pequeñas empresas con un volumen de empleados de 20 – 29 que representan el 6,10% y luego encontramos a las medianas empresas con un volumen de empleados de 30 – 39 con un 3,66% y un grupo reducido de empresas que mantienen un volumen de empleados 40 – 49 alcanzan un 2,44% del total encuestado. Podemos notar que las Pymes analizadas tienen su concentración en la microempresa y pequeña empresa.

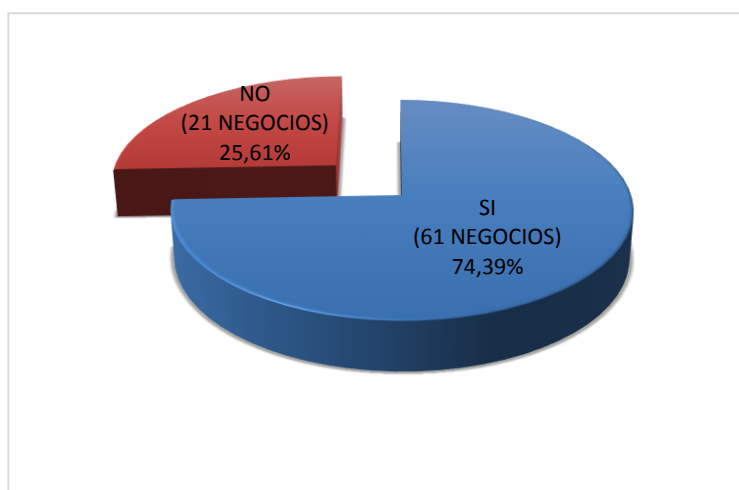
Pregunta 1.

Cuenta con una estructura organizativa definida en su negocio?

Tabla 5**Resultado de la pregunta No. 1**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	21	25.61%
SI	61	74.39%
TOTAL	82	100.00%

Fuente: Encuesta

**Figura 3 Representación gráfica de la pregunta No.1**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 1

El 74,39% de los encuestados cuenta con una estructura organizativa definida en su negocio; conoce de la importancia de trabajar de una forma organizada con cargos y responsabilidades definidas; para que así sus negocios se desarrollen de una de forma óptima y alcanzar las metas propuestas

Mientras que el 25,61% no maneja una estructura defina por lo general este porcentaje se encuentra en los negocios denominados micros ya que los dueños de los locales manejan en un 100% la organización de sus negocio.

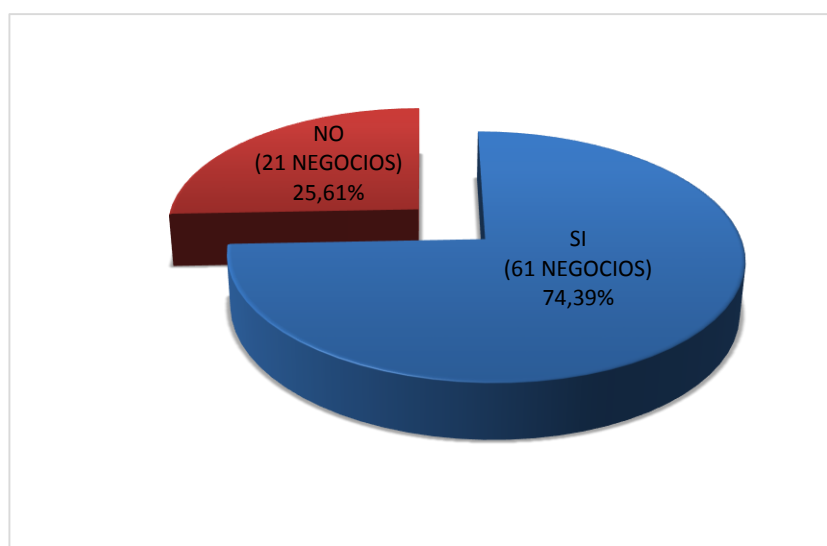
Pregunta 2.

Cuenta con una Planificación Estratégica en su negocio?

Tabla 6**Resultado de la pregunta No. 2**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	21	25,61%
SI	61	74,39%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 4 Representación gráfica de la pregunta No.2**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 2

De los resultados a esta pregunta se tiene que el 74,39% de los encuestados cuentan con una planificación estratégica en sus negocios, ellos definen sus objetivos de mediano y largo plazo, y desarrolla estrategias para alcanzar dichos objetivos, y un 25,61% no lo realiza esta interpretación pone en evidencia el interés de estos negocios por alcanzar metas planteadas y mejorar sus procesos a largo plazo.

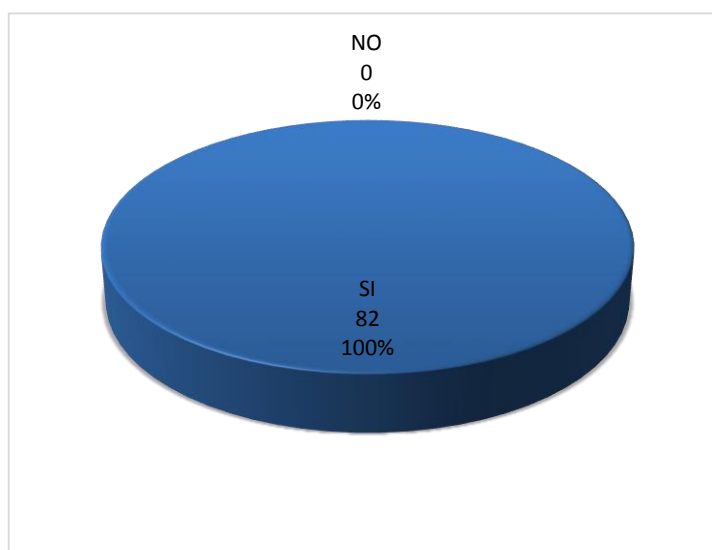
Pregunta 3.

Los empleados de la empresa tienen definido las funciones?

Tabla 7**Resultado de la pregunta No. 3**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	0	0%
SI	82	100%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 5 Representación gráfica de la pregunta No. 3**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 3

El 100% de los negocios encuestados mantienen definidos las funciones de sus empleados.

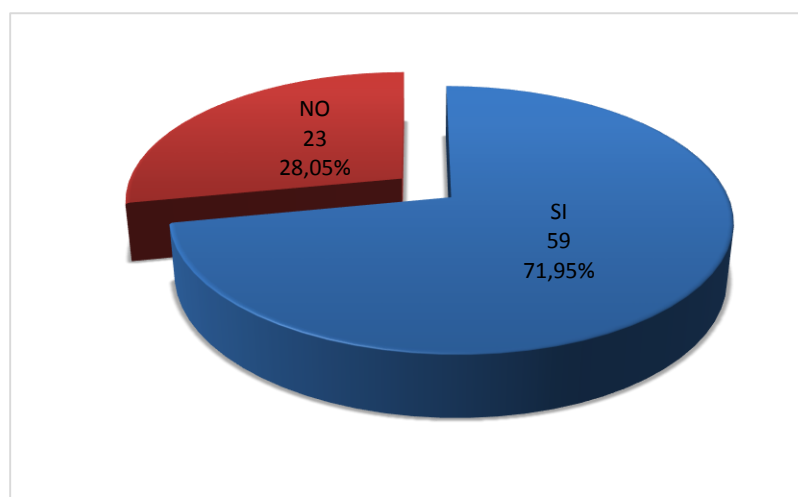
Pregunta 4.

Existen planes de capacitación para el personal de la empresa?

Tabla 8**Resultado de la pregunta No. 4**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	23	28,05%
SI	59	71,95%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 6 Representación gráfica de la pregunta No. 4**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 4

De los resultados a esta pregunta se obtiene que el 71,95% de los negocios encuestados indicaron que si tienen planes de capacitación para su personal, mientras que un 28,05% no lo tienen.

Esta interpretación pone en evidencia el interés de los negocios para que su personal se encuentre capacitado permanentemente.

Pregunta 5.

Se realiza evaluaciones de desempeño del personal de la empresa?

Tabla 9

Resultado de la pregunta No. 5

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	27	32,93%
SI	55	67,07%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

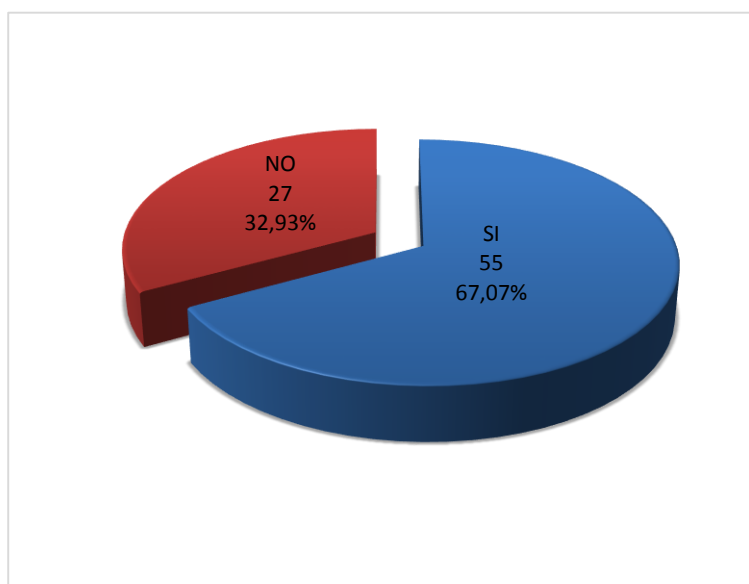


Figura 7 Representación gráfica de la pregunta No. 5

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 5

El 67,07% de las empresas efectúan evaluaciones a su personal, en relación a un 32,93% que no lo ejecutan.

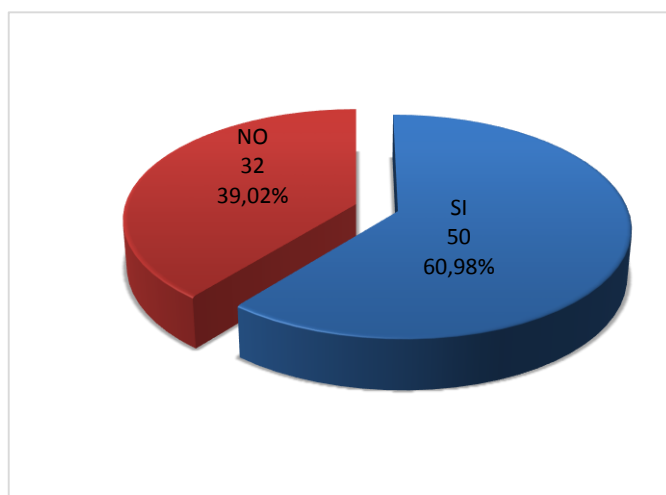
Pregunta 6.

La empresa tiene departamento o área financiera / contabilidad?

Tabla 10**Resultado de la pregunta No. 6**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	32	39,02%
SI	50	60,98%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 8 Representación gráfica de la pregunta No. 6**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 6

El 60,98% de las PYMES tienen un área financiera o contable, mientras que el 39,02% no la mantiene evidenciando de esta manera la importancia de un control financiero y contable.

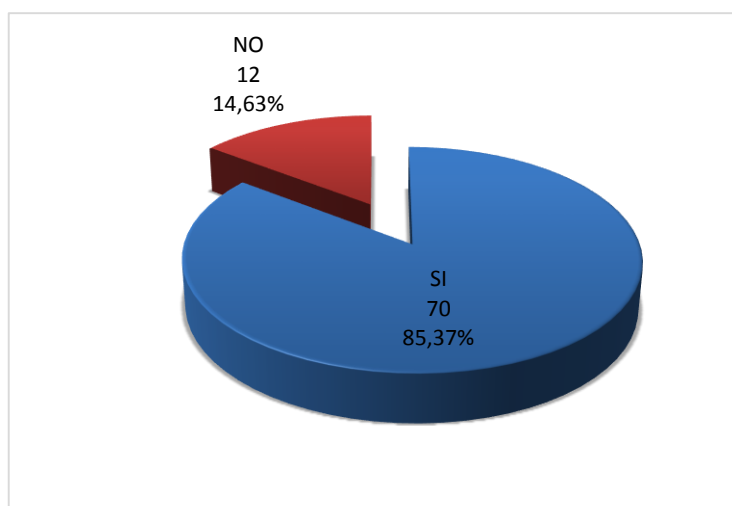
Pregunta 7.

Contrata a un profesional externo especializado en el área financiera y contable para la empresa?

Tabla 11**Resultado de la pregunta No. 7**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	12	14,63%
SI	70	85,37%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 9 Representación gráfica de la pregunta No. 7**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 7

Un porcentaje de 85,37% de las PYMES contrata a un profesional externo para que se encargue del ámbito financiero y contable; y un pequeño porcentaje del 14,63% no.

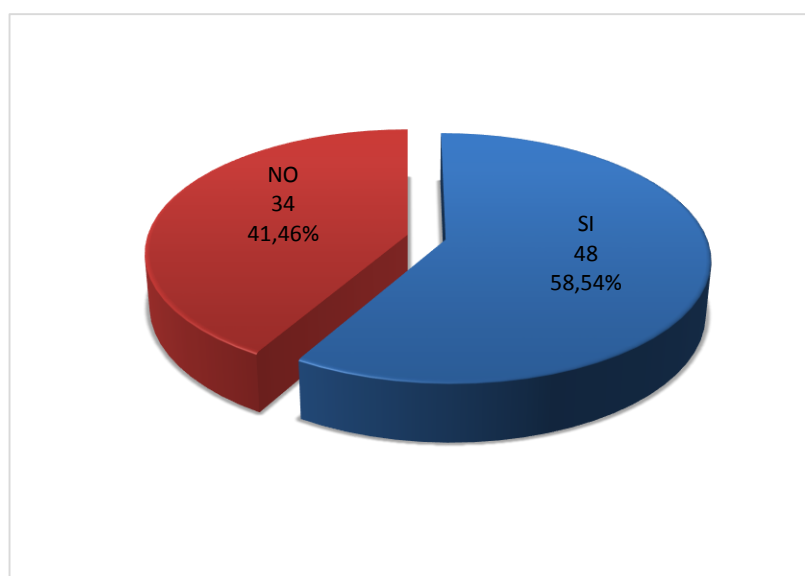
Pregunta 8.

Cuenta con algún sistema contable para elaborar la contabilidad de la empresa?

Tabla 12**Resultado de la pregunta No. 8**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	34	41,46%
SI	48	58,54%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 10 Representación gráfica de la pregunta No. 8**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 8

El mayor porcentaje con un 58,54% de las PYMES maneja un sistema contable para llevar el control de la contabilidad, mientras que un 41,46% no la mantiene.

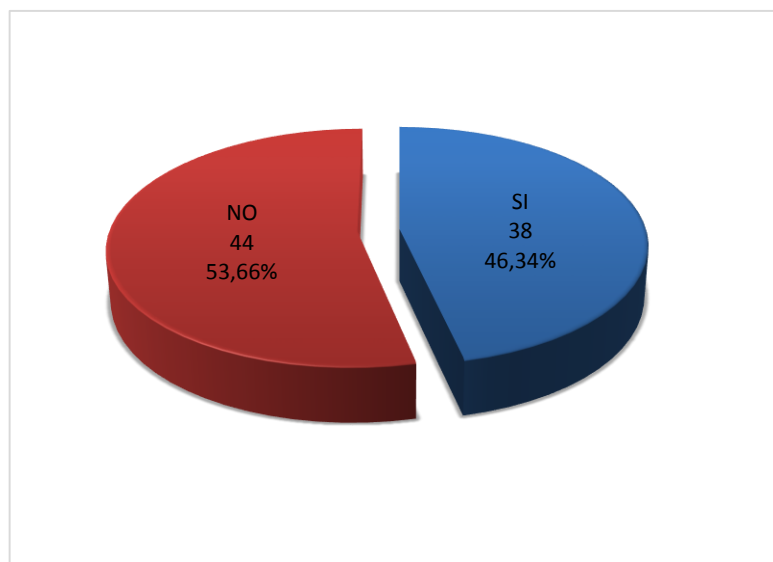
Pregunta 9.

La empresa cuenta con modelo de Gestión Financiera que delimite las funciones, procesos y controles respectivos en cuanto al manejo del negocio?

Tabla 13**Resultado de la pregunta No. 9**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	44	53,66%
SI	38	46,34%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 11 Representación gráfica de la pregunta No. 9**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 9

Un porcentaje del 53,66% de los encuestados es decir 44 de los 82 negocios no han establecido un modelo de gestión financiera, mientras que un 46,34% aplica un modelo de gestión financiera en sus negocios como un soporte administrativo a los procesos de las diferentes áreas de sus negocios.

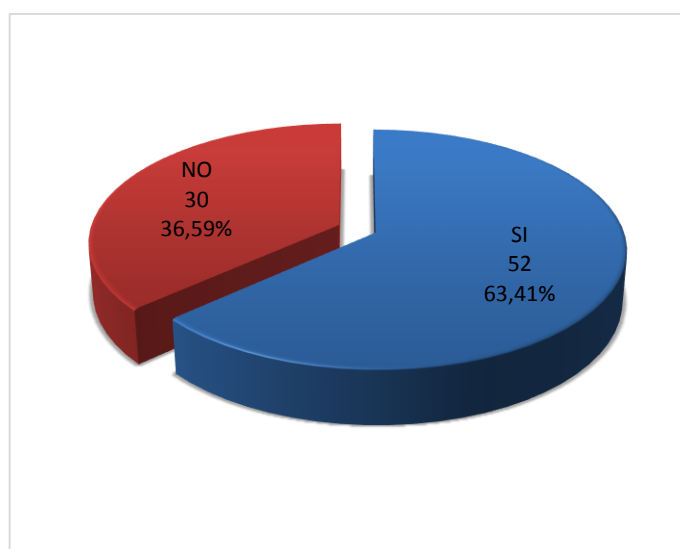
Pregunta 10.

Elabora Estados Financieros en su negocio?

Tabla 14**Resultado de la pregunta No. 10**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	30	36,59%
SI	52	63,41%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 12 Representación gráfica de la pregunta No. 10**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 10

Un porcentaje importante del 63,41% si elaboran estados financieros en sus negocios, en comparación a un 36,59% que no lo realiza.

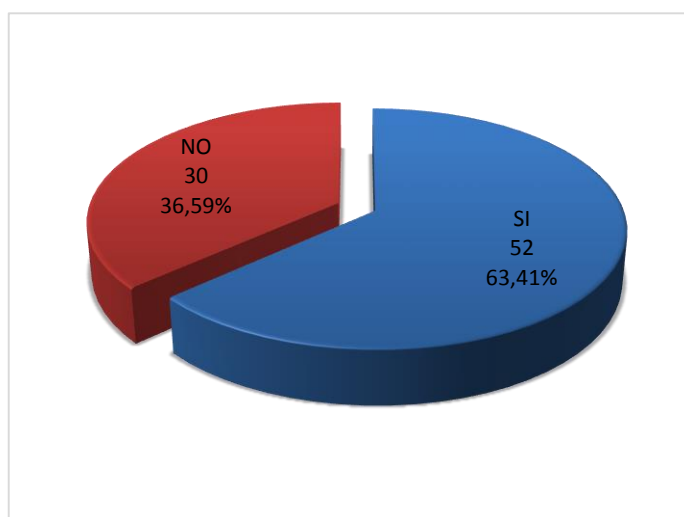
Pregunta 11.

Efectúa análisis Financiero en su negocio?

Tabla 15**Resultado de la pregunta No. 11**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	30	36,59%
SI	52	63,41%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 13 Representación gráfica de la pregunta No. 11**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 11

De la encuesta realizada el 36,59% de las PYMES no efectúa análisis financiero, mientras que el 63,41% si elaboran estados financieros en sus negocios.

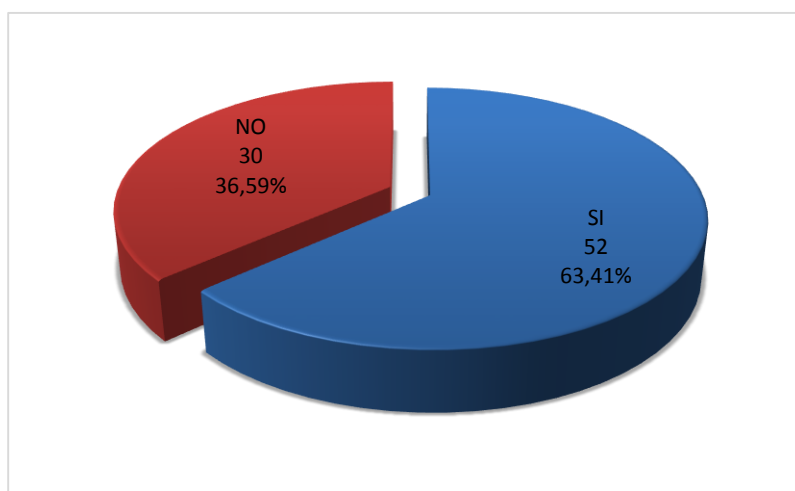
Pregunta 12.

Emplea los análisis financieros para la toma de decisiones en su empresa?

Tabla 16**Resultado de la pregunta No. 12**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	30	36,59%
SI	52	63,41%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 14 Representación gráfica de la pregunta No. 12**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 12

De los 82 PYMES encuestadas un porcentaje del 63,41% emplea los análisis financieros para la toma de decisiones en sus negocios, sin embargo un 36,59% no lo efectúa lo que demuestra que las PYMES tomas sus decisiones basadas en cifras financieras.

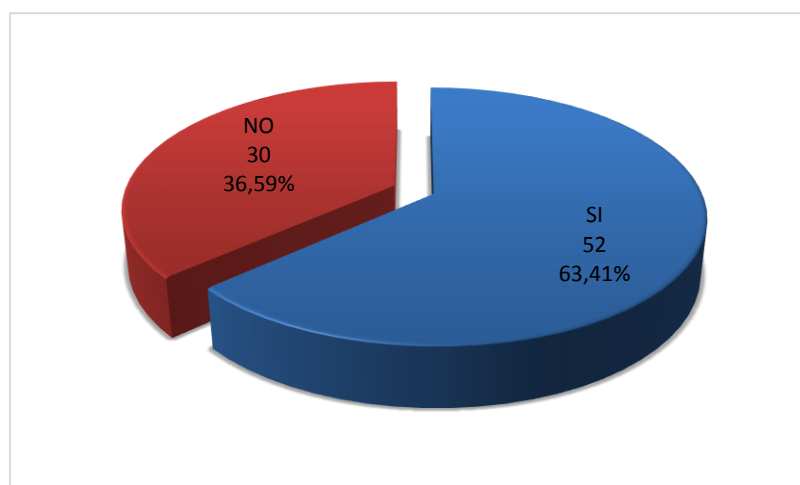
Pregunta 13.

Elabora presupuestos en su negocio?

Tabla 17**Resultado de la pregunta No. 13**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	30	36,59%
SI	52	63,41%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 15 Representación gráfica de la pregunta No. 13**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 13

El 63,41% elabora presupuestos en sus negocios lo que nos demuestra que las PYMES se proyectan en base a cálculos anticipados para cumplir un plan de acción dirigidos a un final previsto, mientras un 36,59% no lo realiza.

Pregunta 14.

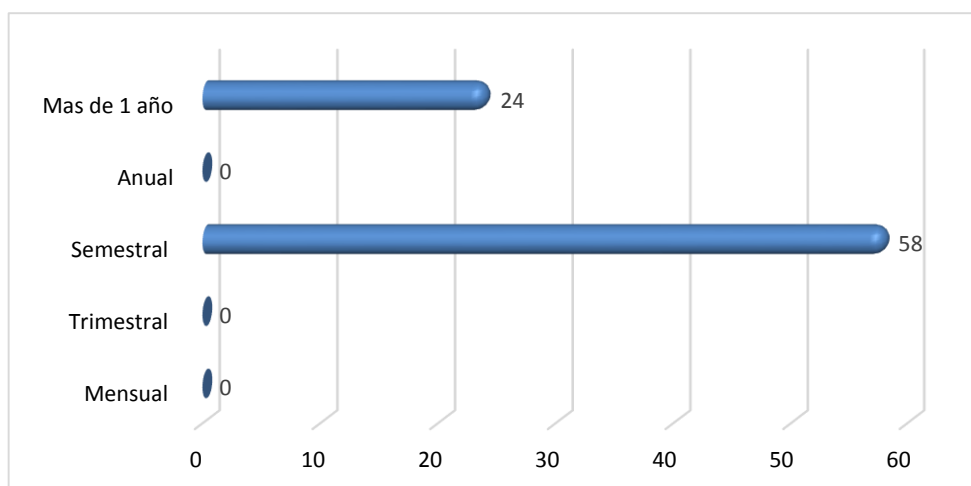
Con que frecuencia elabora presupuestos en su negocio?

Mensual Trimestral Semestral Anual Más de 1 año

Tabla 18**Resultado de la pregunta No. 14**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	58	70,73%
Anual	0	0%
Más de 1 año	24	29,27%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 16 Representación gráfica de la pregunta No. 14**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 14

El 70,73% de la población encuestada si elabora presupuesto en sus negocios mientras que un 29,27% no lo realiza; con lo que se puede evidenciar que un alto porcentaje de negocios efectúa un análisis de anticipado de los ingresos y egresos lo que les permite cumplir un plan de acción para llegar a un final previsto.

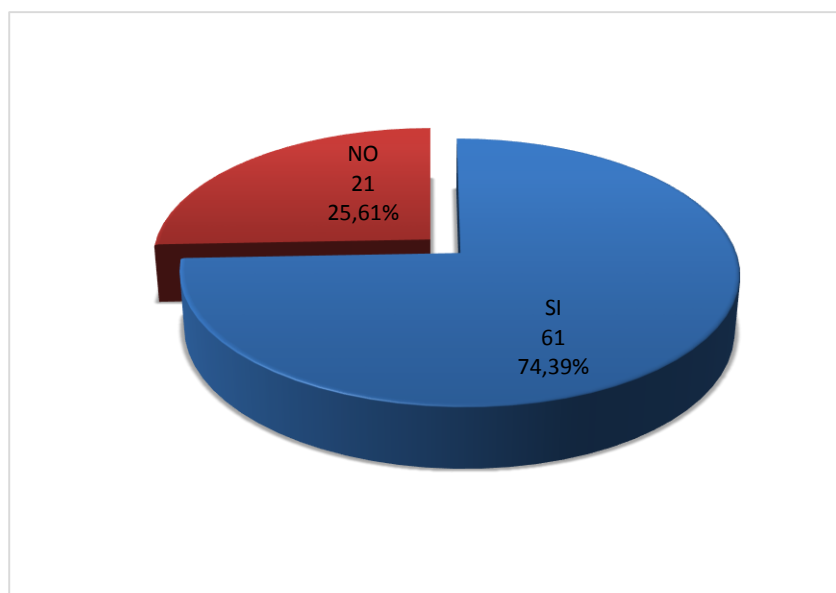
Pregunta 15.

Evalúa el nivel de rentabilidad que tiene su negocio?

Tabla 19**Resultado de la pregunta No. 15**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	21	25,61%
SI	61	74,39%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

**Figura 17 Representación gráfica de la pregunta No. 15**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 15

De los resultados obtenidos podemos identificar qué; el 25,61% de las empresas encuestadas no evalúan su nivel de rentabilidad., sin embargo un porcentaje de 74,39% si lo efectúa evidenciando de esta manera que para las empresas PYMES comprobar sus niveles de rentabilidad es básico, conocer si los beneficios que proporciona una determinada acción y la inversión que se ha hecho proporciona niveles positivos de rentabilidad cuando se trata del rendimiento financiero de su negocio.

Pregunta 16

Evalúa el nivel de liquidez que tiene su negocio?

Tabla 20

Resultado de la pregunta No. 16

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	21	25,61%
SI	61	74,39%
TOTAL	82	100%

Fuente: Encuesta

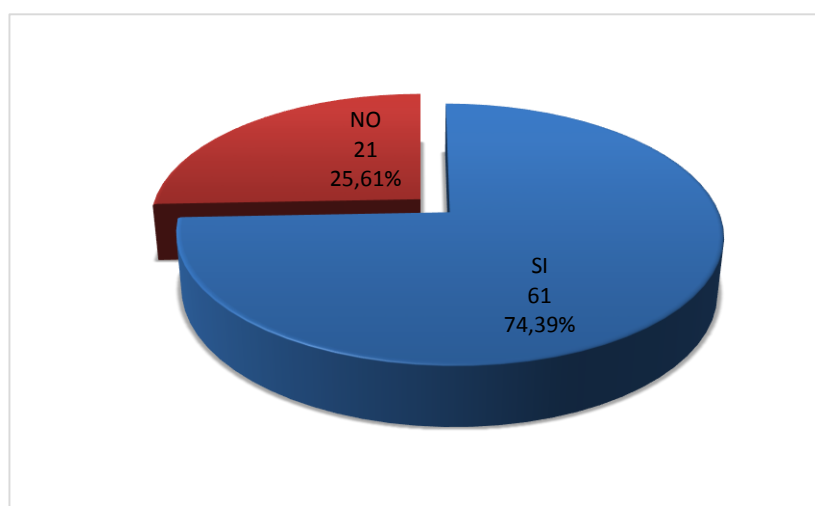


Figura 18 Representación gráfica de la pregunta No. 16

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Análisis e interpretación de los resultados de la pregunta No. 16

Se puede evidenciar que el 25,61% de las PYMES no valoran su nivel de liquidez, frente a un mayor porcentaje del 74,39% que si lo desarrolla; comprobando de esta manera que para las empresas PYMES evidenciar sus niveles de liquidez es primordial, de esta manera se valora la capacidad que tienen sus negocios de cumplir sus obligaciones de corto plazo y tomar decisiones efectivas sobre sus activos.

Pregunta 17

Información Financiera

Cuáles son las cifras en dólares que su negocio mantuvo durante los siguientes periodos?

Tabla 21**Resultado de la pregunta No. 17**

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015
Efectivo, Bancos	1.492.475,68	1.506.001,06
Ctas y Dctos por Cobrar	873.709,22	1.887.682,55
Inventario	7.025.544,83	5.049.725,11
Activos Fijos	3.458.635,09	4.334.045,71
Otras cuentas por cobrar	911.154,25	319.642,47
Proveedores	3.729.094,75	4.299.393,50
Créditos Bancarios Corto Plazo	1.781.055,95	1.076.118,06
Créditos Bancarios Largo Plazo	1.082.314,79	988.221,03
Patrimonio	7.169.053,58	6.733.364,31
Ventas Netas	55.063.930,66	64.035.929,76
Costos de Ventas	47.162.412,92	55.937.610,92
Gastos Administrativos y de Ventas	6.676.080,29	6.790.871,72
Gastos Financieros	120.462,55	50.196,39

Fuente: Encuesta

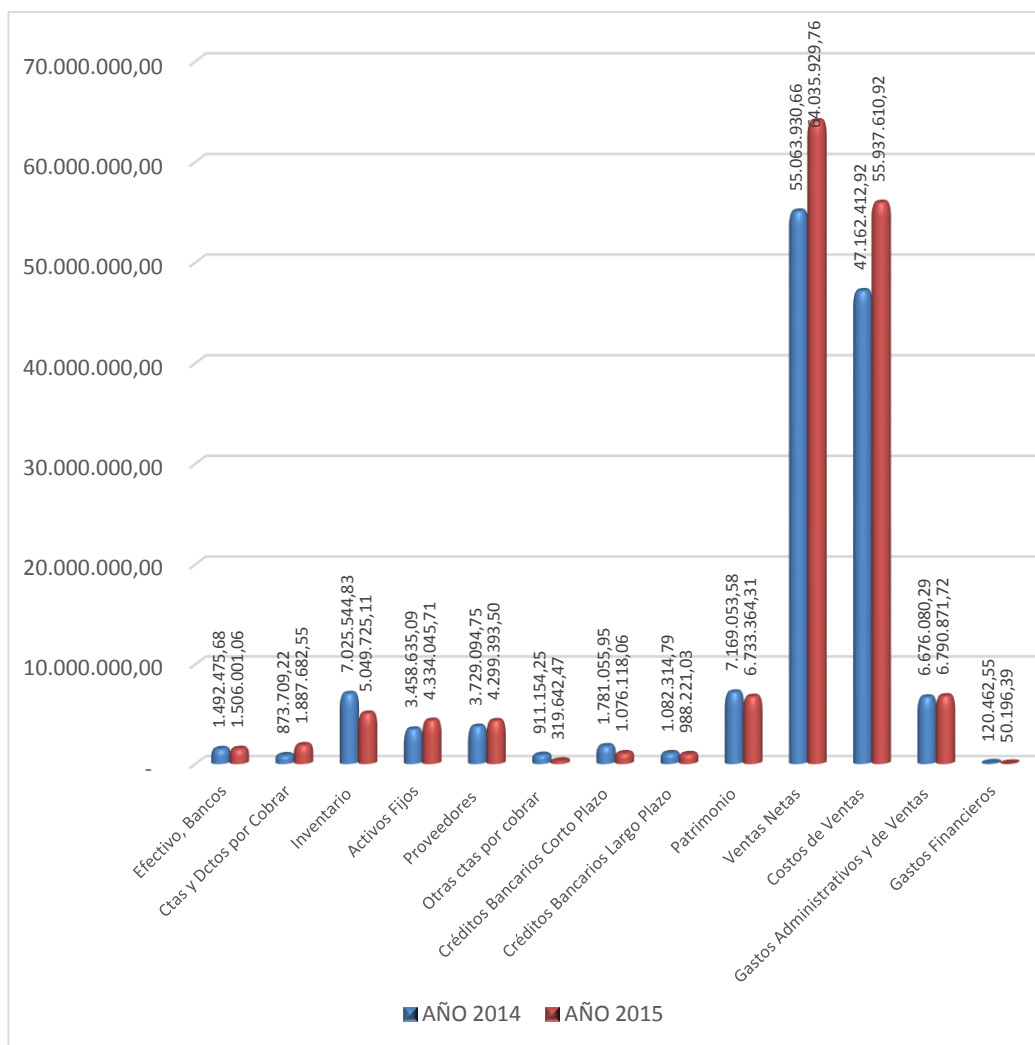


Figura 19 Representación gráfica de la pregunta No. 17

Elaborado por: Vanessa Cevallos

La Información Financiera de las Pymes se la obtuvo de las encuestas realizadas puerta a puerta; en base a la información proporcionada por las empresas Pymes de comercialización de productos de la construcción de la Provincia de Imbabura; las cuales fueron Balances Directos, Impuesto a la Renta e información preliminar entregada por el área contable y dueños de los negocios.

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA

Para el correspondiente análisis se trabajó con información proporcionada durante el periodo comprendido entre los años 2014 al 2015,

Es interesante para el objetivo que se persigue consecuencia del correspondiente análisis comprender el dinamismo de la Gestión Financiera de las PYMES de la Provincia de Imbabura de venta de productos para la construcción, para así satisfacer interrogantes como: ¿Determinar las diferentes acciones y procesos interrelacionados que las pymes han aplicado?, ¿Cómo garantizar, planificar, dirigir, controlar, de forma eficiente y efectiva, sus recursos financieros y materiales necesarios para el funcionamiento y desarrollo de las organizaciones?. Estas interrogantes serán absueltas conforme el desarrollo del análisis que se presenta a continuación.

3.1. Estructura de los Estados Financieros Condensados

3.1.1. Estado de Resultados Promedio

Estado de pérdidas y ganancias Resumen de los ingresos y gastos de una empresa en un periodo específico, que concluye con los ingresos o pérdidas netas para ese periodo. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

De las encuestas realizadas a las Pymes de la Provincia de Imbabura; de venta de productos para la construcción en los años 2014-2015 podemos estructurar el Estado de Resultado durante estos años dando la siguiente información contable.

Tabla 22**Estado de Resultados Promedio 2014**

PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA			
VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2014			
DETALLE		2014	PROMEDIO
Ventas Netas		55.063.930,66	671.511,35
Costo de Ventas		47.162.412,92	575.151,38
UTILIDAD BRUTA		7.901.517,75	96.359,97
Gastos Administrativos y de Ventas		6.676.080,29	81.415,61
UTILIDAD OPERACIONAL		1.225.437,45	14.944,36
Gastos Financieros		120.462,55	1.469,06
UTILIDAD	ANTES	IMPUESTOS	Y
EMPLEADOS		1.104.974,90	13.475,30

Fuente: Encuesta

Tabla 23**Estado de Resultados Promedio 2015**

PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA			
VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2015			
DETALLE		2015	PROMEDIO
Ventas Netas		64.035.929,76	780.925,97
Costo de Ventas		55.937.610,92	682.165,99
UTILIDAD BRUTA		8.098.318,84	98.759,99
Gastos Administrativos y de Ventas		6.790.871,72	82.815,51
UTILIDAD OPERACIONAL		1.307.447,13	15.944,48
Gastos Financieros		50.196,39	612,15
UTILIDAD	ANTES	IMPUESTOS	Y
EMPLEADOS		1.257.250,74	15.332,33

Fuente: Encuesta

Podemos concluir que las empresas de productos para la construcción registraron en el año 2014 ventas por un valor de \$55.063.930,66 y un promedio del sector de \$671.511,35 generando una utilidad total antes de impuestos por \$1.104.974,90 y un promedio de utilidad del sector de \$13.475,30; para el año 2015 dichas ventas se

incrementaron registrando un total de ventas \$64.035.929,76 y en promedio \$ 780.925,97 y generaron una utilidad antes de impuestos de \$1.257.250,74 que nos da un promedio del sector de \$15.332,33.

3.1.2. Balance General Promedio

Balance general Resumen de la posición financiera de una empresa en una fecha dada que muestra que activos totales = pasivos totales + capital de accionistas. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

Los estados financieros representan el producto terminado del proceso contable y son los documentos por medio de los cuales se presenta la información financiera. El objetivo es proveer información cuantitativa acerca de sus actividades de operación y posición financiera.

El manejo de los recursos de una empresa se muestra a través de los estados financieros, el cual determina la forma de administrar los bienes financieros mediante información tal como activos, pasivos, capital y también permite analizar resultados mediante la información proveniente de ingresos, costos y gastos, y mediante análisis de cambio de capital, flujo de efectivo o cambios en la situación financiera.

Esta información, asociada con otra provista en las notas de los estados financieros, ayuda al usuario de los estados financieros a planear sus necesidades o, en consecuencia, el propósito de los estados financieros surge de una necesidad de información, la cual es requerida por interesados internos y externos en una entidad. El interesado primario es la administración de la entidad, y en segundo lugar se encuentran los interesados externos, que en las economías más evolucionadas o en desarrollo son inherentemente el público en general.

Usuario general: es cualquier ente involucrado en la actividad económica (sujeto económico), presente o potencial, interesado en la “información financiera” de las entidades para que, en función de ella, realice su toma de decisiones.

Como se puede apreciar, son tres los elementos fundamentales en la definición de los estados financieros:

- Numéricos: los estados financieros se expresan en términos cuantitativos y en términos monetarios.
- Información periódica o a una fecha determinada: los datos siempre corresponden a una fecha determinada o abarcan un periodo.
- Desarrollo de la administración: toda política seguida en la organización deberá reflejarse en los estados financieros, y es trabajo del analista percibir e interpretar dicha situación.

Tabla 24**Balance General Promedio 2014**

PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA		
VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2014		
DETALLE	2014	PROMEDIO
Activos		
Activos Corrientes		
Caja	1.492.475,68	18.200,92
Inventarios	7.025.544,83	85.677,38
Cuentas por Cobrar	1.784.863,47	21.766,63
ACTIVO CORRIENTE	10.302.883,98	125.644,93
ACTIVO FIJO	3.458.635,09	42.178,48
ACTIVO TOTAL	13.761.519,07	167.823,40
Pasivos		
PASIVOS CORRIENTE	5.510.150,70	67.196,96
PASIVOS NO CORRIENTE	1.082.314,79	13.198,96
PASIVO TOTAL	6.592.465,49	80.395,92
Patrimonio		
Capital	6.064.078,68	73.952,18
Utilidades	1.104.974,90	13.475,30
PATRIMONIO TOTAL	7.169.053,58	87.427,48
PASIVO Y PATRIMONIO	13.761.519,07	167.823,40

Fuente: Encuesta

Tabla 25

Balance General Promedio 2015

PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA		
VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2015		
DETALLE	2015	PROMEDIO
Activos		
Caja	1.506.001,06	18.365,87
Inventarios	5.049.725,11	61.582,01
Cuentas por Cobrar	2.207.325,02	26.918,60
ACTIVO CORRIENTE	8.763.051,19	106.866,48
ACTIVO FIJO	4.334.045,71	52.854,22
ACTIVO TOTAL	13.097.096,90	159.720,69
Pasivos		
PASIVOS CORRIENTE	5.375.511,57	65.555,02
PASIVOS NO CORRIENTE	988.221,03	12.051,48
PASIVO TOTAL	6.363.732,59	77.606,50
Patrimonio		
Capital	5.476.113,57	66.781,87
Utilidades	1.257.250,74	15.332,33
PATRIMONIO TOTAL	6.733.364,31	82.114,20
PASIVO Y PATRIMONIO	13.097.096,90	159.720,69

Fuente: Encuesta

De la información presentada podemos observar que el total de activos de las empresas de productos para la construcción en el año 2014 fue de \$13.761.519,07 y para el año 2015 de \$13.097.096,90; en promedio en el año 2014 las empresas registraron un activo total por \$167.823,40 mientras que para el año 2015 el activo total fue de \$159.720,69. Tenemos un pasivo total en el año 2014 de \$6.592.465,49 mientras en el año 2015 se registra un valor de \$6.363.732,59; en promedio en el año 2014 la empresas registraron un pasivo total por \$80.395,92, mientras para el año 2015 el pasivo total fue de \$77.606,50. El valor del patrimonio para el año 2014 fue de \$7.169.053,58 mientras que para el 2015 fue un total de \$6.733.364,31.

3.2. Análisis Financiero

El análisis financiero consiste en efectuar mediciones mediante herramientas y técnicas que relacionan la información contenida y facilita la toma de decisiones. Dicho análisis ayuda estudiar la existencia y disponibilidad de recursos generados de un proyecto para presentar una situación financiera futura y las condiciones y resultados de las empresas.

Es utilizado para evaluar la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros. Se aplica para establecer las modalidades bajo las cuales se mueven los flujos monetarios, y explicar los problemas y circunstancias que en ellos influyen

3.2.1. Análisis Horizontal

Estudia las relaciones entre los elementos financieros determinando las variaciones absolutas o relativas que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado, representa una comparación dinámica en el tiempo.

Tabla 26

Análisis Horizontal Balance General 2015 - 2014

DETALLE	Variación Absoluta	Variación Relativa
Activos		
Caja	13.525,38	0,91%
Inventarios	-1.975.819,73	-28,12%
Cuentas por Cobrar	422.461,55	23,67%
ACTIVO CORRIENTE	-1.539.832,79	-14,95%
ACTIVO FIJO	875.410,62	25,31%
ACTIVO TOTAL	-664.422,17	-4,83%
Pasivos		
PASIVOS CORRIENTE	-134.639,13	-2,44%
PASIVOS NO CORRIENTE	-94.093,76	-8,69%
PASIVO TOTAL	-228.732,90	-3,47%
Patrimonio		
Capital	-587.965,11	-9,70%
Utilidades	152.275,83	13,78%
PATRIMONIO TOTAL	-435.689,27	-6,08%
PASIVO Y PATRIMONIO	-664.422,17	-4,83%

Fuente: Balance General

En el cuadro precedente podemos observar que el activo total sufrió una disminución del 4,83% lo que representa que en total el activo decreció en \$664.422,17. Principalmente el valor del inventario decreció significativamente en un 28,12% cerca de \$2.000.000,00 podemos observar que las cuentas por cobrar y el activo fijo incrementaron en 23,67% y 25,31% respectivamente generando un crecimiento del activo fijo en \$875.410,62 y las cuentas por cobrar en \$422.461,55.

Con relación a los pasivos podemos observar que el pasivo total disminuyó en 3,47% generando un decrecimiento de \$228.732,90, la disminución se refleja en el pasivo corriente y no corriente con 2,44% y 8,69% respectivamente.

En lo que corresponde al patrimonio las utilidades se incrementaron en un 13,78% generando un \$152.275,83 más que el año anterior; podemos observar que el capital disminuyó en un 9,70% lo que representó un decrecimiento en \$587.965,11.

Tabla 27

Análisis Horizontal Estado de Resultado 2015 - 2014

DETALLE	Variación	Variación
	Absoluta	Relativa
Ventas Netas	8.971.999,10	16,29%
Costo de Ventas	8.775.198,00	18,61%
UTILIDAD BRUTA	196.801,10	2,49%
Gastos Administrativos y de Ventas	114.791,42	1,72%
UTILIDAD OPERACIONAL	82.009,67	6,69%
Gastos Financieros	-70.266,16	-58,33%
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y EMPLEADOS	152.275,83	13,78%

Fuente: Estado de Resultado

En el análisis horizontal del estado de resultados podemos observar que las ventas se incrementaron en un 16,29%; en su lugar el costo de ventas registro un incremento del 18,61%, las ventas se incrementaron un valor de \$8.971.999,10 el costo de ventas en \$8.775.198,00 lo que generó que la utilidad bruta se incrementó únicamente en un 2,49% generando \$196.801,10 más que el año anterior-

Los gastos administrativos y de ventas se incrementaron en 1,72% y los gastos financieros decrecieron en 58,33%, la utilidad neta registro un incremento del 13,78% con relación al año 2014 generando \$152.275,83 más que el año anterior.

3.2.2. Análisis Vertical

El análisis vertical estudia las relaciones entre los datos financieros de una empresa para un solo periodo, es muy importante para tener una idea de si una empresa está realizando una distribución equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

Para el balance general se comparan cada cuenta con el total del activo y para el estado de resultados se compara cada cuenta con las ventas; El objetivo del análisis vertical es evaluar la estructura de los medios de la empresa y de sus fuentes de financiamiento es determinar qué tanto por ciento representa cada cuenta.

Tabla 28

Análisis Vertical Balance General 2014 - 2015

DETALLE	2014	2015
Activos		
Caja	10,85%	11,50%
Inventarios	51,05%	38,56%
Cuentas por Cobrar	12,97%	16,85%
ACTIVO CORRIENTE	74,87%	66,91%
ACTIVO FIJO	25,13%	33,09%
ACTIVO TOTAL	100,00%	100,00%
Pasivos		
PASIVOS CORRIENTE	40,04%	41,04%
PASIVOS NO CORRIENTE	7,86%	7,55%
PASIVO TOTAL	47,91%	48,59%
Patrimonio		
Capital	44,07%	41,81%
Utilidades	8,03%	9,60%
PATRIMONIO TOTAL	52,09%	51,41%
PASIVO Y PATRIMONIO	100,00%	100,00%

Fuente: Balance General

Dentro del análisis vertical del activo podemos observar que el activo corriente representa un 74,87% en el año 2014 y decrece para el año 2015 llegando a representar un 66,91%; dentro del activo corriente para el año 2014 y 2015 el valor más representativo es el inventario con un 51,05% y un 38,56% respectivamente. Por su parte el activo fijo representa en el año 2014 un 25,13% y el año 2015 se incrementa hasta llegar a un 33,09% del total del activo.

El pasivo representa para el año 2014 un 47,91% y el patrimonio un 52,09%, para el año 2015 el pasivo se incrementa hasta alcanzar un 48,59% y el patrimonio disminuye representando un 51,41%.

El pasivo corriente es el rubro más importante dentro del pasivo total con un 40,04% en el año 2014 y un 41,04% en el año 2015; por su parte el capital es el rubro más importante del patrimonio con un 44,07% en el año 2014 y un 41,81% en el año 2015.

Tabla 29

Análisis Vertical Estado de Resultado 2014 - 2015

DETALLE	2014	2015
Ventas Netas	100,00%	100,00%
Costo de Ventas	85,65%	87,35%
UTILIDAD BRUTA	14,35%	12,65%
Gastos Administrativos y de Ventas	12,12%	10,60%
UTILIDAD OPERACIONAL	2,23%	2,04%
Gastos Financieros	0,22%	0,08%
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y EMPLEADOS	2,01%	1,96%

Fuente: Estado de Resultado

Dentro de la composición de los costos y gastos el costo de ventas es el rubro más alto en los dos años analizados, con un 85,65% del total de costos y gastos del año 2014 el cual se incrementa a un 87,35% en el año 2015.

Los gastos administrativos y de ventas representa el 12,12% del total de costos y gastos para el año 2014 y del 10,60% para el año 2015. Los gastos financieros

representan únicamente un 0,22% y decrecen para el año 2015 llegando al 0,08% del total de costos y gastos.

3.2.3. Razones Financieras

Las razones financieras son indicadores utilizados para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa conocer el comportamiento de la misma, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones. “Razón financiera Un índice que relaciona dos números contables y se obtiene dividiendo uno entre el otro” (Van Horne & Wachowicz, 2010).

1. Liquidez

Las razones de liquidez nos permiten juzgar la capacidad de la empresa para cumplir sus compromisos u obligaciones a corto plazo. Nos proporciona una rápida y útil medida de la liquidez de la empresa; ya que se considera si el flujo de efectivo proveniente de los activos circulantes es suficiente para pagar los pasivos circulantes. “Liquidez razones que miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo” (Van Horne & Wachowicz, 2010).

Razón corriente

Esta razón tiene como objeto verificar las posibilidades de la empresa de afrontar compromisos a corto plazo.

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

Esta razón es la medida de solvencia a corto plazo que se usa con mayor frecuencia, ya que constituye el mejor indicador de la medida en que los pagos de los acreedores a corto plazo quedan cubiertos por los activos líquidos.

Prueba acida

El índice de prueba acida consiste en determinar la liquidez que tiene la empresa para cubrir obligaciones corrientes. Dicha liquidez consiste en sumar los activos corrientes sin considerar el monto de inventarios únicamente tomando el efectivo,

cuentas por cobrar de corto plazo como inversiones y otros activos que puedan fácilmente convertirse en activos disponibles a diferencia del inventario el cual se necesita un proceso de comercialización para hacerlo efectivo.

$$Prueba\ Acida = \frac{Activo\ Corriente - Inventarios}{Pasivo\ Corriente}$$

En el cálculo de la razón rápida o prueba acida, los inventarios se restan de los activos corrientes y el resto se divide por el pasivo corriente, debido a que los inventarios suelen ser la parte menos líquida de los activos corrientes, puesto que en caso de liquidación forzosa el índice de pérdidas suele ser más elevado en el rubro de inventarios. Se considera que el índice es razonable si se encuentra entre 0,80 y 1,00

Capital de trabajo

El capital de trabajo representa el valor de la empresa, que le queda luego de cubrir todos los pasivos de corto plazo al igual que la relación que presenta el activo corriente pero expresando el mismo en términos de valor.

$$Capital\ de\ Trabajo = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

Se dispone de las siguientes razones de liquidez para las

“PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2014 – 2015”

Tabla 30

Razones de Liquidez

Indicador	Año 2014	Año 2015
Razón Corriente	1,87	1,63
Prueba Acida	0,59	0,69
Capital de Trabajo	4.792.733,28	3.387.539,62

Fuente: Estados Financieros

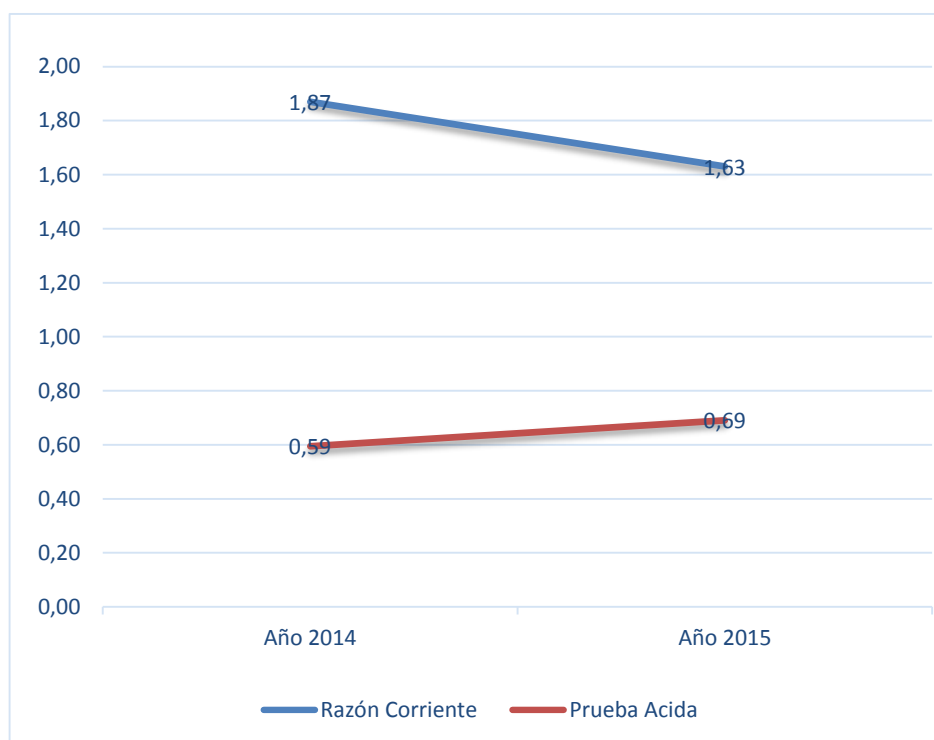


Figura 20 Razones de Liquidez

Elaborado por: Vanessa Cevallos

La razón corriente para el año 2014 llega a 1,87 lo que indica que por cada dólar del pasivo las empresas tienen un 1,87 para cubrir dichas obligaciones corrientes. En el año 2015 decrece a 1,63 lo que nos indica que tiene menos recursos para cubrir sus obligaciones.

La prueba acida refleja que el activo fácilmente recuperable llega a un valor del 0,59 por cada dólar de obligación.

Lo que genera que las empresas no sean capaces de responder de forma inmediata ante una eventualidad o urgencia que requieran para cubrir obligaciones de corto plazo.

Para el año 2015 se incrementa y llega a un valor de 0,69 lo que mejora la reacción de cubrir eventualidades de corto plazo de una forma más eficiente y rápida.

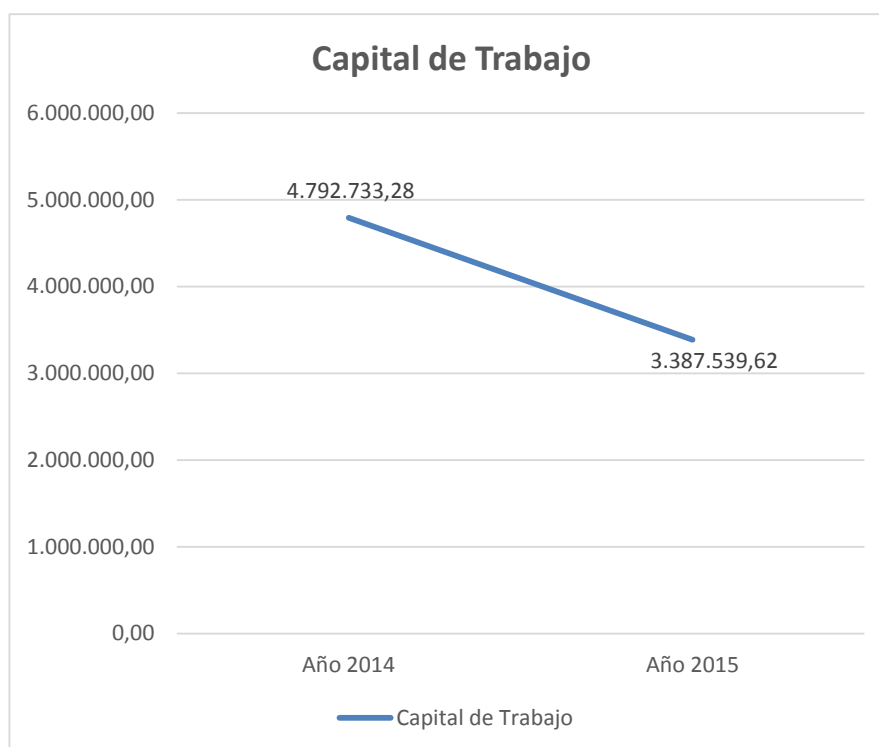


Figura 21 Capital de Trabajo

Elaborado por: Vanessa Cevallos

El capital de trabajo para el año 2014 registra un valor de \$4.792.733,28 el cual es inferior al pasivo corriente que mantienen las empresas; para el año 2015 el valor del capital de trabajo disminuye pero mantiene un valor inferior al pasivo corriente.

2. Rentabilidad

La rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones, por lo que los índices o razones de rentabilidad muestran efectos combinados de liquidez, administración de activos y administración de las deudas sobre los resultados de la operación.

Miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar costos y gastos, transformando así las ventas en utilidades, estos indicadores son un instrumento que permite al inversionista analizar la forma como se generan los retornos de valores invertidos en la empresa, mediante la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo.

Margen Bruto

Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad bruta sobre las ventas netas, y nos el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias: $(Ventas - Costo de ventas)/Ventas$.

Margen Operacional

Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

Margen de utilidad neta

Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad neta sobre las ventas netas; al valor de las ventas se restan todos los gastos imputables operacionales incluyendo los impuestos a que haya lugar. Mientras mayor sea mayor será la eficiencia de las ventas en la producción de beneficios.

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

Rentabilidad sobre el activo

Indicador que mide la eficiencia total de la empresa en la administración de las inversiones totales en activos. Los activo se utilizan para generar ventas, ingresos y entre más altos sean estos, más eficiente es la gestión de los activos.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Rentabilidad sobre el Capital

Indicador que mide la eficiencia de la empresa en la administración de las inversiones totales para generar utilidades para los accionistas. Es la razón del beneficio disponible para los accionistas y el capital contable, por lo que mide la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas que la empresa brinda por haber arriesgado su capital.

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Total}}$$

Se dispone de las siguientes razones de rentabilidad para las “PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN 2014 – 2015”

Tabla 31

Razones de Rentabilidad

Indicador	Año 2014	Año 2015
Margen Bruto	14,35%	12,65%
Margen Operacional	2,23%	2,04%
Margen Neto	2,01%	1,96%
ROA	8,03%	9,60%
ROE	15,41%	18,67%

Fuente: Estados Financieros

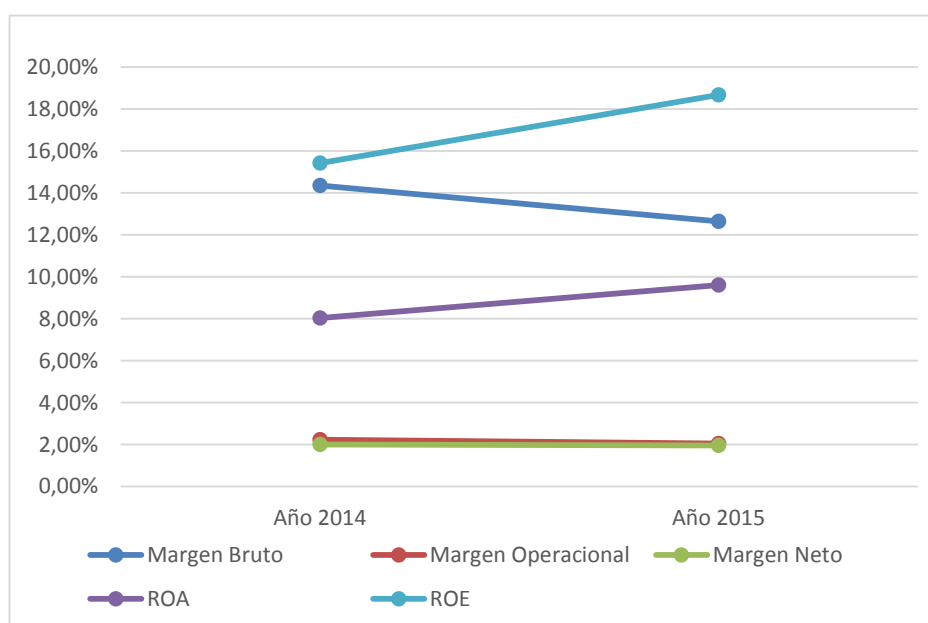


Figura 22 Rentabilidad

Elaborado por: Vanessa Cevallos

El margen bruto para el año 2014 representa el 14,35% de rentabilidad dicha rentabilidad disminuye para el año 2015 registrando un 12,65%. A este margen habrá

que restar gastos administrativos de ventas, financieros y otros para determinar una utilidad neta antes de impuestos y participación laboral.

El margen operacional en año 2014 llego a un porcentaje del 2,23% antes de impuestos y participación trabajadores, decreciendo para el año 2015 a un 2,04%.

Una vez restados los gastos financieros llegamos a obtener un margen neto del 2,01% para el año 2014 y de 1,96% para el año 2015 sobre estos porcentajes deberán restarse el 15% de participación a trabajadores y el 22% de impuesto a la renta resultando la utilidad disponible para los socios.

En el análisis del ROA en el año 2014 la utilidad neta represento el 8,03% del activo total, lo que indica que este tipo de empresas necesitan un activo bastante alto para que la utilidad sea representativa y atractiva para los socios, dicho índice se incrementa el año 2015 al 9,60% lo que significa que los activos en el año 2015 fueron más productivos que el año precedente.

En el análisis ROE podemos observar que la utilidad representa el 15,41% del valor invertidos por los socios, el cual se incrementa en año 2015 al 18,67%; esto ha permitido que las empresas puedan apalancarse en casi el 50% del valor de sus activos para que puedan producir las utilidades resultantes en los dos años.

3. Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Determinando el riesgo que tendrían los dueños según el nivel de endeudamiento de la empresa.

Índice de Endeudamiento

Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. El índice representa el riesgo que los propietarios tienen en un determinado nivel; cuando los acreedores mantienen parte del pasivo de la empresa en su poder mediante préstamos que pueden o no generar interés. Cuanto mayor es el índice, mayor es el

monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la siguiente manera:

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

Cobertura de intereses

Establece la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades operacionales de la empresa.

$$CI = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Intereses Pagados}}$$

Se dispone de las siguientes razones de endeudamiento para las:

“PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA VENTA DE PRODUCTOS
PARA LA CONSTRUCCIÓN 2014 – 2015”

Tabla 32

Razones de Endeudamiento

Indicador	Año 2014	Año 2015	Fuente:
Razón de Deuda	47,91%	48,59%	
Cobertura de Intereses	10,17	26,05	

Estados Financieros

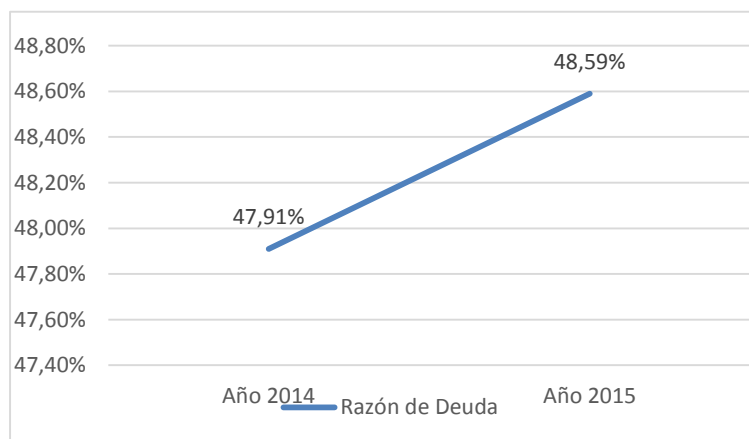


Figura 23 Endeudamiento

Elaborado por: Vanessa Cevallos

El índice de endeudamiento nos indica que las empresas en el año 2014 se encontraban endeudadas en casi la mitad de sus activos totales llegando a un 47,91% y en el año 2015 aun 48,59%.

En todo caso a pesar que la razón de la deuda es alta las empresas tienen la capacidad de cubrir los intereses en el año 2014 en un 10,17 por cada dólar y en el año 2015 26,05 por cada dólar de interés lo que indica que el costo de la deuda es bastante bajo ya que este tipo de empresas se financian principalmente en sus proveedores y la mayoría de veces sin pago de intereses.

3.2.4. Punto de Equilibrio

Es el nivel de un negocio en el cual los ingresos igualan a los egresos y que por lo tanto no arroja ni ganancia ni pérdida donde está próximo a lograrse la rentabilidad. Se denomina así al estado de equilibrio entre ingresos y egresos de una empresa.

“El punto de equilibrio es el volumen de ventas que se requiere para que los ingresos totales y los costos de operación totales sean iguales o para que la ganancia operativa sea igual a cero” (Weston, 2010).

Se dispone de los siguientes niveles de Equilibrio para las:

“PYMES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA VENTA DE PRODUCTOS
PARA LA CONSTRUCCIÓN 2014 – 2015”

Tabla 33

Punto de Equilibrio comparativo

DETALLE	Año 2014	Año 2015
COSTOS FIJOS	6.796.542,84	6.841.068,11
COSTOS VARIABLES	47.162.412,92	55.937.610,92
Ventas	55.063.930,66	64.035.929,76
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	47.363.604,80	54.094.456,54
COSTOS VARIABLES PE	40.567.061,96	47.253.388,44
COSTOS FIJOS PE	6.796.542,84	6.841.068,11

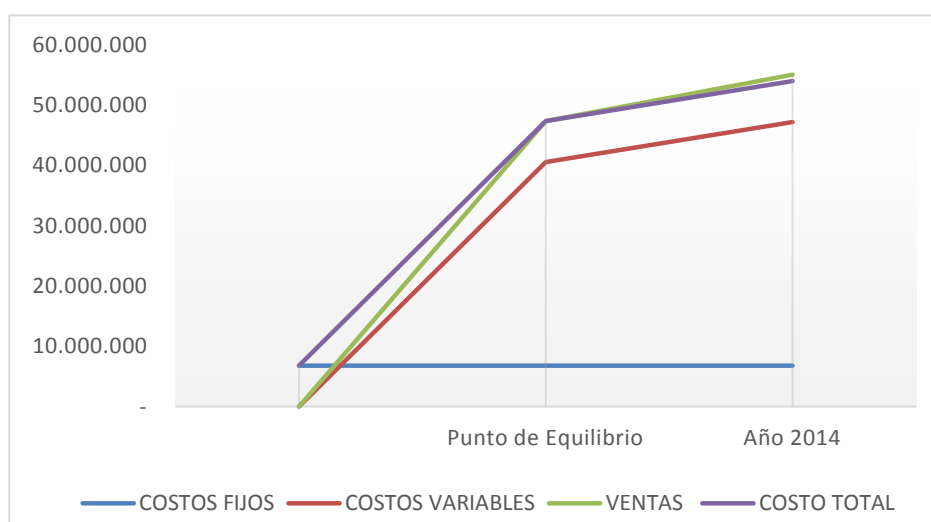
Fuente: Estados Financieros

Según los resultados del cuadro precedente las empresas necesitan general en el año 2014 \$47.363.604,80 dólares de ventas para cubrir sus costos fijos y variables, lo cual para el año 2015 se incrementó necesitando generar \$54.094.456,54 de ventas para cubrir sus costos fijos y variables.

Tabla 34**Punto de Equilibrio Año 2014**

DETALLE	Punto de Equilibrio	Año 2014
COSTOS FIJOS	6.796.542,84	6.796.542,84
COSTOS VARIABLES	40.567.061,96	47.162.412,92
Ventas	47.363.604,80	55.063.930,66
COSTO TOTAL	47.363.604,80	53.958.955,76
UTILIDAD	-	1.104.974,90

Fuente: Estados Financieros

**Figura 24 Punto de Equilibrio Año 2014**

Elaborado por: Vanessa Cevallos

En el año 2014 las ventas ascendieron a \$55.063.930,66 superando el punto de equilibrio que estaba fijado en \$47.363.604,80; lo cual generó que pueda cubrir sus costos fijos y variables y obtener una utilidad de \$1.104.974,90.

Tabla 35

Punto de Equilibrio Año 2015

DETALLE	Punto de Equilibrio	Año 2015
COSTOS FIJOS	6.841.068,11	6.841.068,11
COSTOS VARIABLES	47.253.388,44	55.937.610,92
Ventas	54.094.456,54	64.035.929,76
COSTO TOTAL	54.094.456,54	62.778.679,03
UTILIDAD	-	1.257.250,74

Fuente: Estados Financieros

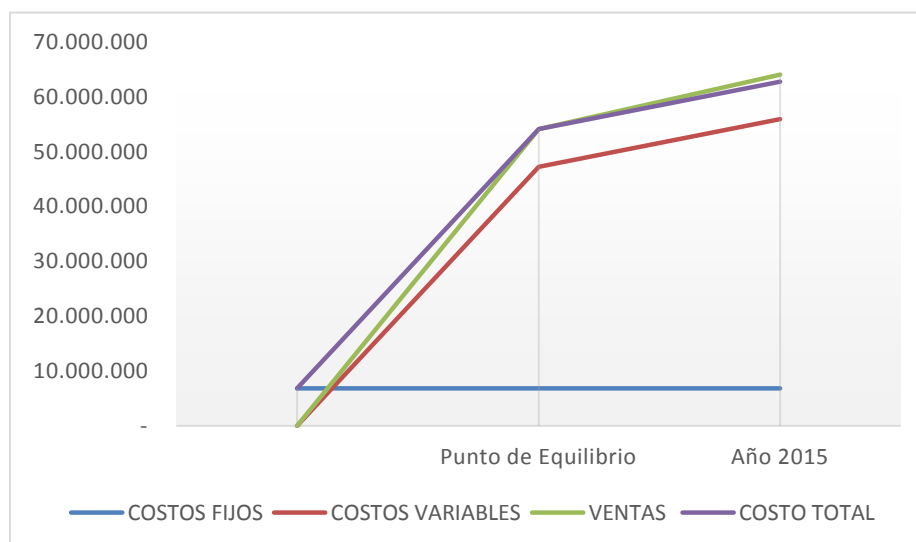


Figura 25 Punto de Equilibrio Año 2015

Elaborado por: Vanessa Cevallos

En el año 2015 las ventas ascendieron a \$64.035.929,76 superando el punto de equilibrio que estaba fijado en \$54.094.456,54; lo cual generó que pueda cubrir sus costos fijos y variables y obtener una utilidad de \$1.257.250,74.

3.2.5. FODA del Sector

Fortalezas

- Incremento en el nivel de ventas de más del 16%.

- Incremento en la utilidad bruta del sector a pesar del incremento en el costo de ventas.
- Decremento del gasto financiero más del 58%.
- Nivel de incremento de gastos moderado no alcanza el 2%.
- Manejo más eficiente del inventario (menos inventario mayor costo de ventas)
- Incremento de utilidades netas por el manejo adecuado de costos y gastos.

Oportunidades

- Consecución de proyectos inmobiliarios privados
- Infraestructura vial y transporte municipal.
- Necesidad de soluciones habitacionales.

Debilidades

- Incremento de las cuentas por cobrar, debido a un mal manejo de cobranzas.
- Decremento en el capital.
- Incremento en el costo de ventas por nivel de precios (aplicación de nueva normativa tal como Salvaguardias)
- Utilidad bruta reducida debido a márgenes mínimos en productos de mayor rotación tales como hierro y cemento.
- Falta de crédito para el sector el cual genera que los recursos no puedan fluir a favor de un crecimiento del sector.

Amenazas

- Previsiones negativas de crecimiento a corto plazo
- Especulaciones respecto al impacto de leyes en la actividad inmobiliaria.
- Menor acceso al financiamiento financiero.

CAPÍTULO IV

4. GESTION FINANCIERA DE LAS PYMES DE VENTA DE PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCION EN LA PROVINCIA DE IMBABURA. 2014-2015

4.1. Modelo de Gestión Financiera

El concepto de gestión, proviene del latín **gestiō** y hace referencia a la acción y al efecto de gestionar o de administrar; a la gestión financiera le competen los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros. Es un procesos que consiste en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.

4.1.1. Estructura de las PYMES

Las Pymes de venta de productos para la construcción en la provincia de Imbabura, se encuentran distribuidas en un 68.29% como Personas Naturales y un 31,71% como Personas Jurídicas.

El 31,71% que se encuentra constituido como Personas Jurídicas, en su estructura societaria corresponden el 100% a empresas familiares en donde los socios y administradores son parte de un grupo familiar.

En Imbabura las empresas de venta de productos para construcción; se concentran como Microempresarios manteniendo un número de empleados de 0-9 en la gran mayoría de ellas; y únicamente 3 empresas de la Provincia mantienen un número superior a 30 empleados. Estas Pymes en la Provincia de Imbabura general alrededor de 700 plazas de empleo los cuales mantienen afiliación al IESS y cumplen con las obligaciones laborales de ley.

Adicionalmente el 71,91% mantiene planes de capacitación para el personal; con lo que la empresa se mantiene actualizada y en continua mejora de sus actividades administrativas y de ventas, para complementar dichos planes el 67,07% de las Pymes

analizadas realizan evaluaciones de desempeño al personal, para corregir y mejorar las actividades que realizan en cada una de sus funciones.

Las Pymes de venta de productos para la construcción en Imbabura cuentan en su gran mayoría con una estructura organizativa definida, de las cuales el 74,39% mantienen departamentos definidos para cada una de las actividades de la empresa. El 25,61% alrededor de 21 empresas manejan el negocio de una forma menos formal concentrando varias actividades en un mismo departamento.

Las Pymes de venta de productos para la construcción tienen una experiencia superior a los 20 años en el mercado, lo que ha generado que la estructura sea fuerte y se mantenga en crecimiento a pesar de los factores negativos externos que han afectado a las Pymes en general en los últimos años.

4.1.2. Organización y Planificación Financiera

De las Pymes encuestadas el 60,98% mantiene un departamento o área financiera dentro de su estructura administrativa; y el restante 39,02% realiza la actividad financiera conjuntamente con la actividad administrativa, de esta manera cerca de 50 empresas del sector tienen un departamento exclusivo para manejar las actividades financieras y contables. A pesar de que no la totalidad de las pymes tienen personal independiente para el manejo financiero y contable el 74,39% cuentan con una planificación estratégica financiera del negocio lo que demuestra que el 39,02% de las pymes realiza dicha planificación con el mismo personal de administración y ventas.

El 83,37% cuenta con un profesional externo especializado en el área financiera y contable, mientras que el 14,63% cuenta con personal propio de la empresa tal como contador o gerente financiero para el manejo de su planificación financiera.

De las Pymes de venta de productos para la construcción el 58,54% cuentan con un sistema contable para elaborar la contabilidad de la empresa; mientras que el 41,46% no cuenta con un sistema propio el cual es manejado con software libre tal como la hojas electrónicas Excel, esto debido a la obligación que el SRI mantiene sobre las empresas que venden un valor superior de 15 bases desgravadas del impuesto a la renta al año para llegar contabilidad.

Las empresas cuentan con un modelo de gestión financiera que delimitan funciones procesos y controles en el manejo de los negocios únicamente en el 46,34% de ellas; ya que la gran mayoría no aplican una planificación adecuada en cuanto al control principalmente de inventarios dentro de su gestión financiera, esto genera que únicamente el 63,41% elabore estados financieros de sus negocios lo que ayuda en gran forma a mantener un control financiero de sus negocios cuidando temas de liquidez y manejo de inventario adecuado dentro de su gestión financiera. El restante 36,59% mantiene datos de compras y ventas en detalles no especializados que no ayudan a controlar la gestión financiera generando una falta de liquidez y problemas con la cobranza, inventario y pagos a proveedores.

En base a lo mencionado se determina que las empresas no tienen datos claros sobre su rentabilidad; ya que al no efectuar una planificación financiera adecuada no se puede contar con información de calidad para organizar el manejo administrativo, financiero y de ventas. Por tal motivo estas empresas dan prioridad al manejo de efectivo en cuentas bancarias antes que aun flujo financiero planificado y organizado de dinero; lo que resulta en que las empresas en su gran mayoría en algún momento hayan dispuesto de su capital en lugar de una utilidad real.

4.1.3. Gestión de las PYMES

Las empresas pymes de venta de productos para la construcción en la Provincia de Imbabura elaboran presupuestos en 63,41% de sus negocios de este porcentaje el 70,73% elabora un presupuesto semestral y 29,27% elabora un presupuesto para más de un año; el restante 36,59% de empresas no elaboran ningún tipo de presupuestos; lo que genera que únicamente el 74,34% tenga conocimiento de su nivel de rentabilidad el restante 25,61% no tiene un conocimiento cierto de cuál es su utilidad neta al año.

De la misma forma el 74,39% evalúa el nivel de liquidez del negocio, el cual está relacionado directamente con el control del inventario ya que para poder controlar el flujo de caja se necesita aplicar una gestión especializada del volumen de inventarios que las empresas deben mantener; porque es el punto principal que afecta al nivel de liquidez de las pymes; en consecuencia es de suma importancia que se conozca que

cantidad de producto debe quedarse en almacén y que cantidad de producto debe adquirirse a los proveedores periódicamente; de los encuestados en su mayoría basan el control del inventario en promociones y nivel de precios de los productos sin contar que la adquisición desmesurada de productos de inventario pueden afectar de forma dramática la liquidez de la empresa resultando en que la misma efectúe créditos bancarios innecesarios al sistema financiero.

Adicionalmente la falta de presupuestación financiera del negocio contribuye a la falta de liquidez de las empresas, originando que incurran en sobregiros bancarios y atrasos en los pagos de los proveedores.

En los últimos años se ha visto un interés por parte de las pymes en especializar el área financiera y contable de sus empresas, acudiendo a profesionales externos o invirtiendo en personal especializado en estas áreas para poder mantenerse en el mercado y afrontar los factores negativos externos tales como los económicos, políticos y sociales; las empresas que mantienen niveles elevados de planificación y gestión financiera han sido las empresas que han logrado crecer en los últimos años inclusive con el alto porcentaje de carga impositiva aplicada en el último periodo.

Otro punto esencial en la gestión financiera de las pymes es la valoración del personal ya que el nivel de rotación es sumamente bajo, a pesar de que el mismo en los últimos dos años ha disminuido; las empresas han decidido mantener al personal más antiguo que es el que tiene más conocimiento del negocio y junto al cual han logrado los resultados de los últimos años.

4.1.4. Salud Financiera

Para el año 2015 las empresas de venta de productos para la construcción de la Provincia de Imbabura decrecieron en su activo total en un 4,83% debido principalmente a una baja del inventario el cual cayó en 28,12%; el inventario en el año 2014 representaba el 51,05% del total del activo para el año 2015 el inventario representa únicamente 38,56%.

El costo de ventas se incrementó en el 18,61% estos índices denotan que las Pymes fueron más eficientes en su manejo de inventario debido a un crecimiento en el costo

de los productos a comercializarse ya que en el mismo periodo sus ventas crecieron un 16,29%; para complementar dicho análisis podemos observar que el capital disminuyó en un 9,70% lo que significa que las empresas utilizaron su capital propio para cubrir los altos costos de los impuestos y tributos que se generaron en el año 2015.

Otro dato importante es la caída del pasivo total en un 3,47% por un valor de \$228.732,90 lo que indica que las empresas no pudieron trabajar con capital de terceros, corroborado por la poca colocación de capital de trabajo por parte de las instituciones financieras en este periodo de tiempo.

Las cuentas por cobrar crecieron en 23,67% registrando un valor de \$422.461,55 más que en el año 2014 pasando de representar el 12,97% en el año 2014 a un 16,85% en el año 2015, esto con el afán de incrementar las ventas facilitando a los clientes la adquisición de sus productos generando una cartera más alta y que muy posiblemente genere problemas a futuro en la cobranza de la misma.

Por su parte las ventas se incrementaron en un 16,29% pero el costo de los productos vendidos se incrementó en el 18,61% casi dos puntos más que el incremento de las ventas lo que significa que el precio de las mercaderías subió considerablemente principalmente por el incremento de salvaguardias en los productos y materias primas importados; pero se puede observar que los gastos administrativos y de ventas crecieron únicamente en 1,72% lo que nos indica que las empresas fueron más eficientes en el manejo de sus gastos y según los datos recopilados disminuyeron su capital laboral decreciendo su nómina a niveles más bajos para llegar a compensar los incrementos en los costos, de igual forma los gastos financieros disminuyeron en más del 50% lo que significó bajar sus pasivos que generaban intereses sobre todos los contraídos con las instituciones financieras, esos índices nos indican que a pesar de haberse incrementado el costo de los productos las pymes lograron bajar sus niveles en los gastos y obtener un incremento en la utilidad neta del 13,78% con relación al año anterior.

Otro punto de análisis a tomar en cuenta es el incremento del activo fijo el cual tuvo un crecimiento del 25,31% \$875.410,62 más que el año anterior de la encuesta efectuada dichos valores crecieron por la adquisición de terrenos e inmuebles

principalmente, lo que nos muestra que las empresas procedieron a invertir sus excedentes en bienes no depreciables tratando de proteger sus capitales por la incertidumbre económica que generó la imposición de nuevos tributos y salvaguardias.

La liquidez de las empresas decreció en el año 2015 generando que existan menos activos con que cubrir las obligaciones de corto plazo, pero a diferencia del año 2014 la prueba ácida nos indica que contaban con más recursos de inmediata disponibilidad para poder hacer frente a emergencias de corto plazo; en todo caso las empresas han mantenido una relación superior a 1 en la razón corriente y han mejorado su prueba ácida con lo que se podría concluir que las empresas no decayeron en su nivel de liquidez históricos.

El capital de trabajo decreció para el año 2015 lo que nos indica que las empresas usaron menos recursos propios y manejaron un menor nivel de stock de inventario en sus negocios, las empresas en lugar de adquirir más productos para mantener su nivel de inventario optimizaron las ventas del producto que mantenían en stock utilizando los niveles más bajos de inventario de los últimos 10 años.

El nivel de rentabilidad de las pymes nos muestra que el margen bruto decreció en casi 2 puntos en relación al año 2014 a pesar de que las ventas fueron superiores lo que corrobora los datos ya analizados en los cuales se mencionó que este efecto es debido al incremento en el costo de la mercadería por los diferentes temas impositivos.

El margen operacional y el margen neto decrecieron de igual forma con relación al año 2014, el margen neto decreció en menor porcentaje ya que las empresas lograron mantener un nivel de eficiencia mucho mejor que el año anterior disminuyendo sus niveles de gastos administrativos, de ventas y financieros.

De lo analizado sobre los inventarios se concluye con el análisis del ROA que las empresas fueron más eficientes y obtuvieron un mejor nivel de utilidad en función del uso de sus activos, subiendo en casi un punto porcentual en relación al año anterior de igual forma los resultados indican que se ha incrementado la eficiencia del manejo de los activos propios en casi 3 puntos porcentuales más que el año 2014 llegando a un 18,67% de utilidad sobre los valores invertidos por los socios.

En lo que se refiere al nivel de endeudamiento las empresas han mantenido su nivel de apalancamiento incrementándose en un valor mínimo en el año 2015, manteniendo su razón de deuda en casi un 50% del total del pasivo lo que nos indica que casi la mitad del activo es financiado por terceros esto se complementa con el análisis de la cobertura de intereses, la cual en el año 2014 representaba el 10,17% creciendo en más del doble en el año 2015 llegando a un 26,05% de cobertura de deuda.

La razón del cambio en la cobertura de interés se da debido a que las empresas se apalancaron en sus proveedores quienes otorgaban un mayor tiempo de crédito y sin intereses y también debido a la poca oferta de financiamiento de las instituciones financieras.

Podemos mencionar que el punto de equilibrio se incrementó para el año 2015 en casi siete millones de dólares de ventas adicionales para que las empresas no pierdan y puedan cubrir sus costos y gastos, esto ha significado que para el año 2015 las empresas tengan que llegar a un nivel de ventas de \$47.253.388,44 para cubrir todas sus obligaciones.

Los costos fijos a cubrir en el año 2014 fueron de \$6.796.542,84 y para el año 2015 se incrementaron a \$6.841.068,11 lo que significa que las empresas necesitan obtener al menos una utilidad bruta de dicho valor para no tener pérdidas en su negocio, para poder llegar a este nivel de utilidad las empresas en el año 2015 tenían que vender un mínimo de \$54.094.456,54 ya que según el nivel de costos genera la utilidad mínima para cubrir sus costos fijos.

4.2. Presupuestación

Un presupuesto es un plan de operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

Es una estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener en un periodo determinado.

Para el presente análisis se ha efectuado una presupuestación optimista y pesimista de las pymes de venta de productos de la construcción en la Provincia de Imbabura, motivados en un análisis histórico de los datos obtenidos.

Tabla 36

Presupuesto Optimista de los Estado de Resultados

DETALLE	2016	2017	2018
Ventas Netas	73.007.928,87	81.979.927,97	90.951.927,07
Costo de Ventas	64.712.808,92	73.488.006,93	82.263.204,93
UTILIDAD BRUTA	8.295.119,94	8.491.921,04	8.688.722,14
Gastos Administrativos y de Ventas	6.905.663,14	7.020.454,57	7.135.245,99
UTILIDAD OPERACIONAL	1.389.456,80	1.471.466,48	1.553.476,15
Gastos Financieros	50.196,39	50.196,39	50.196,39
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y EMPLEADOS	1.339.260,41	1.421.270,09	1.503.279,76

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Para la presupuestación optimista del estado de resultados se ha tomado en consideración el crecimiento histórico de los años 2014 y 2015 y se ha llegado a determinar un porcentaje de crecimiento de ventas, costo de ventas, gastos administrativos y gastos financieros, manteniendo únicamente los porcentajes resultantes de dicho análisis.

Dicha presupuestación genera un crecimiento sostenido para los años 2016, 2017 y 2018 en un nivel de crecimiento bajo pero sostenido ya que debido a las circunstancias económicas que actualmente atraviesa nuestro país no nos ha permitido presupuestar con un porcentaje superior de estimación.

Tabla 37**Presupuesto Pesimista de los Estado de Resultados**

DETALLE	2016	2017	2018
Ventas Netas	66.727.529,49	69.419.129,22	72.110.728,95
Costo de Ventas	59.059.993,22	62.182.375,53	65.304.757,83
UTILIDAD BRUTA	7.667.536,27	7.236.753,70	6.805.971,12
Gastos Administrativos y de Ventas	6.905.663,14	7.020.454,57	7.135.245,99
UTILIDAD OPERACIONAL	761.873,13	216.299,13	-329.274,86
Gastos Financieros	57.725,85	65.255,31	72.784,77
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y EMPLEADOS	704.147,28	151.043,83	-402.059,63

Elaborado por: Vanessa Cevallos

Para determinar la presupuestación pesimista de los estados de resultados se ha considerado únicamente un crecimiento del 30% con relación al crecimiento del año anterior; debido a que el sector de la construcción se ha contraído notablemente a finales del año 2015.

En el caso del costo de ventas hemos considerado el nivel de crecimiento histórico del año 2014 al año 2015 aplicado al costo resultante de las ventas proyectadas. Para la proyección de los gastos administrativos y los gastos financieros se han considerado el mismo nivel de incremento resultante del año 2014 y 2015 con estos presupuestos podemos observar que la utilidad neta se contrae de forma dramática en el año 2017 llegan a una pérdida en el año 2018, por lo que es de suma importancia mantener el crecimiento del nivel de ventas que las empresas han registrado para no llegar a obtener los resultados descritos en la actual presupuestación pesimista.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

- La construcción en el Ecuador es un sector con un alto grado de contribución al país e indicador clave de la evolución de la economía; por lo que si esta última atraviesa momentos difíciles, el sector es uno de los más afectados, y por el contrario, en épocas de bonanza económica la construcción se constituye en uno de los sectores más dinámicos, que aportan al crecimiento de las Pymes de venta de productos de la construcción en la Provincia de Imbabura.
- El Gobierno central ha invertido gran parte de los recursos en la reconstrucción vial, y construcción de infraestructura inmobiliaria de todo tipo lo cual ha generado una productividad de todos los sectores relacionados directamente con las Pymes de venta de productos de la construcción.
- Otra de las razones atribuibles y que afectan al crecimiento del sector inmobiliario, es el establecimiento de salvaguardias a partir de marzo de 2015.
- En el año 2015 las empresas han logrado el nivel de liquidez optimizando el nivel de inventarios y disminuyendo el nivel de gastos para mantener un nivel de utilidad e inclusive incrementar.
- El tema de las salvaguardias ha generado que las empresas replanteen su manejo financiero y económico sin dejar que esto les afecte de forma significativa, pero hay que considerar que si se mantienen estas reformas impositivas en un corto plazo el sector puede sufrir una afectación considerable.
- El apalancamiento de las empresas ha tomado un cambio en su estructura disminuyendo la dependencia hacia las instituciones financieras y generando obligaciones con sus mismos proveedores.

RECOMENDACIONES

- Es importante inculcar en las empresas una cultura financiera medianamente especializada para poder determinar debilidad, fortalezas y oportunidades que el mercado propone ya que se ha podido verificar que la gran mayoría de las empresas encuestadas no disponen de datos financieros que le ayuden a la toma de decisiones.
- Se debe mantener un nivel de austeridad en los gastos administrativos y de ventas hasta tener una certeza y reglas claras en los temas impositivos que se han presentado como propuesta de gobierno, ya que en su gran mayoría las empresas inmobiliarias han dejado de trabajar esperando tener un escenario sin variaciones económicas que afecten directamente a los costos de los negocios.
- Se debe abrir nuevas líneas de negocios que no dependan 100% del área de la construcción como por ejemplo dar prioridad o promocionar actividades como la remodelación, reparación y mejora de inmuebles y no basar 100% sus ingresos en construcciones de unidades de viviendas y contratos con el estado como hasta el momento ha sido la constante.
- Garantizar las negociaciones que se efectúan con el estado para evitar un crecimiento en las cuentas por cobrar y evitar que las empresas tengan problemas de liquidez por falta de pago y se generen problemas de abastecimiento de inventario y pagos a proveedores.

BIBLIOGRAFÍA

- Association, A. M. (1985). Investigación de Mercados. *Borrada, Marketing News Vol 19 #5.*, 1.
- Association, A. M. (Marzo 1985). Investigación de Mercados. *Borrada, Marketing News Vol 19 #5.*, 1.
- BBVA. (2 de OCTUBRE de 2014). BBVA. Obtenido de <http://www.bbvacontuempresa.es/marketing/las-cuatro-fases-una-investigacion-mercados>
- Berenson. (2000). *ESTADÍSTICA PARA LA ADMINISTRACIÓN*. México: McGrawHill.
- Burbano, J. y. (1996). *Presupuestos: enfoque moderna de planeación y control de recursos*. Bogotá: McGraw-Hill.
- CEPAL. (2015). www.cepal.org. Obtenido de COMISION ECONOMICA DE AMERICA LATINA: <http://www.cepal.org>
- Chase, R., Jacob, F., & Aquilano, N. (2009). *Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros*. Mexico D.F.: Mc. Graw Hill.
- Correa, J., Ramirez, L., & Castaño, C. (2009). *Apranda en Línea, Universidad de Antioquia*. Obtenido de <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/viewFile/16343/14176>
- EKOS, R. (2015). *TOP 1000 RANKING EMPRESARIAL 2015*. QUITO: EKOS.
- EkosNegocios. (26 de febrero de 2016). Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1028.pdf>
- García, L. Á. (1988). En L. Á. García.
- Garcia, M. (2003). *Tecnico en Gestión*. Madrid: Editrial Cultural S.A.

- Gutiérrez, L. (2002). *Finanzas prácticas para países en desarrollo*. Bogotá: Norma.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez , C., & Baptista , P. (2006). *Metología de la Investigación* . Mexico D.F.: Mc.Graw Hill.
- Hostos. (1982).
- INEC. (2010). *CENSO ECONÓMICO 2010*. QUITO: INEC.
- Kotler, P. (2010). *"Dirección de Marketing: Análisis, planificación, gestión y control"*. Tomo I. México: McGrawHill.
- Ortiz, G. A. (2005). *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico Segunda Edición*. Bogota: McGrawHill.
- PROECUADOR. (23 de 02 de 2015). *INSTITUTO DE PROMOCION DE IMPORTACIONES E INVERSIONES*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>
- Sank, J. y. (2009). *Gerencia estratégica de Costos*. Bogotá: Norma.
- SENPLADES. (22 de febrero de 2016). *MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN ECUADOR*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/codigo-de-la-produccion-ecuador-espaniol.pdf>
- SRI. (11 de FEBRERO de 2016). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Stanton, J. W. (2011). *"Fundamentos de Mercadotecnia"*. México: McGrawHill.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administracion Financiera* . Mexico: Pentice Hall.
- Weston, F. y. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. México: McGrawHill.