



## **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

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

**“DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y  
PROPUESTA PARA UNA ALTERNATIVA DE  
FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA AMIMECHANICAL S.A.  
UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO”**

**KARINA JENNIFFER ZAVALA TOLEDO**

**Tesis presentada como requisito previo a la obtención del  
grado de:**

**INGENIERO EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.**

**Eco. Oscar Peñaherrera**

**DIRECTOR**

**Eco. Lorenzo Armijos**

**CODIRECTOR**

**SANGOLQUÍ, SEPTIEMBRE 2010**

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**KARINA JENNIFFER ZAVALA TOLEDO**

**DECLARO QUE:**

El proyecto de grado denominado **DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y PROPUESTA DE UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA AMIMECHANICAL S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO**”, ha sido desarrollado con base a una investigación íntegra, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 13 de septiembre de 2010

.....  
Karina Zavala

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.**

**CERTIFICADO**

**ECO.OSCAR PEÑAHERRERA**

**ECO.LORENZO ARMIJOS**

**CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado **DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y PROPUESTA DE UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA AMIMECHANICAL S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO**” realizado por Karina Jenniffer Zavala Toledo, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que el presente trabajo ha sido realizado con responsabilidad dedicación e investigación recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a **KARINA JENNIFFER ZAVALA TOLEDO** que lo entregue al Dr. Rodrigo Aguilera, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 13 de septiembre de 2010

.....  
Oscar Peñaherrera  
**DIRECTOR**

.....  
Lorenzo Armijos  
**CODIRECTOR**

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, KARINA JENNIFFER ZAVALA TOLEDO

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y PROPUESTA DE UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA AMIMECHANICAL S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 13 de septiembre de 2010

.....  
Karina Zavala

## **DEDICATORIA**

Me gustaría dedicar esta tesis a Dios y a toda mi familia.

A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

Para mis padres Luis y Enid, por su comprensión y ayuda en momentos malos y buenos. Me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño, y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino correcto y de la felicidad hasta el momento; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mi PADRE Luis Zavala, mi MADRE Enid Toledo, mi abuelito José Antonio Toledo y a los demás aunque ya no estén aquí compartiendo este momento conmigo pero desde el cielo lo están haciendo, a mis primos y a todos mis tíos; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

Por último a mis compañeros de tesis porque en esta armonía grupal lo hemos logrado, a mi director Eco. Oscar Peñaherrera y codirector Eco. Lorenzo Armijos quiénes nos ayudaron en todo momento y a todos los ingenieros que en estos cinco años de estudio compartieron sus conocimientos con cada uno de nosotros, gracias a ellos somos los que somos ahora y logramos alcanzar nuestra meta.

## INDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO .....	1
EXECUTIVE SUMMARY .....	3
CAPITULO I .....	5
1. ANÁLISIS EXTERNO .....	5
1.1. Balanza Comercial en el Ecuador .....	5
1.2. Producto Interno Bruto .....	10
1.2.1. Comportamiento del Producto Interno Bruto en los últimos años .....	11
1.2.2. Importancia del comercio en el PIB .....	12
1.2.3. Importancia del sector industrial en el PIB .....	13
1.3. Análisis de la Inflación en el Ecuador.....	14
1.4. Empleo.....	17
1.4.1. Pobreza y extrema pobreza.....	18
1.4.2. Empleo y desempleo .....	19
1.5. Crisis Política .....	22
1.5.1. Periodo 2000-2005 .....	22
1.5.2. Periodo 2006-2009 .....	23
1.6. Crisis económica.....	25
1.7. Reformas actuales .....	26
1.7.1. Reforma laboral .....	26
1.7.2. Medidas arancelarias.....	27

1.8. Entorno de alternativas de financiamiento .....	32
CAPITULO II .....	35
2. ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA .....	35
2.1. Reseña Histórica.....	35
2.2. Base legal normatividad.....	35
2.2.1. Base legal .....	35
2.2.1.1. Constitución.....	35
2.2.1.2. Antecedentes.....	36
2.2.1.3. Razón social .....	37
2.2.1.4. Actividad Comercial .....	37
2.2.1.4.1. Actividades Económicas .....	37
2.2.1.5. Domicilio .....	38
2.2.1.6. Capital Social.....	38
2.2.1.7. Accionistas .....	38
2.2.1.8. Misión .....	39
2.2.1.9. Visión.....	39
2.2.1.10. Principios de calidad “5 s de Keizen” .....	39
2.2.2. Diagnostico interno .....	40
2.2.2.1. Proveedores .....	40
2.2.2.2. Clientes.....	41
2.2.2.3. Competencia .....	42

2.2.2.4. Mercado.....	43
2.3. Procesos .....	43
2.3.1. Proceso de compra.....	43
2.3.1.1. Local.....	43
2.3.1.2. Importación.....	43
2.3.2. Proceso de comercialización Equipos .....	44
2.4. Administración de la empresa .....	45
2.4.1. Estructura organizacional .....	45
2.4.2. Organigrama funcional.....	46
2.4.3. Autoridad, Delegación, Concentración.....	47
2.4.4. Proceso de Planificación.....	48
2.4.5. Sistema de Control .....	48
2.4.6. Recursos humanos .....	49
2.4.6.1. Estructura y características principales personal.....	49
2.4.6.2. Sistema de administración de recursos humanos .....	50
2.5. Finanzas .....	52
2.5.1. Resultados Financieros .....	52
2.6. Análisis vertical .....	55
2.7. Análisis horizontal .....	61
2.7.1. Índices Financieros.....	69
2.8. Análisis Dupont .....	76

2.9. Análisis FODA.....	78
CAPITULO III.....	81
3. MARCO TEÓRICO.....	81
3.1. Gestión Financiera.....	81
3.1.1. Definición.....	81
3.2. Fundamentos de capital de trabajo.....	84
3.2.1. Capital de trabajo.....	84
3.2.1.1. Origen y necesidad del capital de trabajo.....	84
3.2.1.2. Definición.....	84
3.2.1.3. Estructura de capital de trabajo.....	85
3.3. Capital de trabajo neto operativo.....	87
3.4. Usos y aplicaciones del Capital de Trabajo.....	90
3.5. Administración de Inventarios.....	92
3.5.1. Introducción.....	92
3.5.2. Definición.....	93
3.5.3. Finalidad de la administración de inventarios.....	93
3.6. Técnicas de administración de inventarios.....	94
3.6.1. El Sistema ABC.....	94
3.6.2. Modelo básico de cantidad económica de pedidos.....	94
3.6.2.1. Costos básicos.....	95
3.6.2.2. Costos de pedidos.....	95

3.6.2.3.	Costos de mantenimiento de inventario.....	95
3.6.2.4.	Costos totales.....	96
3.6.2.5.	Método gráfico.....	96
3.6.2.6.	Método Analítico.....	97
3.7.	Cuentas por cobrar .....	98
3.7.1.	Definición.....	98
3.7.2.	Clasificaciones de las cuentas por cobrar.....	99
3.7.2.1.	Cuentas por cobrar al cliente.....	99
3.7.2.2.	Cuentas por cobrar funcionarios y empleados .....	99
3.7.2.3.	Otras cuentas por cobrar.....	99
3.8.	Políticas de crédito y cobranza .....	100
3.9.	Políticas de crédito.....	102
3.9.1.	Estándares de crédito.....	102
3.9.1.1.	Gastos de oficina.....	102
3.9.1.2.	Inversión de cuentas por cobrar .....	103
3.9.2.	Estimación de cuentas incobrables.....	104
3.9.2.1.	Volumen de ventas.....	104
3.9.3.	Evaluación de estándares de crédito.....	104
3.9.3.1.	Toma de decisiones.....	105
3.10.	Cuentas por pagar .....	107
3.11.	Alternativas de financiamiento del mercado de valores.....	110

3.12.	Mecanismos De Financiamiento .....	111
3.12.1.	Fideicomiso mercantil y encargo fiduciario .....	111
3.12.1.1.	Plazo de vigencia .....	111
3.12.1.2.	Terminación del fideicomiso mercantil.....	112
3.12.2.	Titularización .....	112
3.12.2.1.	Partes esenciales .....	113
3.12.2.2.	Mecanismos para titularizar .....	114
3.12.2.3.	Activos susceptibles de titularizar .....	114
3.12.3.	Emisión de obligaciones .....	115
3.12.3.1.	Proceso De Emisión .....	116
3.12.3.2.	Tipos de obligaciones.....	118
3.12.3.2.1.	De las obligaciones convertibles .....	118
3.12.3.2.2.	De las obligaciones de corto plazo o papel comercial .....	118
	CAPITULO IV.....	119
4.	FORMULACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN .....	119
4.1.	Modelo de gestión o planificación financiera.....	119
4.2.	Metas y objetivos generales.....	119
4.3.	Metas y objetivos por departamentos .....	121
4.3.1.	Gestión de compras.....	122
4.3.2.	Gestión financiera .....	123
4.3.2.1.	Inventarios .....	123

4.3.2.2.	Clientes.....	123
4.3.3.	Gestión de ventas.....	124
4.3.4.	Gestión Administrativa.....	125
4.3.5.	Activos fijos.....	126
4.3.5.1.	Activos fijos y otros activos.....	126
4.3.6.	Gestión de recursos humanos.....	126
4.3.7.	Delineamientos de políticas de gestión financiera.....	126
4.3.7.1.	Políticas de crédito.....	126
4.3.7.2.	Propuesta políticas de pago.....	128
4.3.8.	Propuestas de políticas de financiamiento.....	129
4.3.9.	Propuestas de políticas de activos fijos.....	130
4.3.10.	Políticas de patrimonio.....	130
4.4.	Propuesta De Modelo De Gestión O Planificación Presupuestaria.....	130
4.4.1.	Presupuesto de gastos.....	131
4.4.1.1.	Políticas de presupuesto de gastos.....	131
4.4.2.	Presupuesto de ventas.....	133
4.4.2.1.	Políticas propuestas de ventas.....	133
4.4.3.	Presupuesto de compras.....	135
4.4.3.1.	Políticas propuestas para compras.....	136
4.5.	Estados financieros proyectados.....	137
4.5.1.	Estado de resultados.....	137

4.5.1.1.	Balance General .....	139
4.5.2.	Estado de fuentes y usos.....	143
4.6.	Evaluación Financiera Del Modelo.....	145
CAPITULO V.....		148
5.	DIFERENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO .....	148
5.1.	Fideicomiso .....	148
5.1.1.	Características del fideicomiso .....	149
5.1.2.	Patrimonio autónomo .....	149
5.1.3.	Clasificación del fideicomiso según su objeto .....	150
5.1.4.	Importancia del fideicomiso mercantil .....	152
5.2.	Titularización.....	153
5.2.1.	Partes esenciales.....	153
5.2.2.	Mecanismos Para Titularizar.....	155
5.2.3.	Del patrimonio independiente o autónomo .....	155
5.2.4.	Activos susceptibles de titularizar .....	155
5.2.5.	Tipos de títulos.....	156
5.2.6.	Procesos de titularización .....	156
5.3.	Emisión de obligaciones .....	157
5.3.1.	Requisito de calificación de riesgo.....	158
5.3.2.	Proceso de emisión .....	158
5.3.3.	Obligaciones de corto plazo o papel comercial.....	160

5.3.4.	Obligaciones de largo plazo.....	160
5.3.5.	Obligaciones convertibles en acciones .....	160
5.4.	Cuadro comparativo de las alternativas de financiamiento .....	161
5.5.	La mejor alternativa de financiamiento para la empresa Amimechanical S.A.....	164
5.5.1.	Emisión de obligaciones de corto plazo o papel comercial .....	165
5.5.2.	Esquema de emisión .....	166
5.5.3.	Atractivo para inversionistas .....	166
5.5.4.	Pasos del proceso .....	167
5.5.4.1.	Estructura financiera del programa de emisiones.....	167
5.5.4.1.1.	Análisis empresarial del requerimiento del financiamiento .....	167
5.5.4.1.2.	Autorización de la junta general de accionistas.....	168
5.5.4.1.3.	Designación de representantes de obligacionistas .....	169
5.5.4.1.3.1.	Representantes de los obligacionistas .....	169
5.5.4.2.	Calificación de riesgo.....	173
5.5.4.3.	Elaboración de documentación jurídica y financiera.....	176
5.5.4.4.	Aprobación del programa por parte de la superintendencia de compañías. ....	179
5.5.4.5.	Inscripción de la emisión, en el registro en el mercado de valores y en la bolsa. ....	179
5.5.4.6.	Colocación del papel comercial de acuerdo a las necesidades de la compañía. ....	182

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	183
6.1. Conclusiones.....	183
6.2. Recomendaciones .....	186
7. ANEXOS .....	188
8. BIBLIOGRAFÍA .....	190

## INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Balanza comercial año 2008 .....	8
Tabla No. 2 Incidencia de pobreza y extrema pobreza.....	19
Tabla No. 3 Medidas de restricciones cuantitativas (cupos) .....	29
Tabla No. 4 Incremento de arancel para artículos de consumo masivo ..	30
Tabla No. 5 Grupo de accionistas Amimechanical S.A. ....	38
Tabla No. 6 Organigrama estructural.....	45
Tabla No. 7 Organigrama funcional .....	46
Tabla No. 8 Estad de situación 2007-2009 .....	53
Tabla No. 9 Estado de pérdidas y ganancias 2007-2009 .....	54
Tabla No.10 Análisis vertical del estado de resultados 2007-2009.....	59
Tabla No. 11 Análisis Horizontal Estado De Situación 2007-2009.....	62
Tabla No. 12 Análisis horizontal estado de resultados 2007-2009 .....	67
Tabla No. 13 Razón de liquidez .....	69
Tabla No. 14 Razones de actividad .....	71
Tabla No. 15 Razones de apalancamiento .....	73
Tabla No. 16 Razones de rentabilidad.....	74
Tabla No. 17 F. O. D. A.....	78
Tabla No. 18 Presupuesto de cuentas por cobrar.....	127
Tabla No. 19 Cuentas por Pagar 2010-2014 .....	128
Tabla No. 20 Presupuesto de gastos .....	132
Tabla No. 21 Tabla de depreciación .....	132
Tabla No. 22 Presupuesto de ventas.....	135
Tabla No. 23 Presupuesto de compras.....	137
Tabla No. 24 Estado de resultados proyectados .....	138
Tabla No. 25 Estado de situación proyectado.....	142
Tabla No. 26 Estado de fuentes y uso .....	143
Tabla No. 27 Flujo de efectivo .....	144
Tabla No. 28 Cálculo de la tasa de descuento “TMAR” .....	145
Tabla No. 29 Calculo de términos de evaluación financiera .....	146
Tabla No. 30 Estado de situación 2007, 2008 y 2009.....	188
Tabla No. 31 Estado de Resultados 2007 al 2009.....	189

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Balanza Comercial 2002-2007 .....	6
Gráfico No. 2 Balanza Comercial 2004-2008.....	7
Gráfico No. 3 Balanza comercial petrolera y no petrolera enero-octubre 2009.....	9
Gráfico No. 4 Producto interno bruto año 2005-2009 .....	11
Gráfico No. 5 Crecimiento del PIB por sectores.....	13
Gráfico No. 6 Producto interno bruto de la industria manufacturera .....	14
Gráfico No. 7 Inflación desde el año 1997-2009 .....	15
Gráfico No. 8 Inflación año 2007-2009 .....	16
Gráfico No. 9 Desempleo y subempleo 2008-2009 .....	20
Gráfico No. 10 Tasa de participación de ocupados por rama 2008-2009	21
Gráfico No. 11 Estudio de la competencia.....	42
Gráfico No. 12 Partes esenciales en un proceso de titularización .....	153
Gráfico No. 13 Proceso de titularización.....	157

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo de investigación fue elaborado en la empresa AMIMECHANICAL S.A., consiste en la realización de un DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y PROPUESTA PARA UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO con la finalidad de generar recursos para financiar los requerimientos de inversión de capital de operaciones de la empresa y la propuesta de la alternativa de financiamiento que nos permita reducir los costos de financiamiento con el fin de mejorar la situación empresarial.

Para poder desarrollar el diseño de un modelo de gestión financiera y la evaluación de la alternativa de financiamiento, se procedió a recopilar información muy importante para el trabajo, donde se presenta un análisis externo como es el sector comercial dentro de la economía del país y el desarrollo que han venido teniendo en los últimos años los índices macroeconómicos estableciendo un escenario económico, político y social de las oportunidades que tienen estos tipos de negocios.

Como segundo punto muy importante se ha realizado un examen de la empresa es decir un análisis de cómo se encuentra la empresa a la fecha tanto estructural como financieramente, esto se lo puede lograr revisando y entendiendo el comportamiento de sus finanzas y de cómo se maneja la administración, donde finalmente se pudo observar que la empresa no cuenta con procedimientos establecidos y además según como se muestra en el análisis financiero se han obtenido ganancias en los últimos años e índices o razones financieras bastante aceptables.

Luego se procedió al desarrollo del marco teórico de los temas que son sirven de base para la realización del modelo de gestión financiera y

sobre las diferentes alternativas de financiamiento que nos ofrece el mercado de valores.

En lo referente al desarrollo del modelo de gestión financiera se lo ha realizado en base a procedimientos técnicos y lógicos, aplicando el marco teórico consultado y en base a los resultados obtenidos en el análisis tanto organizacional como financiero. Una vez elaborado el modelo con las respectivas propuestas y obtenido los resultados financieros, se procedió al análisis de los mismos determinando si el proyecto es favorable para la empresa y recomendando algunos procedimientos para que la empresa en un futuro no muy lejano pueda aplicar la alternativa propuesta en el capítulo V.

Luego se procedió al análisis de las diferentes alternativas de financiamiento que el mercado de valores nos brinda, donde se ha realizado cuadro comparativo de estas alternativas con el fin de llegar a tomar la mejor y más conveniente para la organización, como lo es en este caso la emisión de obligaciones a corto plazo o papel comercial que es la mejor opción.

Y por último se expone las conclusiones y recomendaciones luego de haber ejecutado la investigación y propuesta del trabajo para que la empresa lleve una mejor gestión.

## EXECUTIVE SUMMARY

This research work was developed in the company AMIMECHANICAL SA, is conducting a DESIGN OF A MODEL OF FINANCIAL MANAGEMENT AND PROPOSAL FOR AN ALTERNATIVE FUNDING for the purpose of generating resources to finance capital investment requirements of operations the company and the proposal for the financing alternative that allows us to reduce borrowing costs in order to improve the business situation.

In order to develop the design of a model of financial management and evaluation of alternative financing, we proceeded to gather important information for work, which presents an external analysis as in the commercial sector within the country's economy and that they have been developing in recent years by establishing macroeconomic indicators an economic, social and political opportunities that have these types of businesses.

As a second important point has undertaken a review of the company is an analysis of how the company is the date both structurally and financially, this is what can be achieved by reviewing and understanding the behavior of their finances and how it handles administration, which was finally noted that the company has not established procedures and as well as shown in the financial analysis have made a profit in recent years and rates or financial reasons quite acceptable.

Then he proceeded to develop the theoretical framework of the issues that are serving as a basis for implementing the financial management model and the different financing options offered by the stock market.

With regard to the development of fund management model it has been made based on technical procedures and software, accessed using the theoretical framework and based on the results of the analysis at both organizational and financial. Once developed the model with their respective proposals and obtained financial results, we proceeded to analyze them in determining whether the project is favorable for the company and recommending certain procedures for the company in a near future to implement the proposed alternative in Chapter V.

Then we proceeded to analyze different financing alternatives that the stock market offers, which has made a comparative table of these alternatives to get to make the best and most convenient for the organization, as it is in this case issuing short term bonds or commercial paper which is the best option.

And finally presents the conclusions and recommendations after having carried out the research and work proposal for the company to bring better management.

## **CAPITULO I**

### **1. ANÁLISIS EXTERNO**

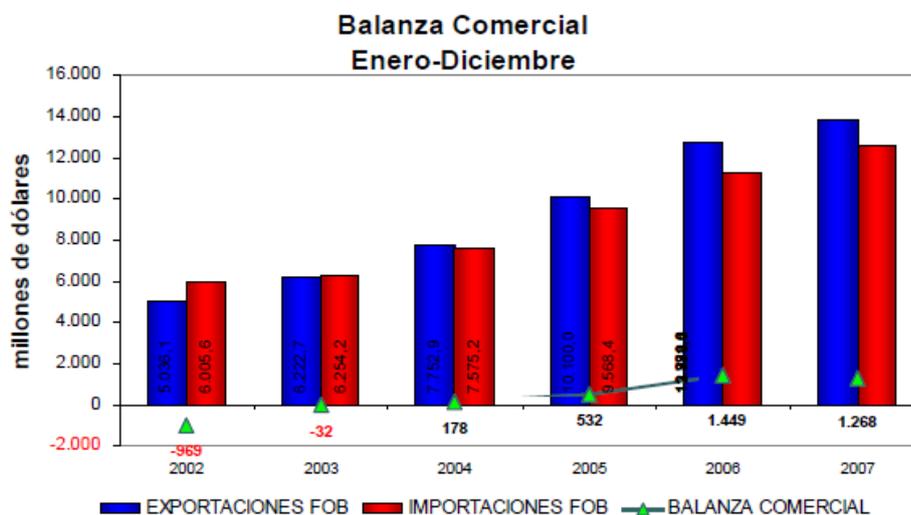
#### **1.1. Balanza Comercial en el Ecuador**

Para el año 2005 registró un superávit comercial de USD 532 millones, lo que implica el haber triplicado el superávit alcanzado en el año 2004 (\$ 178 millones). Este resultado es fruto de un crecimiento de las exportaciones totales en valor FOB para el año 2005 es del 30,27% y de las importaciones, mostrando una tasa anual de crecimiento de 26.31% para el mismo período (como se apreciar en el Gráfico No. 1).

La balanza comercial petrolera en el 2005 ubicada en USD 4.155 millones, en términos de valor presentó un crecimiento importante de 28.28% frente al año 2004 (ver Gráfico No. 2), la consecuencia principalmente fue el elevado precio del petróleo registrado en el año 2005. El déficit comercial no petrolero ascendió a USD 3.623 millones, registrando un aumento de 18,36% frente al año 2004.

Con respecto al año 2006, se puede observar un superávit comercial de USD 1,449 millones, lo que representa un significativo incremento superior a los USD 917 millones, frente al resultado obtenido en el año 2005, USD 532 millones. En este año el incremento también fue fruto de un crecimiento en valor de las exportaciones de 26,02% que da un total de USD 12728,26 millones, aunque el de las importaciones fue de USD 11279.46 millones es decir un 17,88%, valor menor al del año 2005.

**Gráfico No. 1 Balanza Comercial 2002-2007**



**Fuente:** Banco Central Del Ecuador

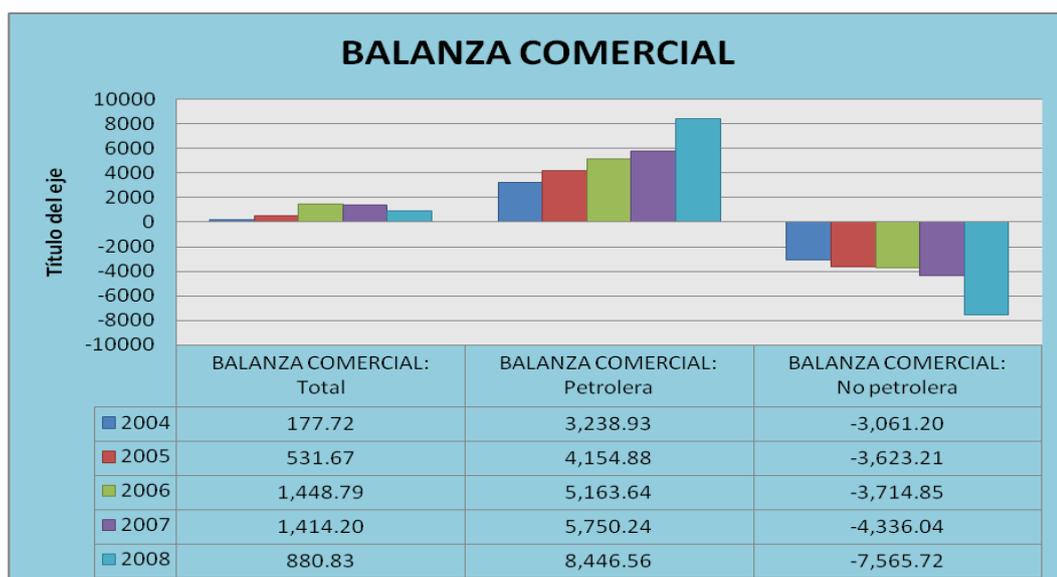
**Elaboración:** Subsecretaría de Política Económica, Coordinación de Estadísticas e Indicadores Económico Fiscales

Según la Gráfico No. 2, la balanza comercial petrolera a diciembre del 2006, fue de USD 5,164 millones, y presentó un crecimiento de 24.3% frente a similar período del año 2005, como consecuencia principalmente del elevado precio del petróleo registrado en este período; y de un mayor volumen de exportación de crudo. Por su parte, el saldo de la balanza comercial no petrolera ascendió a USD -3,715 millones, aumentando su déficit en USD 92 millones, frente al registrado en el 2005, USD -3,623 millones.

Pero para el año 2007 se registró un superávit comercial de USD 1,268 millones; resultado inferior al del año 2006, cuando se registró un saldo de USD 1,449 millones. Esto se explica por el aumento del déficit de la balanza no petrolera en un 19,1%. Las exportaciones totales crecieron en un 8,8% equivalente a USD 13404,16 millones; mientras que las

importaciones totales registraron un ritmo de crecimiento del 11.64% es decir USD 12136,16 millones en comparación al año 2006.

**Gráfico No. 2 Balanza Comercial 2004-2008**



**Fuente:** Banco Central Del Ecuador

**Elaboración por:** Karina Zavala

En el caso de las exportaciones petroleras (ver Gráfico No. 2), éstas experimentaron un aumento en valor de 10,2% en el año 2007, esto sucedió por la reducción en el volumen exportado y un aumento de en el precio. Por su parte, las exportaciones no petroleras aumentaron en valor en 19.06% por el volumen exportado y mejores precios de venta al exterior.

El crecimiento del valor de las importaciones para el período fue de 11.64% (10.64% en volumen y 1.0% en valor unitario), estuvo liderado por el incremento del valor de las compras externas de materias primas y de bienes de capital.

Al cierre del año 2008 (ver Tabla No. 1), la balanza comercial total registro un superávit de USD 880.337 millones, sin embargo este resultado es inferior al contabilizado en el año 2007 (1268 millones), las exportaciones totales al mes de diciembre del 2008, alcanzaron un aumento anual en valor USD 18489,786 millones es decir el 37,94%, en cambio las importaciones totales obtuvo un crecimiento USD 17.608,949 millones que da un total del 45,09%. Esta evolución se dio por un mayor nivel de los precios unitarios en los productos que se compraron en el exterior, toda vez que el volumen de los mismos se incrementó en un porcentaje inferior.

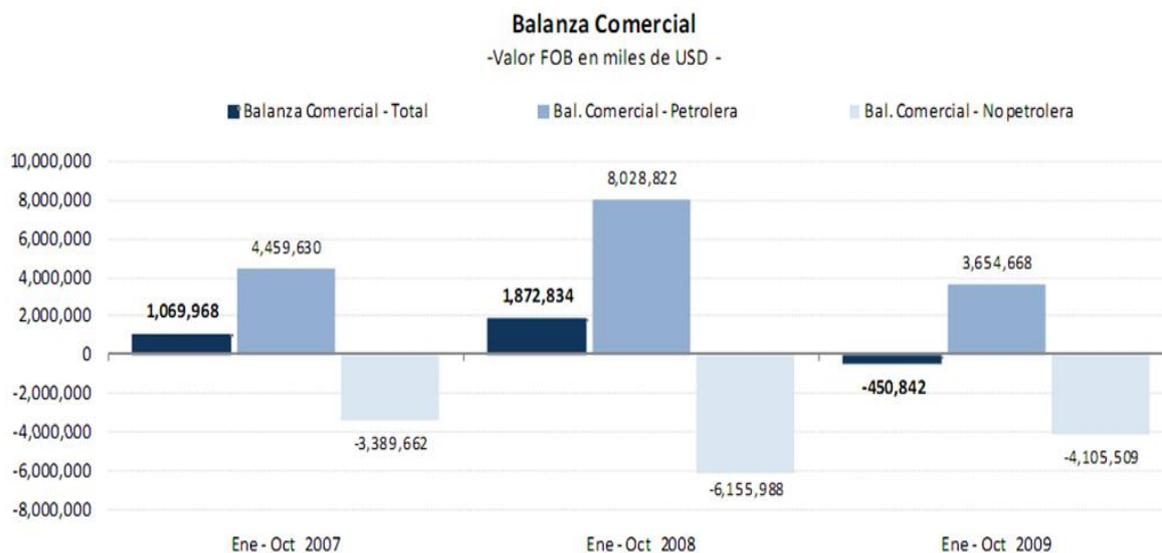
**Tabla No. 1 Balanza comercial año 2008**

	<b>Ene - Dic 2008</b>		
	a	b	b/a
	<b>Volumen</b>	<b>Valor USD FOB</b>	<b>Valor unitario</b>
<b>Exportaciones totales</b>	<b>27,923</b>	<b>18,489,786</b>	<b>662</b>
<i>Petroleras (2)</i>	142,134	11,672,819	82
<i>No petroleras</i>	7,905	6,816,968	862
<b>Importaciones totales</b>	<b>11,345</b>	<b>17,608,949</b>	<b>1,552</b>
<i>Bienes de consumo</i>	1,068	3,851,922	3,605
<i>Materias primas</i>	6,193	5,831,336	942
<i>Bienes de capital</i>	468	4,501,466	9,622
<i>Combustibles y Lubricantes</i>	3,613	3,226,259	893
<i>Diversos</i>	3	13,017	5,075
<i>Ajustes (3)</i>		184,950	
<b>Balanza Comercial - Total</b>		<b>880,837</b>	
<i>Bal. Comercial - Petrolera</i>		8,446,560	
<i>Bal. Comercial - No petrolera</i>		-7,565,722	

**Fuente:** Banco Central Del Ecuador

De enero - Octubre del 2009 se obtuvo un déficit de la Balanza Comercial de USD 450.842 millones; contrastando con los superávits observados en igual periodo de los últimos años (ver Gráfico No. 3). Este déficit está asociado a un menor resultado de la balanza petrolera. Si bien la balanza comercial petrolera presenta un superávit de USD 3,654.668 millones, éste es inferior en USD 4,105.509 millones al observado a octubre de 2008. Tal reducción refleja la contracción del precio del crudo (53%) y del volumen de exportación (6%). En enero-octubre 2009, el precio promedio del crudo se ubicó en USD 49.26, frente a USD 92.65 por barril para igual periodo de 2008.

**Gráfico No. 3 Balanza comercial petrolera y no petrolera enero-octubre 2009**



**Fuente:** Banco Central Del Ecuador

## 1.2. Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad, se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.<sup>1</sup>

La cuantificación del PIB por el método de la producción, se basa en el cálculo de las producciones brutas de las ramas de actividad y sus respectivos consumos intermedios.

Por diferencia entre esas dos variables se obtiene el valor agregado bruto (VAB), cuyos componentes son las remuneraciones de empleados, los impuestos indirectos menos subvenciones y el excedente bruto de explotación. Para la obtención del PIB total, es necesario agregar al VAB de las ramas, los "otros elementos del PIB": derechos arancelarios, impuestos indirectos sobre las importaciones e impuesto al valor agregado (IVA).

La suma del valor de todos los bienes y servicios finales producidos en el país, por lo cual se denominada interior, en un año. Se habla de bienes y servicios finales porque es producción consolidada, que implica la agregación sector por sector, eliminando posibles duplicaciones del cálculo, se le llama bruto, porque en él no se deducen las amortizaciones<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Banco Central Del Ecuador, "Preguntas Frecuentes"

<sup>2</sup> Secretaria Nacional Técnica de Desarrollo de Recursos Humanos y Remuneraciones del Sector Público (senres), Glosario de Términos

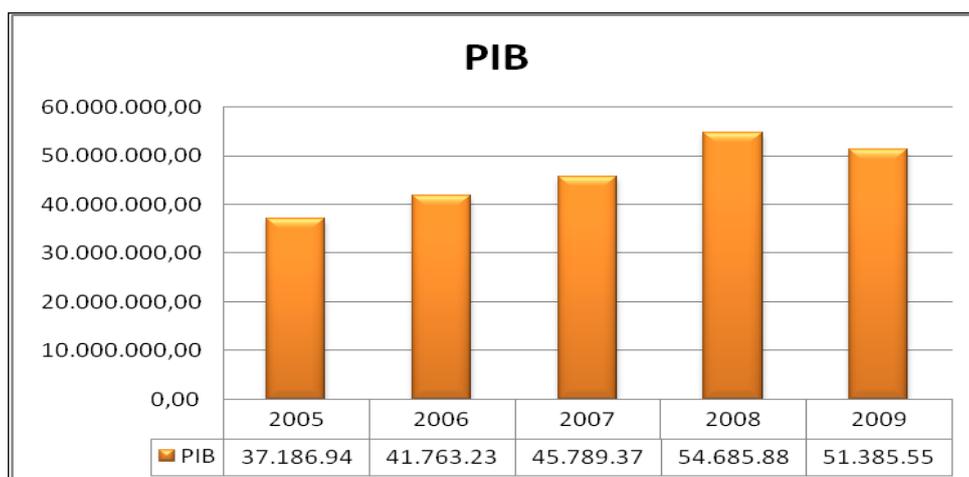
### 1.2.1. Comportamiento del Producto Interno Bruto en los últimos años

En los últimos 4 años el crecimiento promedio del PIB ha sido del 3.3%, como en el año 2004 se registró el mayor incremento con una tasa de 8% en tanto que en 1999 el PIB decreció en 6.3%.

El comportamiento del PRODUCTO INTERNO BRUTO en los últimos años ha sido bastante irregular, esto se puede atribuir a varios sucesos y variables, como por ejemplo la inestabilidad jurídica existente, déficits fiscales, aumento de la inflación, cambios de gobierno anticipado y su tendencia política. Si bien es cierto que el PIB depende de la producción de bienes y servicios, se puede ver claramente afectado, por las variables que se puedan presentar y que afectan a todos sus elementos.

Según el Banco Central del Ecuador, en el 2008, El PIB reportó un crecimiento del 1.94%, es decir, tuvo un incremento en 54.685.881,00 USD en dólares corrientes, que si bien es cierto, no es un alza bastante grande, si ponemos en consideración los sucesos ocurridos durante este período se la podría tomar como aceptable.

**Gráfico No. 4 Producto interno bruto año 2005-2009**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Karina Zavala

Para el 2009 el PIB en dólares corrientes decreció a USD 51.385.555,00 y esto llevo a que la economía del Ecuador cayera frente al crecimiento registrado en el año 2008. Las cifras representan el deterioro paulatino que ha sufrido la economía ecuatoriana por efectos de la caída del precio del barril de crudo, principal exportable del país, y la crisis financiera mundial.

Según la última revisión del Banco Central del Ecuador, la previsión de crecimiento de la economía para el año 2010 es de 0.98%, el cual estaría basado en la gestión gubernamental, la agricultura, caza, ganadería y pesca y un mayor dinamismo del sector de transporte y telecomunicaciones

### **1.2.2. Importancia del comercio en el PIB**

El sector comercial ha mostrado signos de desarrollo, fruto de las condiciones económicas de relativa estabilidad que atraviesa el país, las tasas y condiciones de financiamiento ofertadas por la banca y desde luego las remesas enviadas por los migrantes.

La importancia de este sector radica en que su participación en la estructura porcentual del PIB se ubica en 0.38%, lo cual es una proporción muy significativa, que traducida equivale a un gran movimiento, no tan elevado comparado con la construcción que es el sector que se destacó para el año 2009 pero ayuda a que el PIB se incremente. Este flujo se ve reflejado en generación de empleo, y en general al dinamismo de varias actividades comerciales y de servicios asociados con el comercio.

## Gráfico No. 5 Crecimiento del PIB por sectores



Fuente: Diario Hoy

Para el año 2009, se esperaba un crecimiento importante en el PIB del comercio, pero fue todo lo contrario ya que el PIB decreció en USD 51.385.555,00 comparado con el 2008 en USD 54.685.881,00.

### 1.2.3. Importancia del sector industrial en el PIB

Como se observa en el gráfico 1.2.3 toda la industria sin considerar la refinación de petróleo, en el 2009 creció 1,69%. Esta sería la tasa más baja de crecimiento en lo que va de esta década, lo cual de una u otra forma incidió en la reducción general del PIB frente al año inmediato anterior.

Para el primer trimestre de 2009 la industria habría caído 1,93% y según la información proporcionada por los empresarios en la encuesta mensual de Opinión Empresarial, la caída se habría extendido también al segundo trimestre.

**Gráfico No. 6 Producto interno bruto de la industria manufacturera  
2001-2009**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Dirección de estudios /cig

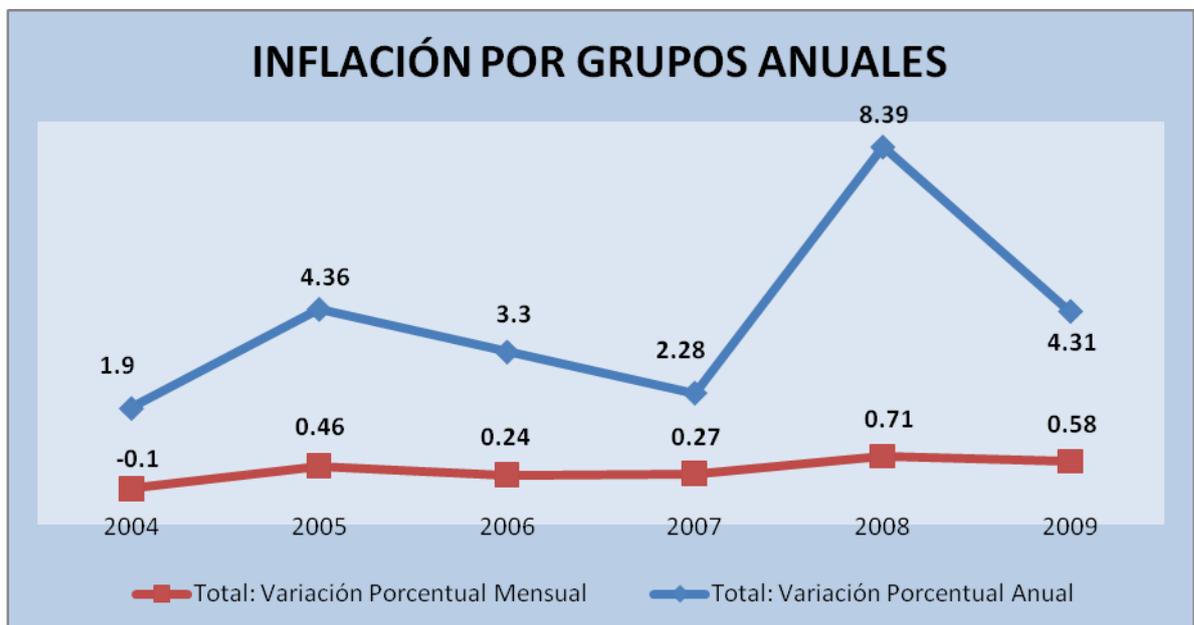
La encuesta realizada a los empresarios reveló que en cuatro de los seis primeros meses de 2009 hubo una disminución de la producción que va del -2,4% al -5,3% y sólo en dos meses se reportaron modestos incrementos. Recién para julio los empresarios esperaban un repunte de la producción.

### **1.3. Análisis de la Inflación en el Ecuador**

Al observar el comportamiento de la inflación en nuestro país hablamos de cambios bruscos año tras año, por varios factores como la inestabilidad económica como política en nuestro país, para los años 2000 al 2004 los objetivos de reducir estos cambios fueron alcanzados, pero este logro fue dado por factores aparentes como la dolarización, supuestamente porque en relación con otros países de Latinoamérica como Colombia, Venezuela, Chile, demostrábamos haber bajado las

variación en precios con una estabilidad económica en cuanto al consumo de la canasta básica, pero sin duda alguna después de este año otra vez se presenta el incremento de este índice cada vez demostrando la disminución del poder adquisitivo de las familias de por lo menos contar con el circulante necesario para la compra de la canasta básica.

**Gráfico No. 7 Inflación desde el año 1997-2009**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

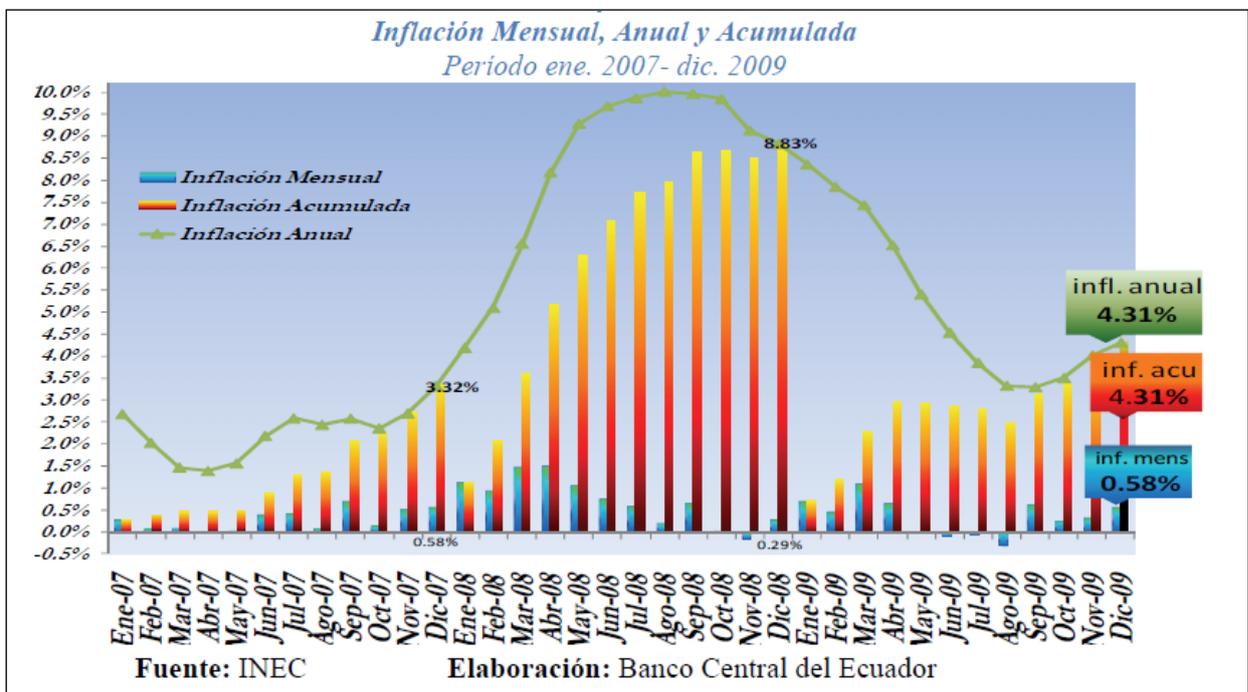
**Elaborado por:** Karina Zavala

Pero nadie se imaginó que pronto para el año 2008 se presentaría la actual crisis mundial que incrementaría la carestía de circulante por la burbuja financiera provocada en una de las potencias, los Estados Unidos, por la inobservancia en cuanto a distribución del riesgo y calificación crediticia en el sector hipotecario, lo que causó una recesión que trajo consigo muchas secuelas por la falta de circulante, el crecimiento de la tasa del desempleo es alarmante, por la quiebra de los principales bancos estadounidenses, así como empresas; por falta de

financiamiento y consumo, a nivel mundial, repercutiendo a países como el nuestro.

Al hablar al respecto de la inflación para el año 2008 observamos un índice de incremento en los precios para nuestro país del 8.3%, pero para el año 2009 se observaba una recuperación habiendo disminuido al 4.31% por varias medidas económicas, pero los efectos del alza de precios del año 2008, aún tuvieron repercusiones en la inflación del año 2009. Aún así no se logró alcanzar los valores del año 2007. La tasa de inflación de los bienes transables y su contribución a la inflación anual fue mayor a la de los bienes no transables durante todo el año 2009, en cambio los bienes con precios administrativos tuvieron una inflación anual a diciembre de 2009 de 0.58% que fue menor a la de los bienes con precios de mercado.

**Gráfico No. 8 Inflación año 2007-2009**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

En los tres primeros meses del año 2010, el nivel de los precios se ha visto afectado por efectos climáticos y por otros factores tanto de orden estacional como coyuntural, pero se espera que el resto del año se presente niveles inflacionarios menores, la inflación acumulada a Marzo 2010 asciende a 3.35%.

#### **1.4. Empleo**

El empleo es la concreción de una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. En la sociedad presente, los trabajadores comercian sus capacidades en el denominado mercado laboral, que está regulado por las potestades del estado para evitar conflictos. La empresa sería el lugar donde las facultades de los distintos trabajadores interactúan con la finalidad de percibir una ganancia.

Este orden en la producción de bienes y servicios está íntimamente vinculado con el apogeo del capitalismo. En cambio, en los albores de la humanidad, el trabajo de las sociedades más prominentes era realizado principalmente a partir del uso de esclavos que no disponían de sus vidas y que estaban sujetos al tráfico comercial. En la edad media, por otra parte, el trabajo era realizado por los denominados “siervos”, que ofrecían parte de lo que producían al llamado “señor feudal”, que era el dueño de las tierras. Con el desarrollo de la burguesía, las relaciones sociales fueron cambiando, suprimiéndose el régimen feudal, pero manteniéndose la esclavitud. Con la llegada del siglo XIX, el trabajo se aleja de esta situación ominosa y se acerca a la concepción vigente en nuestros días.

También se dice que el Empleo tiene tres significados:

1. Todo trabajo o actividad realizados para llevar a cabo una tarea asignada o encargada por el contratante, incluyendo las actividades incidentales pero relacionadas con dicha

tarea, aún cuando no hayan sido específicamente estipuladas.

2. Cualquier trabajo o actividad voluntaria desarrollados durante las horas de trabajo, con la intención de beneficiar al contratante.
3. Cualquier tipo de actividad desarrollada durante el tiempo de trabajo y con el consentimiento o aprobación del contratante.<sup>3</sup>

#### **1.4.1. Pobreza y extrema pobreza**

En la primera mitad de la década del 2000 ha habido una reducción significativa de la pobreza (14% de 1999 a 2006) y de la extrema pobreza (8%).

Aun así, en 2006, casi el 13% de los ecuatorianos se encontraba en extrema pobreza y un 38% en pobreza; mientras que la Amazonía, la zona más pobre del Ecuador, posee 40% de pobreza extrema y 60% de pobreza. De similar manera, ocurrió en la zona rural cuyo índice de pobreza es dos veces más alto que en la zona urbana, y la pobreza extrema es 5 veces más alta que en la ciudad.

En el año 2006, un 70% de las mujeres ecuatorianas no tenían ingresos propios, comparados a un 34% de los hombres que si lo tuvieron.

La etnia más afectada por la pobreza, se concentra en el sector indígena, quienes poseen dos veces más índice de pobreza que la raza blanca así como los afro-ecuatorianos de la costa.

---

<sup>3</sup> Glosario de términos de calidad prevención y medio ambiente

**Tabla No. 2 Incidencia de pobreza y extrema pobreza**

<b>CUADRO 1.3 - INCIDENCIA DE POBREZA Y EXTREMA POBREZA DE CONSUMO POR ETNIA Y AREA (% DE LA POBLACION TOTAL)</b>		
	<b>Pobreza</b>	<b>Extrema pobreza</b>
<b>Área</b>		
Campo	61,54	26,88
Ciudad	24,88	4,78
<b>Etnia</b>		
Indígena	67,79	39,32
Afro-ecuatoriana	43,28	11,64
Mestza	30,78	8,28
Blanca	27,41	7,58
Otros	26,14	13,20
Nacional	38,28	12,86

**Resultados de Encuesta por Condiciones de Vida**

**Fuente:** SIISE- INEC con base en ECV 2005-2006, INEC

El porcentaje de personas desnutridas o que padecen hambre se redujo de 26% en 1999 a un 18% en 2006; la reducción global en estos años ha sido del 5% (8.6% únicamente en el 2006). Aun así, en la Amazonía y la Sierra, se presenta el 24% de personas que sufren de desnutrición, mientras que en la costa se del 12.5%.

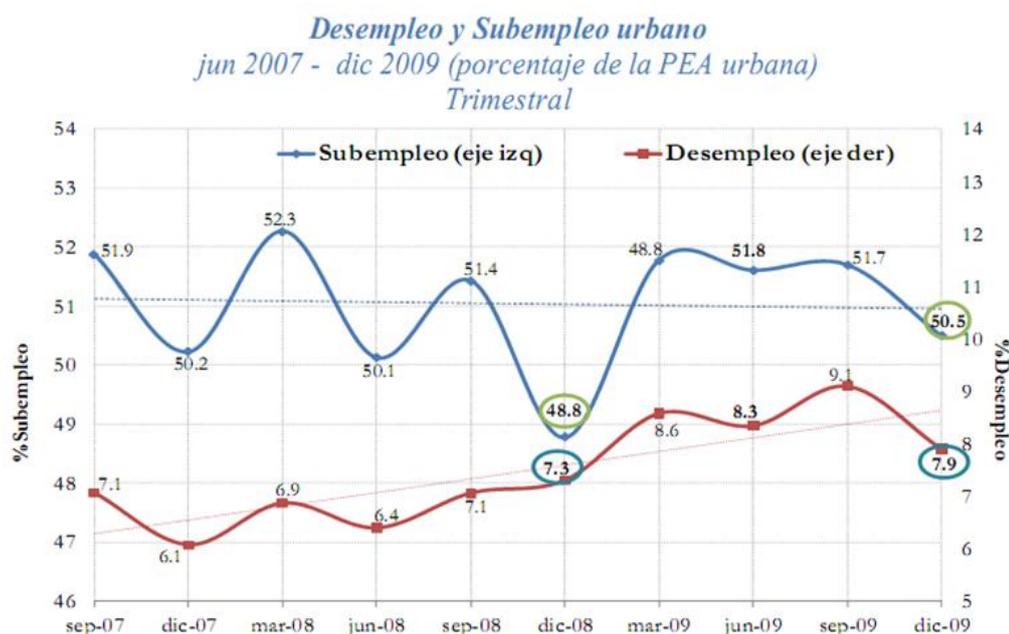
**1.4.2. Empleo y desempleo**

Los efectos de la crisis mundial se sintieron en el Ecuador desde mediados del año 2008, por lo que el empleo ha sido una de las variables económicas más afectadas, no solo en el país sino también a nivel

mundial, incluso en los países más desarrollados como Estados Unidos y los países de la Unión Europea.

Para el año 2009 el desempleo fue 7,9 por ciento, esta cifra representa un leve aumento en comparación con el 7,3 por ciento registrado en 2008, según datos del INEC. Mientras que el subempleo en la zona urbana repuntó a un 50,5 por ciento, frente al 48,8 por ciento de 2008.

**Gráfico No. 9 Desempleo y subempleo 2008-2009**



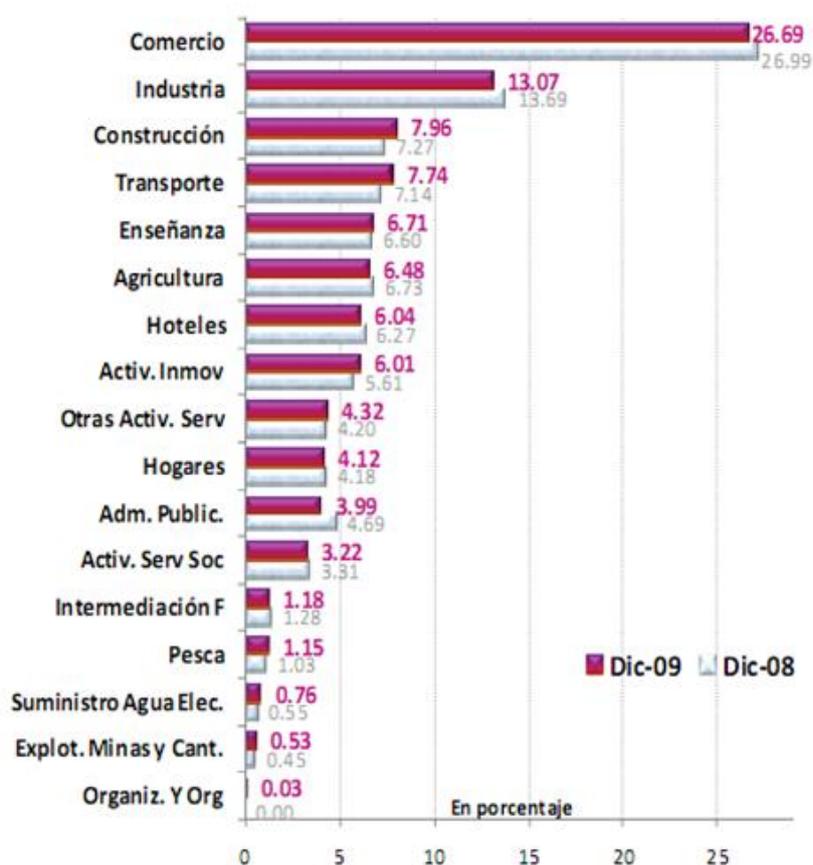
**Fuente:** INEC- EMENDU

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

Después de haber analizado el subempleo junto con el desempleo, deja entrever las falencias que tiene el sistema económico ecuatoriano, puesto que, según la teoría económica, se considera al empleo adecuado como el medio más idóneo para que una persona o familia en general pueda salir de la pobreza, y que podría fomentar la redistribución de la riqueza en la sociedad.

En cuanto a las actividades que mayor porcentaje de ocupados agruparon, fueron comercio e industria, que juntas representaron aproximadamente el 40% del total de ocupado del área urbana.

**Gráfico No. 10 Tasa de participación de ocupados por rama 2008-2009**



Fuente: INEC- EMENDU  
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

A diciembre de 2009, el 26.69% del total de ocupados estaba empleado en los sectores comercio, señala un informe del Banco Central de Ecuador (BCE). Transporte, almacenamiento y comunicación, actividades inmobiliarias, hoteles y restaurantes, enseñanza y construcción, son los siguientes sectores con mayor capacidad para ofrecer plazas de empleo en el país

## **1.5. Crisis Política**

### **1.5.1. Periodo 2000-2005**

Numerosas fueron las causas para que no pudieran sentarse las bases que habrían permitido alcanzar resultados políticos adecuados. La crónica inestabilidad política, la mala calidad de la gestión pública, insalvables conflictos de variada naturaleza, el viejo populismo y el arcaico izquierdismo, impidieron que se aprovecharan las oportunidades abiertas por la versátil economía nacional y el auge de la economía internacional.

Dos presidentes fueron depuestos y cuatro se sucedieron en el cargo. No fue posible lograr que las finanzas públicas sean bien administradas, que el Estado fuera honesto y eficaz, que el país se abriera al libre comercio, que la inversión extranjera fuera bienvenida, que mejorara la calidad de la educación, que el interés público prevaleciera por sobre los intereses particulares, que hubiera seguridad jurídica y que el mercado y el Estado trabajaran conjunta y armónicamente en la construcción del desarrollo nacional.

A pesar de tantas limitaciones, la positiva coyuntura económica favoreció el progreso del país. Mejoraron las condiciones de vida de los ecuatorianos como nunca antes había ocurrido, y de modo importante en los sectores populares y medios. Gracias a la adopción del dólar como moneda nacional, al aumento del precio del petróleo y a las cuantiosas remesas enviadas por los emigrantes ecuatorianos, fue conjurada rápidamente la devastadora crisis económica de fin de siglo. El círculo virtuoso que este proceso desencadenó, permitió que se redujera el desempleo, mejoraran los salarios, aumentara la capacidad adquisitiva, creciera el consumo y se multiplicaran las oportunidades de quienes trabajaban en la economía informal.

### **1.5.2. Periodo 2006-2009**

Los gobiernos de este período, especialmente el segundo, radicalizaron la política económica que en los años precedentes había limitado el desarrollo del Ecuador.

El primero canceló las negociaciones que el Ecuador realizaba con los Estados Unidos para acordar un tratado de libre comercio (TLC). Reformó la Ley de Responsabilidad Fiscal, que limitaba el crecimiento del gasto y propiciaba una administración ordenada de las finanzas públicas. Suprimió fondos de ahorro que se habían conformado con los ingresos extraordinarios generados por los altos precios del petróleo. Modificó los contratos de las compañías petroleras, a fin de aumentar la participación del Estado. Expropió la compañía petrolera estadounidense Oxy mediante la declaración de caducidad de su contrato resuelta por autoridades del sector.

Estas medidas permitieron que el Estado dispusiera de mayores ingresos, pero implicaron un freno al progreso que el país venía experimentando. Sus consecuencias fueron negativas para la inversión petrolera privada, el ahorro, el crecimiento económico y el empleo, y afectaron al principal mercado de exportación del Ecuador. La nacionalización de Oxy ni siquiera fue económicamente redituable, pues los modestos beneficios netos que generó podrían resultar insuficientes para cubrir el pago que deberá hacer el Estado, si el tribunal de arbitraje llegara a ordenar una indemnización.

Las elecciones presidenciales de 2006 fueron ganadas por una plataforma política que proponía poner fin a la larga noche neoliberal. A pesar de que la Revolución Ciudadana ofreció un cambio, lo que en realidad ha hecho es continuar las políticas estatistas y populistas que venían aplicándose desde principios del siglo XXI.

No es fácil encontrar una explicación razonable al voto de los ciudadanos, en la elección presidencial del año 2006 y en las consultas populares y comicios legislativos posteriores. Se pronunciaron abrumadoramente a favor de una propuesta que iba en contra de sus intereses, sin meditar en el riesgo que podían correr los progresos sociales conseguidos en el primer sexenio del siglo XXI.

La política económica de la Revolución Ciudadana se ha dirigido a aumentar la participación del Estado en las actividades productivas y en la prestación de servicios; multiplicar controles, regulaciones, protecciones y subsidios; reducir el ámbito del mercado; alejar la inversión externa e interna; elevar desmedidamente el gasto público; gastar el ahorro nacional; cerrar las puertas al libre comercio; debilitar el sistema financiero; aislar al país del mundo desarrollado y de los organismos internacionales y centralizar el poder político y económico en la Presidencia de la República. Ha impulsado estas medidas a pesar de que la experiencia latinoamericana enseñaba que una política económica de esta naturaleza, termina provocando crisis económicas y efectos sociales regresivos.

La economía se encuentra en recesión y su crecimiento promedio en los últimos cuatro años (3.3%) es dos puntos inferior al registrado entre 2000-2005. El ritmo de caída del índice de pobreza, antes que acelerarse se ha moderado y podría revertirse en el presente año.

Afortunadamente el Gobierno ha tenido el buen juicio de respetar la institucionalidad del SRI que ha permitido aumentar las recaudaciones, a diferencia de lo que ha hecho con la Cancillería, el Banco Central, otras entidades, las leyes y la Constitución. Como también de impulsar la explotación minera a cargo de empresas extranjeras, eliminar privilegios en el sector público, extender los servicios de salud y buscar que mejore

la calidad de la educación pública, tan venida a menos; aunque los medios empleados no siempre se enmarcaron en la ley.

A partir de 2007 paulatinamente ha ido desapareciendo el Estado de Derecho e instaurándose un régimen de tinte dictatorial. El abatimiento de las instituciones democráticas no sólo ha sido políticamente pernicioso. Bueno es recordar que bajo la égida de la democracia muchos pueblos del mundo han alcanzado el milagroso bienestar social que hoy disfrutan y que los países gobernados por autocracias usualmente ocupan los peores lugares, en los índices de desarrollo humano, libertad, competitividad y corrupción.

### **1.6. Crisis económica**

Los efectos de la crisis económica-financiera del año 2008 también han repercutido en el continente con mayor desigualdad social del mundo, y cada vez aumenta más la preocupación de los mandatarios de la región. Las consecuencias de la crisis están repercutiendo más en los países subdesarrollados, tales como: Ecuador, Colombia, Perú, Guatemala, etc. En la región se teme que la ola de desempleo y aumento de pobreza se haga presente como en el resto del mundo.

Las remesas empezaron a desacelerarse en 2008 según el BID, en América Latina y el Caribe. En 2008, los trabajadores migrantes enviaron a sus familias una cifra récord de 69.200 millones de dólares, un 1% más que en 2007. En enero de 2009, México registró una caída de 12%; Colombia, 16%, El Salvador y Guatemala, 8%. Las remesas empezaron a sentir el impacto de la recesión en el cuarto trimestre de 2008: en el cuarto trimestre se envió un 2% menos que en relación con el mismo trimestre de 2007. La apreciación del dólar a fines de 2008 aumentó el poder adquisitivo de las familias que dependen de las remesas de EE.UU., particularmente México, Brasil y Colombia. Los países andinos

con familiares en España se beneficiaron del euro fuerte durante la primera mitad de 2008, pero se han visto afectados por la caída de la divisa. El país más afectado es Ecuador pues tiene una economía dolarizada y una gran población en España, que se ha visto golpeada por el desempleo y la depreciación del euro. Las remesas a Ecuador cayeron un 22% en el cuarto trimestre de 2008. La crisis ha afectado principalmente a los trabajadores con poca capacitación en lo referente a construcción, manufactura, hotelería y restaurantes.

La economía ecuatoriana se contrajo un 2% en el año 2009 aunque se estima que crecerá un 1% en 2010, según las previsiones publicadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en ese año.

## **1.7. Reformas actuales**

### **1.7.1. Reforma laboral**

El Mandato 8 implicó la incorporación de los trabajadores intermediados a la plantilla de la empresa usuaria y la eliminación del trabajo por horas. Esto, al no ser acompañado por un proceso de flexibilización de las relaciones laborales, ha provocado la afectación masiva del empleo nacional.

Desde mi punto de vista el pago mensual de los Fondos no es aconsejable, pues los convierte en parte del salario. De esta manera, desaparece la figura del trabajo capitalizado, es decir, un ingreso que a mediano plazo podría ayudar al trabajador a financiar alguna emergencia. Con la propuesta, el empleado pierde este mecanismo de ahorro alternativo.

A pesar de todas las controversias que ha ocasionado el mandato 8 se eliminó y la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dediquen la empresa o empleador. La relación laboral será directa y bilateral entre trabajador y empleador. También eliminó la contratación por horas de personal con el fin de promover el trabajo.

Para la empresa Amimechanical S.A estas nuevas reformas laborales no le afectaron ya que no ha sido tercerizadora y el personal que labora en la organización ha tenido que cumplir con los tres meses a prueba y luego se le realiza el contrato a un año. Amimechanical S.A cumple con todos los beneficios de ley para el trabajador y en cuando al caso de los fondos de reserva si el empleado a llenado el formulario para que se vaya acumulando en el IESS y esto le sirva para alguna emergencia o diligencia, no se le realiza el pago mensual como parte del salario caso contrario se le cancela mensualmente en su sueldo lo que le corresponde a sus fondos de reserva.

### **1.7.2. Medidas arancelarias**

Las nuevas medidas arancelarias consisten en establecer salvaguardias por balanza de pagos a importaciones de ciertos productos (627 subpartidas arancelarias). Las restricciones son de tres tipos:

- Aplicación de un recargo arancelario adicional al arancel vigente a los productos que constan en el Anexo 1 de la resolución 466 del COMEXI. El recargo arancelario adicional es de 30% a 35% dependiendo del producto.

- Aplicación de un recargo arancelario específico, adicional al arancel vigente, a los productos que constan en el Anexo 2 de la resolución 466 del COMEXI (calzado, cerámica y textiles).
- Aplicación de restricción cuantitativa de valor (cupos), a los productos que constan en el Anexo 3 de la resolución 466 del COMEXI.

La medida de incrementar los aranceles para las importaciones, persigue algunos objetivos, todos encaminados a cambiar la situación del productor industrial nacional, en todas sus áreas.

Las medidas de recargo arancelario adicional y recargo arancelario específico se aplicaron exclusivamente a las importaciones a consumo cuya declaración se presentaron a partir del 23 de enero del 2009.

Las medidas de restricciones cuantitativas (cupos) se aplicarán las importaciones (Ver Ilustración 15) realizadas a cualquier régimen aduanero, con excepción de los trámites de nacionalización con regímenes aduaneros precedentes, y la importación al régimen de Maquila y Depósito Industrial.

**Tabla No. 3 Medidas de restricciones cuantitativas (cupos)**

<p><b>1.- CKD</b> (Partes de autos para ser ensamblados localmente) De cilindrada de 1.500 cm<sup>3</sup> e inferior a 3.000 cm<sup>3</sup> Cupo del 65% del valor CIF (Cost, Insurance and Freight o costo de seguro y flete): \$ 22,28 millones</p>	<p><b>8.- Dentífricos</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 14,98 millones (anual máximo)</p>
<p><b>2.- CKD</b> De cilindrada superior a 1.500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm<sup>3</sup> Cupo del 65% del valor CIF: \$ 163,25 millones (anual máximo)</p>	<p><b>9.- Desodorantes corporales</b> y antitranspirantes. Cupo del 70% del valor CIF: \$ 10,45 millones (anual máximo)</p>
<p><b>3.- CKD</b> Inferior o igual a 4,537 ton. Cupo del 65% del valor CIF: \$ 120, 21 millones (anual máximo)</p>	<p><b>10.- Papel higiénico</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 9,72 millones (anual máximo)</p>
<p><b>4.- Galletas saladas</b> o amortizadas. Cupo del 70% del valor CIF: \$ 8,4 millones (anual máximo)</p>	<p><b>11.- Pañales para bebés</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 28,04 millones (anual máximo)</p>
<p><b>5.- Papas, preparadas</b> y/o congeladas Cupo del 70% del valor CIF: \$ 4,38 millones (anual máximo)</p>	<p><b>12.- Licuadoras</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 9,99 millones (anual máximo)</p>
<p><b>6.- Perfumes</b> y aguas de tocador. Cupo del 70% del valor CIF: \$ 22,66 millones</p>	<p><b>13.- Hornos</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 2,10 millones (anual máximo)</p>
<p><b>7.- Champús</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 19,60 millones (anual máximo)</p>	<p><b>14.- Bicicletas</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 5,39 millones (anual máximo)</p>
	<p><b>15.- Gafas (anteojos)</b> Cupo del 70% del valor CIF: \$ 3,16 millones (anual máximo).</p>

Fuente: El Comercio

Estas medidas permitirán restringir las importaciones y, con ello, controlar el déficit fiscal, pero lo que es más importante, la reforma aprobada, busca apoyar al sector agrícola e industrial del país, que en los actuales

momentos, en los mejores de los casos se encuentra en depresión, y en los peores escenarios, están a punto de desaparecer.

El incremento del arancel para artículos de consumo masivo, que también se producen en el país, como ropa, zapatos y artículos de cuero, es conveniente para iniciar la tan anunciada reactivación.

La disposición adoptada, reduciría las grandes importaciones de artículos de cuero de otros países. Existe mucha competencia de productos de Corea, Japón y China, por lo que el incremento del arancel, estaría protegiendo y fomentando la producción nacional.

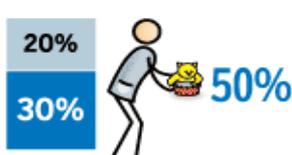
**Tabla No. 4 Incremento de arancel para artículos de consumo masivo**

**10. Muebles**



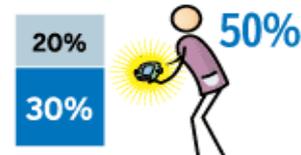
De metal y madera; de oficina y el hogar.

**11. Juguetes**



Triciclos, patinetas, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos de todo tipo.

**12. Videojuegos**



De los tipos utilizados con receptor de televisión.

**13. Calzado**



De cuero, caucho y otros materiales.

**14. Placas y baldosas de cerámica**



**15. Abrigos y pantalones**



Abrigos, chaquetones, capas, trajes (ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y de punto, lana, algodón y fibras sintéticas.

### 16. Camisas

20%

\$ 12  
Por kg



De punto blusas y blusas  
camiseras de punto para  
hombre y mujer.

### 17. Ropa interior

20%

\$ 12  
Por kg



Calzoncillos, camisones,  
pijamas, albornoces de baño,  
batas de casa y artículos  
similares de punto, para hombre  
y mujer.

### 18. Medias

20%

\$ 12  
Por kg



Calzas, panty-medias, leotardos,  
medias, calcetines y demás  
artículos de calcetería y prendas  
de vestir confeccionadas con  
tejidos de punto de las partidas.

**Fuente:** El comercio

Inicialmente la medida presentada parecería adecuada, salvo que lamentablemente no se ha considerado que en los actuales momentos el sector nacional no se encuentra en condiciones económicas y de infraestructura, como para poder cubrir la demanda, y brindar un servicio apto a los consumidores locales, como consecuencia de los últimos años de descuidos, que nuestros productores han sufrido, razón por la cual se vuelve urgente la apertura de líneas de crédito de reactivación productiva, así como políticas de apoyo para las PYMES, para que nuestros productores en virtud de la inyección de capital, puedan modernizar sus plantas, y así poder brindar productos elaborados, acorde a los estándares de calidad.

Pero al hablar de Amimechanical S.A estas medidas arancelarias nos afecta ya que es un incremento de costo a nuestros productos que comercializamos, pero sin embargo la toma de decisiones aplicada por parte de la Gerencia a permitido que la empresa logre vender los productos y llegar a cumplir con sus metas previstas del año 2009

## **1.8. Entorno de alternativas de financiamiento**

La contracción y el encarecimiento significativo del crédito bancario y de otras entidades financieras, tanto nacionales como internacionales, exige que se analicen otras alternativas de financiamiento.

La emisión de Valores como alternativa de financiamiento ha resultado muy atractiva para los empresarios pues representa una oportunidad de solidificar la imagen y la posición de mercado de la empresa y además le permite obtener recursos para materializar proyectos de expansión o reinversión.

La Ley que regula el Mercado de Capitales, establece dos tipos de títulos de deuda que pueden ser sujetos a oferta pública:

- Papel Comercial, si su vencimiento será inferior a 360 días;
- Bonos, si su vencimiento será superior a 360 días.

La emisión de títulos de deuda supone la creación de una obligación de pago que asume la entidad emisora respecto de fondos recibidos por parte de los inversionistas. Las condiciones particulares de cada emisión podrán ajustarse para cada caso, como por ejemplo:

- monto de la emisión,
- destino de los fondos,
- plazo para el pago,
- tasas de interés, etc.

Los títulos de deuda podrán transarse a través de dos mecanismos de oferta pública:

- Oferta Pública Restringida, si se ofrece únicamente a inversionistas institucionales o sofisticados, y
- Oferta Pública General, si los títulos de deuda se ofrecen al público en general y se comunican a través de medios masivos.

Otra alternativa que nos presenta la ley de Mercado de Capitales es el **Fideicomiso** ya que es un contrato inspirado en la “confianza”, según la ascendencia latina del término, regulado por la ley Registro Oficial No. 215 de 22 de Febrero del 2006

Esta figura jurídica, por un lado obliga al Fiduciante a entregar un patrimonio y tiene derecho a la devolución del mismo; por otro lado, el Fiduciario tiene la obligación de recibir y administrar el patrimonio y el derecho de una contraprestación económica; y, finalmente, el Beneficiario recibe el resultado del contrato.

Como herramienta de crédito puede funcionar unificando al Fiduciante y al Beneficiario en una misma persona, cosa perfectamente posible.

También es un medio de financiamiento las **Tarjetas de Crédito** estas nos ofrecen flexibilidad al portador, quien puede realizar compras y aplazar el pago con distintas opciones disponibles de liquidación, en donde se puede pagar solo una parte al corte de la tarjeta o abonar la cantidad total, la tarjeta de crédito establece el pago mínimo y determina los cargos que se adjudicaran al financiamiento para el saldo pendiente. Se debe tener cuidado con el interés de las tarjetas de crédito por que cuando no se paga a tiempo el interés se duplica. Ya que si se aplaza el pago de forma continua, este puede superar la tasa anual del 26%. Las tarjetas de crédito son más ventajosas a la hora de realizar el aplazamiento del pago, el caso es contrario cuando se realizan órdenes de efectivo.

Los grandes establecimientos permiten aplazar el pago de las compras, en muchos casos sin ningún interés hasta cierto tiempo, entre este tipo de establecimientos se encuentran las agencias de viajes, concesionarios, almacenes, agencias de viajes, etc.

La **Titularización** es un proceso mediante el cual se transforman en títulos valores, los derechos que poseen una o varias personas sobre uno o más bienes que tienen la capacidad de generar un flujo de caja estable y predecible en el tiempo. El objetivo fundamental es que a partir de transformar activos en títulos valores, estos sean susceptibles de ser colocados y negociados libremente en el mercado de valores.

### **Activos que pueden ser Objeto de titularización**

Generalmente, pueden ser transformados en títulos valores los siguientes activos:

- Títulos Valores representativos de deuda pública
- Títulos Valores inscritos en el Registro de Mercado de Valores
- Cartera de créditos del sistema financiero.
- Activos y proyectos inmobiliarios
- Activos o proyectos susceptibles de generar flujos futuros que sean determinables y constantes en el tiempo.

Estas alternativas de financiamiento hablaremos más adelante en el capítulo IV y V, donde realizaremos un análisis de la mejor opción como fuente de financiamiento para la empresa AMIMECHANICAL S.A.

## **CAPITULO II**

### **2. ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA**

#### **2.1. Reseña Histórica**

La Empresa AMIMECHANICAL S.A. dedicada a prestar servicios profesionales y comercialización de equipos para la automatización de procesos ubicada en la provincia de Pichincha, cantón QUITO, tiene 4 años de creación, y fue concebida en calidad de Sociedad Anónima, con una administración improvisada conforme a las necesidades que se suscitan diariamente en la empresa.

Sus ingresos provienen por prestación de servicios profesionales y comercialización de equipos para la automatización de procesos, mediante contratos, órdenes de compra con instituciones públicas y privadas, entre ellas están Empresa Eléctrica de Quito, Empresa Eléctrica de Ambato, Pronaca, Incasa, Elasto, Unilever, Refinería Esmeraldas etc.

#### **2.2. Base legal normatividad**

##### **2.2.1. Base legal**

###### **2.2.1.1. Constitución**

AMIMECHANICAL S.A como representante de MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., en Ecuador, fue constituida según escritura y Resolución Numero 05.Q.IJ.3466, de la Superintendencia de Compañías, el veinte y cinco de agosto del año 2005.

### **2.2.1.2. Antecedentes**

En el año 2000 bajo el mando del Ing. Leonardo Andrés Herrera Montero se inició el negocio de venta de equipos para la automatización de procesos y prestación de servicios con el nombre de MECHANICAL CONSULTING. En 2005 el Ing. Leonardo Herrera constituye la empresa AMIMECHANICAL S.A, cambiando así el nombre comercial.

AMIMECHANICAL S.A. es una empresa que se dedica a las siguientes actividades:

- Servicios de asesoría, representaciones, administración y mercadeo
- Presta servicios de asesoría en los campos industrial, jurídico, petrolero, minero, económico, inmobiliario y financiero, y comercialización interna
- Telecomunicaciones, comunicación social y computación
- Importación, venta, equipos de telecomunicaciones, sistemas de radio enlace
- Importación, exportación, diseño, programación, comercialización, instalación de programas, internet y correo electrónico.
- Aparatos eléctricos para empalmar o proteger circuitos eléctricos para hacer conexiones con o en circuitos electros para voltajes a 1000v.
- Comercio, importación y exportación
- Importación y exportación de todo tipo de bienes muebles de lícito comercio.

En si la empresa AMIMECHANICAL S.A se dedica a la comercialización de equipos para la automatización de procesos como variadores de frecuencia, controlador lógico programable, módulos de controlador lógico programable, pantallas, sensores, transformadores etc., y prestación de servicios profesionales.

#### **2.2.1.3. Razón social**

AMIMECHANICAL S.A.

#### **2.2.1.4. Actividad Comercial**

Comercialización de equipos para la automatización de procesos principalmente de origen extranjero y prestación de servicios profesionales.

##### **2.2.1.4.1. Actividades Económicas**

- Prestación de servicios profesionales
- Servicios de asesoría, representaciones, administración y mercadeo
- Venta al por mayor y menor de equipo eléctrico
- Instalación y mantenimiento de equipos eléctricos y electrónicos
- Venta de motores, accesorios y sus partes.

#### 2.2.1.5. Domicilio

Distrito Metropolitano de Quito, Cantón Pichincha, Sector La Floresta, Calle Lérica N-120 y Pontevedra.

#### 2.2.1.6. Capital Social

El capital social suscrito que estará compuesto de 800 acciones de 1 USD cada una, es decir, un total de 800 USD de capital social, el mismo que se haya pagado en su totalidad.

#### 2.2.1.7. Accionistas

El grupo de accionistas de Amimechanical S.A está constituido de la siguiente manera:

**Tabla No. 5 Grupo de accionistas Amimechanical S.A.**

NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS ACCIONISTAS	% DE PARTICIPACION	N- DE ACCIONES	\$ VALORES EN ACCIONES
LEONARDO ANDRES HERRERA MONTERO	98	784	784
LUIS ALBERTO HERRERA MONTERO	1	8	8
AIDA LEONORA MONTERO ZAMORA	1	8	8

**Fuente:** Amimechanical S.A

#### **2.2.1.8. Misión**

Satisfacer las necesidades de las empresas que requieren ahorro de energía y optimización de procesos, mediante nuevas tecnologías, en el menor tiempo posible con la mejor calidad y soporte técnico, con productos innovadores. Contando con un personal altamente calificado y debidamente capacitado tanto en los productos como en la atención al cliente.

#### **2.2.1.9. Visión**

Amimechanical S.A, llegara a ser a mediano plazo una de las empresas mas reconocidas como representante de MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., en el Ecuador, por su gran orientación al servicio del cliente, por la alta calidad y competitividad de sus productos identificados por la innovación constante de su gama de productos de automatización industrial.

#### **2.2.1.10. Principios de calidad “5 s de Keizen”**

La empresa AMIMECHANICAL S.A mantiene los principios y valores que maneja MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., los cuales se mencionan a continuación:

##### **En el sitio de trabajo**

- **SEIRI-Clasificación**  
Mantener solo lo necesario
- **SEITON-Organización**  
Mantener todo en orden
- **SEISO-Limpieza**  
Mantener todo limpio

## **Con respecto a uno mismo**

- ***SEIKETSU-Bienestar personal***  
Cuidar la salud física y mental
- ***SHITSUKE-Autodisciplina***  
Tener comportamiento responsable

## **2.2.2. Diagnostico interno**

### **2.2.2.1. Proveedores**

El principal proveedor del inventario para Amimechanical es MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC.

### **Otros proveedores del exterior (inventarios)**

- Amazon
- Automation International
- Calex Electronic Limited

### **Proveedores nacionales (suministros y materiales)**

- Sancev
- Termoval Cía. Ltda.
- Metalgab
- Electrovalle
- Robalino - Jácome

En el caso del principal proveedor MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., el plazo de crédito que brinda a la empresa AMIMECHANICAL S.A. es de 60 días, también permite a la empresa que

compre el inventario con anticipación por motivos de ofertas que dan, también ayuda a la organización manteniendo la carga en sus bodegas hasta cuando se la necesite y se solicite su despacho.

En cuanto a los demás proveedores del exterior con los que cuenta AMIMECHANICAL no mantiene ninguna relación de crédito es decir los pagos de los equipos solicitados son al contado.

Con respecto a los proveedores nacionales, por mutuo acuerdo se ha establecido el plazo de crédito para AMIMECHANICAL de 30 días a excepción del proveedor ROBALINO-JÁCOME, empresa que no otorga crédito.

#### **2.2.2.2. Clientes**

Amimechanical S.A. se ha caracterizado por brindar a sus clientes bienes y servicios de calidad, alcanzando un posicionamiento en el mercado por la venta de VARIADORES DE FRECUENCIA, CONTROLADORES LÓGICOS PROGRAMABLES Y SERVO MOTOR el cual es reflejado en su excelente cartera de clientes, de los cuales podemos mencionar a los más relevantes:

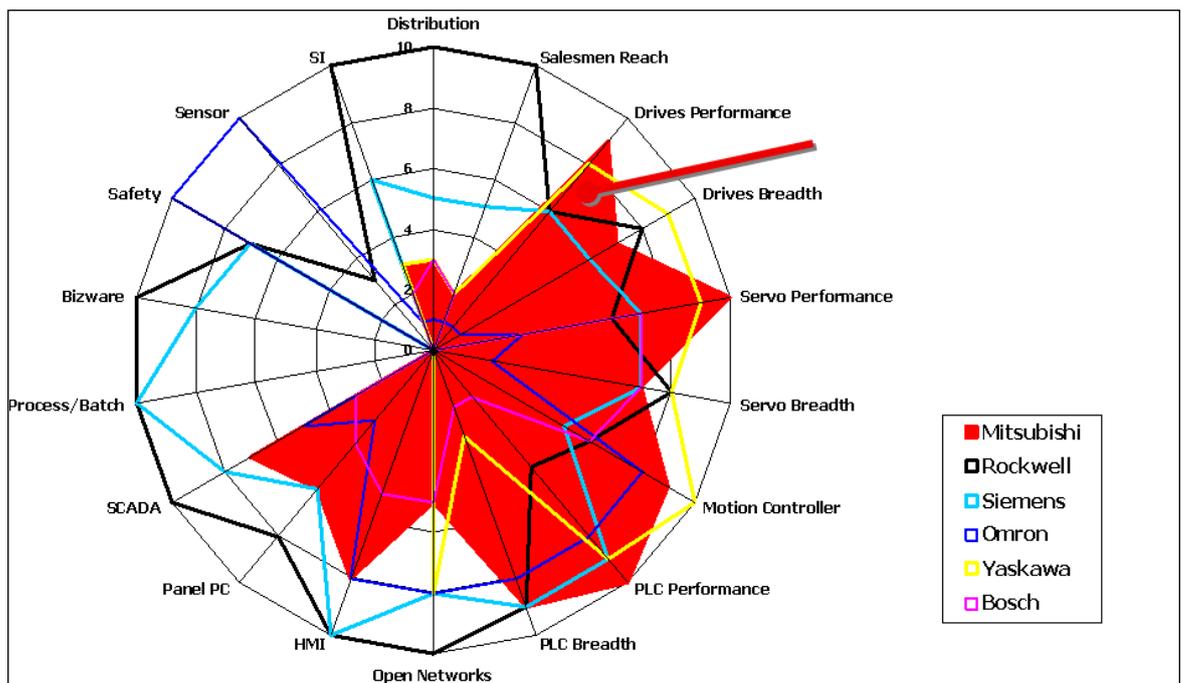
- PRONACA (FRIMACA, INAEXPO),
- INCASA,
- PROCARSA S.A.,
- FLOPEC,
- REFINERIA ESTATAL DE ESMERALDAS,
- EMPRESA MUNICIPAL DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO DE AMBATO,
- DEGSO,
- EMPRESA ELECTRICA QUITO,

- ELASTO S.A,
- UNILEVER,
- LA MODERNA,
- CHAIDE Y CHAIDE,
- SUPERMAXI,
- INDURAMA,
- RAFIATEX. CIA. LTDA.,
- URIBE & SCHWARZKOPF,

### 2.2.2.3. Competencia

A pesar de que Amimechanical por su cartera de clientes ha obtenido la generación de una rentabilidad satisfactoria, su competencia es fuerte en el mercado como lo podemos observar en el gráfico.

**Gráfico No. 11 Estudio de la competencia**



**Fuente: Amimechanical S.A.**

Puesto que la mayoría de sus competidores llevan mucho más tiempo en el mercado, estos son ROCKWELL, SIEMENS, OMRON, YASKAWA, BOSH.

#### **2.2.2.4. Mercado**

La empresa pertenece al sector comercial pero se enfoca en el sector industrial y construcción, para la comercialización de sus productos

### **2.3. Procesos**

#### **2.3.1. Proceso de compra**

##### **2.3.1.1. Local**

El proceso de compra dentro del país AMIMECHANICAL S.A. lo realiza vía telefónica o vía e-mail para la adquisición del material o equipos que requieran, el proveedor hace llegar la factura a pagar por la empresa, vía fax para que la asistente contable genere la respectiva retención que se tenga que realizar.

Luego el proveedor envía a la empresa AMIMECHANICAL lo solicitado (material o equipos) y la factura original del pedido; después de 30 días, la empresa procede a realizar el pago de lo adquirido, momento en que se le entrega al proveedor su retención y cheque.

##### **2.3.1.2. Importación**

La empresa AMIMECHANICAL realiza las compras de los equipos vía internet, es decir en el caso de MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., ingresando a la página, procede a verificar que es lo que requiere la

empresa y que tiene el proveedor en stock, para luego de ello generar la orden de compra.

Luego de haber generado la orden de compra el proveedor MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., procede a despachar los equipos con la respectiva factura, enviando la carga a la sucursal de la empresa ubicada en Miami. La sucursal envía al Courier con el que trabaja AMIMECHANICAL S.A., momento en que ellos proceden a informar a la empresa sobre los equipos que remiten, dándose la orden de despacho para Ecuador, al ya estar la carga en el país, la empresa paga los impuestos exigidos por la ley para legalizar la importación.

### **2.3.2. Proceso de comercialización Equipos**

La empresa AMIMECHANICAL S.A. realiza procesos de comercialización directamente con el cliente, ya que se vende solamente en cada uno de los puntos de venta que posee la empresa, es decir, el cliente puede realizar sus compras acercándose a las oficinas, vía e-mail o vía telefónica, a fin de adquirir los productos que la empresa ofrece.

### **Servicios**

AMIMECHANICAL S.A. presta servicios que puede ser por asesoría, mantenimiento o instalación de los equipos que comercializa, los cuales los realiza siempre y cuando el cliente lo requiera.

### **Esquema de financiamiento**

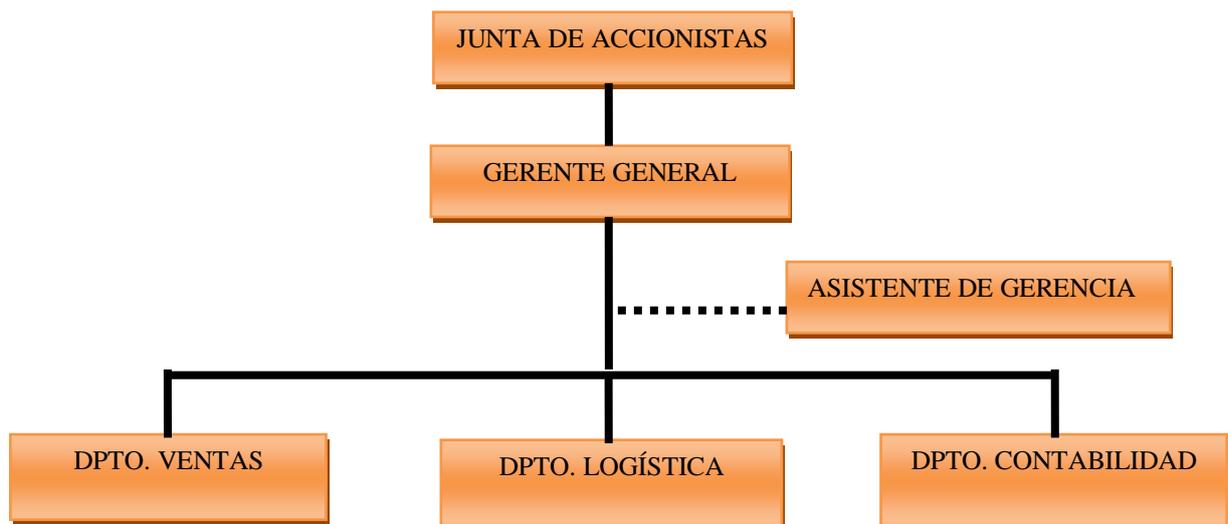
- El plazo de crédito que brinda AMIMECHANICAL a sus clientes es de 30-45 días.
- Unos de los casos especiales en cuanto a plazo de crédito mayor a 45 días pero no mayor a 60 días, es para clientes que compran en

grandes volúmenes como lo son PRONACA, INCASA, PROCARSA etc.

## 2.4. Administración de la empresa

### 2.4.1. Estructura organizacional

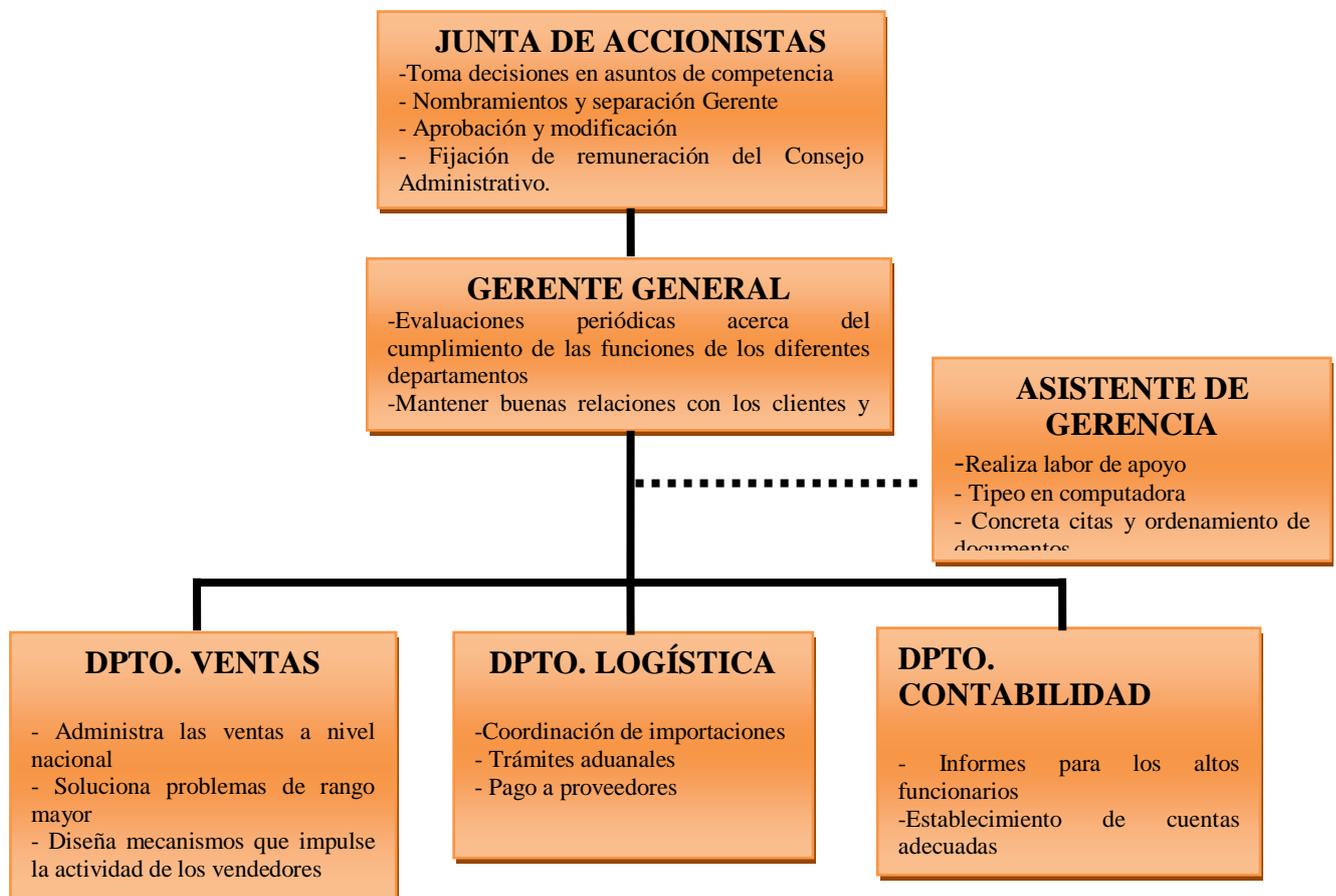
Tabla No. 6 Organigrama estructural



**Fuente:** Amimechanical S.A

## 2.4.2. Organigrama funcional

Tabla No. 7 Organigrama funcional



Fuente: Amimechanical S.A.

### **2.4.3. Autoridad, Delegación, Concentración**

#### **AUTORIDAD Y CONCENTRACIÓN**

La autoridad de la empresa AMIMECHANICAL se encuentra dada entre sus dos socios principales: Leonardo Herrera como Gerente General y Luis Herrera como Presidente, el resto de los accionistas solo participan en las decisiones que se toman en las reuniones de junta de accionistas, es decir, no participan directamente en el día a día de la empresa.

#### **DELEGACIÓN**

La empresa a delegado funciones de acuerdo al nivel de confianza que cada uno tanto el gerente como el presidente posee para con sus subordinados, pero en la práctica las delegaciones no se lo hace de manera formal, simplemente el inmediato inferior toma las riendas de la función a ser cubierta.

#### **COMUNICACIÓN**

En la empresa AMIMECHANICAL S.A. existe una comunicación bastante fluida, ya que utiliza sus principales medios disponibles para hacerlo, como son:

- Persona a persona
- Vía e-mail
- Telefónica

#### **2.4.4. Proceso de Planificación**

AMIMECHANICAL S.A. desde el momento que se constituyó como una Sociedad Anónima hasta la fecha, no posee una planificación completa, ya que los presupuestos no están alineados en función de una planificación estratégica, puesto que esto se ha venido haciendo desde sus inicios, todo se realiza en función de la experiencia adquirida a lo largo de toda su trayectoria. Un punto muy importante que se debe tener en consideración en este sentido es que no se puede definir hacia donde quiere ir la empresa, o cual es el motivo de la gestión que se está realizando.

#### **2.4.5. Sistema de Control**

La empresa AMIMECHANICAL no posee manuales específicos de control de procesos y procedimientos, esto se lo ha venido realizando de manera circunstancial, siendo los principales controles los siguientes:

- Se efectúa periódicamente una comparación entre las existencias registradas y las existentes, efectuando la toma física.
- Se verifican los vencimientos de cartera y de obligaciones pendientes, para así lograr una correcta gestión de pago y cobro.
- Se realiza un seguimiento al proceso de importación y adquisiciones del inventario, el mismo que será sin previo aviso y en el momento que se requiera.
- El Gerente General efectúa un control de cumplimiento de las disposiciones al finalizar el día.

- Se efectúa un costeo de proyectos de las cotizaciones presentadas por los vendedores de tal manera que permita determinar si es factible o no el mencionado y ponerlo en marcha.

No realizan una medición de rotación de inventarios existente, para así poder determinar si existe un adecuado stock de los mismos.

## **2.4.6. Recursos humanos**

### **2.4.6.1. Estructura y características principales personal**

- **Gerente General.-** debe tener Motivación para dirigir, inteligencia, capacidad de análisis, capacidad de comunicación, dotes de mando, espíritu de lucha, perseverancia y constancia.
- **Asistente de gerencia.-** responsable, educada, excelente servicio al cliente, excelente presentación y condición física, conocimientos en varios paquetes de cómputo y por lo menos 1 año de experiencia.
- **Contador.-** Debe tener una sólida formación académica y profesional en la carrera de contador público, al menos 5 años de experiencia, responsable, aplique sus conocimientos en forma crítica en el análisis e interpretación de estados financieros, prever y detectar errores y desviaciones en los procedimientos y registros contables.
- **Asistente contable.-** bachiller en contabilidad, no es obligada la experiencia pero que tenga conocimientos de principios de contabilidad, procedimientos de oficina, sistemas operativos, transcripción de datos, que efectúe cálculos con rapidez y el pago a proveedores.

- **Encargado de Cobranza.-** cobranza telefónica y en terreno, labores administrativas en general, conocimientos en Excel, Word, honradez absoluta y responsabilidad.
- **Bodeguero.-** ser una persona responsable, control de inventarios, ingreso y egreso de equipos, sistemas computarizados, logística en tiempo de entrega en equipos.
- **Encargado de despacho.-** el se encargará de recibir, despachar los equipos de acuerdo a las ordenes de compras de nuestros clientes, tomará apunte del serial de cada equipos que se vaya a entregar, conocimiento de Excel, Word y manejo de sistema contable para que realice las actas de entrega y la respectiva factura.
- **Vendedores.-** que tenga habilidad para encontrar clientes, para hacer presentaciones de ventas eficaces, conocimiento de los equipos que comercializa la empresa, tener facilidad de palabras.
- **Técnicos.-** que sean personas profesionales, ingenieros mecánicos o electrónicos, que tengan experiencia de unos 4 años, responsables, puntuales.
- **Personal de limpieza.-** Trabajadora, comprometida, honrada, servicial.

#### **2.4.6.2. Sistema de administración de recursos humanos**

La empresa AMIMECHANICAL S.A. no cuenta con un sistema de administración de recursos humanos, esto se lo ha venido haciendo de acuerdo a los requerimientos de personal. La empresa trata lo más

pronto posible de suplir las necesidades de empleados y seguir con la gestión normal de la organización: esto se lo ejecuta en función de la experiencia del administrador en este campo; por lo antes mencionado, la empresa padece de planeación para la contratación de personal.

## **RECLUTAMIENTO**

Luego que la empresa ha informado el requerimiento de personal por medio de la prensa o radio, se procede a la recepción de carpetas con las debidas hojas de vida de los aspirantes.

## **SELECCIÓN**

La empresa realiza la selección de acuerdo a las necesidades que desea cubrir en función del perfil de cada aspirante, y por lo general esto se lo hace de manera rápida y lo realiza el gerente.

Después de haberse efectuado este paso se procede a elegir uno de entre los aspirantes según sus habilidades y conocimientos.

Una vez seleccionado el aspirante a ocupar la vacante, se procede a contactarlo para que se presente en las oficinas.

## **CONTRATACIÓN**

En este paso la persona seleccionada se acerca a las oficinas para firmar los documentos necesarios y recibir las correspondientes instrucciones para que pueda cumplir con los procesos y procedimientos que demanda su cargo.

## **EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO**

Mensualmente se realiza una reunión entre el gerente y los empleados para ver como se ha desempeñado cada uno en sus funciones.

### **2.5. Finanzas**

#### **2.5.1. Resultados Financieros**

En el sentido financiero AMIMECHANICAL S.A presenta los siguientes resultados financieros a partir del año 2007 al 2009

## ESTADO DE SITUACIÓN

**Tabla No. 8 Estad de situación 2007-2009**

AMIMECHANICAL S.A. ESTADO DE SITUACIÓN al 31 de diciembre del 207,2008 y 2009			
	2007	2008	2009
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
CAJA, BANCOS	31.008,62	14.540,83	51.230,36
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES- CORRIENTES</i>			
NO RELACIONADOS /LOCALES	45.186,19	36.094,67	4.402,59
<i>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR- CORRIENTES</i>			
RELACIONADOS/ LOCALES	2.087,97	0,00	2.408,29
NO RELACIONADOS /LOCALES	0,00	0,00	639,37
(-) <i>PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES</i>	0,00	360,95	440,26
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	10.872,96	39.890,38	30.018,05
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	2.132,25	4.358,30	5.465,06
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	20.070,29	27.593,85	31.463,66
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	0,00	0,00	13.427,28
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	0,00	32.867,80
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>111.358,28</b>	<b>122.117,08</b>	<b>171.482,20</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			
MUEBLES Y ENSERES	0,00	264,00	264,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	0,00	5.035,98	5.035,98
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	12.485,64	24.495,47	22.848,31
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FIJO	5.689,03	18.578,26	21.527,63
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>6.796,61</b>	<b>11.217,19</b>	<b>6.620,66</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>118.154,89</b>	<b>133.334,27</b>	<b>178.102,86</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES- CORRIENTES</i>			
RELACIONADOS/ DEL EXTERIOR	11.966,03	0,00	39.886,06
RELACIONADOS / LOCALES	0,00	0,00	13.447,54
<i>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS-CORRIENTE</i>			
LOCALES		3.653,27	
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	0,00	0,00	76.563,62
<i>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR- CORRIENTE</i>			
RELACIONADOS/ LOCALES	0,00	80.738,03	
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	11.291,42	0,00	0,00
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.101,37	7.371,65	7.580,53
CON EL IESS	908,38	0,00	0,00
CON LOS EMPLEADOS	2.040,22	0,00	0,00
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	1.483,32	5.203,52	5.350,96
PROVISIONES	78.765,00	0,00	0,00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>108.555,74</b>	<b>96.966,47</b>	<b>142.828,71</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>108.555,74</b>	<b>96.966,47</b>	<b>142.828,71</b>
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	800,00	810,00	810,00
RESERVA LEGAL	0,00	1.893,97	405,00
UTILIDAD O DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	2.495,03	11.548,87	11.317,58
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.304,12	22.114,96	22.741,57
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>9.599,15</b>	<b>36.367,80</b>	<b>35.274,15</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>118.154,89</b>	<b>133.334,27</b>	<b>178.102,86</b>

Elaborado por: Amimechanical S.A.

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla No. 9 Estado de pérdidas y ganancias 2007-2009

AMIMECHANICAL S.A.					
ESTADO DE RESULTADOS					
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007, 2008 Y 2009					
	2007	2008	2009		
VENTAS NETAS		216.865,06		257.261,15	389.584,70
(-)COSTO DE VENTAS		124.267,22		165.467,98	252.903,93
<b>MARGEN BRUTO</b>		92.597,84		91.793,17	136.680,77
MENOS: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS_					
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		28.681,63		10.073,03	24.027,50
HONORARIOS PROFESIONALES	14.287,00		5.643,16		13.335,84
COSTO DE INTALACIÓN	335,00		1.769,51		6.129,00
VIÁTICOS Y ESTADÍAS	342,00				2.953,38
MANTENIMIENTO INSTALACIONES	52,63		2.055,87		1.111,68
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	13.665,00		604,49		497,60
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		53.628,21		45.863,04	75.110,00
SERVICIOS PROFESIONALES	14.287,00		3.074,29		14.820,78
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	6.115,31		7.289,75		18.833,93
SUMINISTROS DE OFICINA					9.711,78
TRANSPORTE Y ALIMENTACIÓN					5.462,84
SERVICIOS BÁSICOS	691,00		6.469,94		3.356,82
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	92,00		458,10		307,19
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES					1.182,86
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	4.687,35		6.375,62		2.949,37
CUENTAS INCOBRABLES	28,00		360,95		79,31
ARRIENDO INMUEBLES	7.546,00		8.277,66		15.000,00
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	1.367,00		566,73		2.077,00
OTROS GASTOS GENERALES	18.814,55		12.990,00		1.328,12
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>		82.309,84		55.936,07	99.137,50
UTILIDAD DE OPERACIONES		10.288,00		35.857,10	37.543,27
<b>OTROS GASTOS</b>		399,19		1.166,97	1.870,21
GASTOS FINANCIEROS	248,50		10,97		35,44
OTROS GASTOS, NETO	150,69		1.156,00		1.834,77
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA</b>		9.888,81		34.690,13	35.673,06
<b>MENOS:</b>					
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		1.483,32		5.203,52	5.350,96
IMPUESTO A LA RENTA		2.101,37		7.371,65	7.580,53
<b>UTILIDAD NETA</b>		6.304,12		22.114,96	22.741,57

Elaborado por: Amimechanical S.A.

Con estos resultados financieros vamos a proceder hacer el análisis vertical y horizontal para de acuerdo a ello saber cómo ha venido evolucionando la empresa AMIMECHANICAL S.A

## **2.6. Análisis vertical**

### **ESTADO DE SITUACIÓN**

El balance de situación al año 2009 de la empresa AMIMECHANICAL S.A.

**Ilustración 2.6.1. Análisis vertical del estado de situación 2007-2009**

<b>AMIMECHANICAL S.A.</b> <b>ESTADO DE SITUACIÓN</b> <b>al 31 de diciembre del 2007, 2008 y 2009</b>				
	<b>ANÁLISIS VERTICAL 2007</b>	<b>ANÁLISIS VERTICAL 2008</b>	<b>ANÁLISIS VERTICAL 2009</b>	<b>PROMEDIO ANÁLISIS VERTICAL</b>
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
CAJA, BANCOS	27,85%	11,91%	29,88%	23,21%
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR</i> <i>CLIENTES- CORRIENTES</i>				
NO RELACIONADOS /LOCALES	40,58%	29,56%	2,57%	24,23%
<i>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR-</i> <i>CORRIENTES</i>	0,00%			0,00%
RELACIONADOS/ LOCALES	1,88%		1,40%	1,09%
NO RELACIONADOS /LOCALES	0,00%		0,37%	0,12%
(-) <i>PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES</i>	0,00%	0,30%	0,26%	0,18%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	9,76%	32,67%	17,51%	19,98%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	1,91%	3,57%	3,19%	2,89%
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	18,02%	22,60%	18,35%	19,66%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	0,00%	0,00%	7,83%	2,61%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00%	0,00%	19,17%	6,39%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>94,25%</b>	<b>91,59%</b>	<b>96,28%</b>	<b>94,04%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>				
MUEBLES Y ENSERES	0,00%	2,35%	3,99%	2,11%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	0,00%	44,90%	76,06%	40,32%
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	183,70%	218,37%	345,11%	249,06%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FIJO	83,70%	165,62%	325,16%	191,50%
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>5,75%</b>	<b>8,41%</b>	<b>3,72%</b>	<b>5,96%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100%</b>	<b>100,00%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR</i> <i>PROVEEDORES-</i> <i>CORRIENTES</i>				
RELACIONADOS/ DEL EXTERIOR	11,02%	0,00%	27,93%	12,98%
RELACIONADOS / LOCALES	0,00%	0,00%	9,42%	3,14%
<i>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES</i> <i>FINANCIERAS-CORRIENTE</i>				0,00%
LOCALES	0,00%	3,77%		1,26%
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	0,00%	0,00%	53,61%	17,87%
<i>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR-</i> <i>CORRIENTE</i>				0,00%
RELACIONADOS/ LOCALES	0,00%	83,26%	0,00%	27,75%
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	10,40%	0,00%	0,00%	3,47%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	1,94%	7,60%	5,31%	4,95%
CON EL IESS	0,84%	0,00%	0,00%	0,28%
CON LOS EMPLEADOS	1,88%	0,00%	0,00%	0,63%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	1,37%	5,37%	3,75%	3,49%
PROVISIONES	72,56%	0,00%	0,00%	24,19%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>91,88%</b>	<b>72,72%</b>	<b>80,19%</b>	<b>81,60%</b>
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	8,33%	2,23%	2,30%	4,29%
RESERVA LEGAL	0,00%	5,21%	1,15%	2,12%
UTILIDAD O DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	25,99%	31,76%	32,08%	29,94%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	65,67%	60,81%	64,47%	63,65%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>8,12%</b>	<b>27,28%</b>	<b>19,81%</b>	<b>18,40%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Amimechanical S.A.

Como se puede observar no tuvo tanta variabilidad en las cuentas,

## **ACTIVOS**

Para el año 2009 en el total activos podemos observar que corresponde al 100% donde los activos corrientes ocupan un 96,28% , para este año lo que ayudo para el incremento fueron las cuentas de caja bancos, la baja en las cuentas por cobrar clientes, baja en el crédito tributario para el sujeto pasivo y el aumento de los inventarios, mientras que en el año 2008 con 91,59% menor en relación al 2007 que fue 94,24 %, este declive fue por la baja en caja bancos, cuentas por cobrar clientes, el aumento muy significativo en el crédito tributario para el sujeto pasivo IVA ya que el IVA en compras fue mayor que el IVA en ventas y por último por la adquisición de inventario, por ello el promedio de participación de los activos corrientes en los tres años es del 94,04% en relación al total de activos.

En cuanto a los activos fijos para el 2009 bajo 3,72% en relación al total de activos la causa fue por el incremento en vehículos, equipos de transporte y por ende el incremento de la depreciación acumulada de activos fijos y en comparación al 2008 con 8,41% y 2007 que obtuvo el 5,75% , pero también se debe aclarar que a partir del 2008 al 2009 aparecen nuevos rubros como son muebles y enseres y equipos de computación; es decir que el promedio de los activos fijos en los tres años es de 5,96% en relación al total de activos.

## **PASIVO**

En cuanto al total de pasivos se pudo observar que para el año 2009 ascendió al 80,19% mientras que en el 2008 fue de 72,72% menor que el 2007 que contaba con el 91,88% en relación al total del pasivo y patrimonio.

Para el año 2007, 2008 y 2009 se pudo observar que los pasivos corrientes ocupan el 100% en relación al total del pasivo de cada año, las cuentas que ocasionaron estas alteraciones en el total del pasivo son: obligaciones con proveedores del exterior, préstamo accionistas locales, por motivos de adquisición de inventarios para poder cubrir los requerimientos de sus clientes, pago de obligaciones con sus proveedores y para dar en garantía para la participación de la empresa en un concurso promovido por el INCOP, a más de la adquisición de equipos para el aumento del inventario y

En cuanto al promedio de participación que ha tenido el total de pasivos durante el año 2007, 2008 y 2009 ha sido de 81,60%.

## **PATRIMONIO**

En cuanto al total del patrimonio neto del 2007 al 2008 su participación fue de 27,28% mientras que para el 2009 disminuye al 19,81% en relación al total de pasivo y patrimonio neto, estos cambios en su participación han sido por el incremento de nuevos rubros en el año 2007 al 2008 como es la reserva legal y para el 2009 esta se disminuye en relación al 2008, la cuenta de utilidad del ejercicio que ha sufrido cambios por el aumento de la distribución de utilidad de ejercicios anteriores.

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias de los años correspondientes a 2007, 2008 y 2009

**Tabla No.10 Análisis vertical del estado de resultados 2007-2009**

<b>AMIMECHANICAL S.A.</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS</b> POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007, 2008 Y 2009 <b>ANALISIS VERTICAL</b>			
	%	%	%
VENTAS NETAS	100,00%	100,00%	100,00%
(-)COSTO DE VENTAS	57,30%	64,32%	64,92%
<b>MARGEN BRUTO</b>	42,70%	35,68%	35,08%
MENOS: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS_			
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	13,23%	3,92%	6,17%
HONORARIOS PROFESIONALES	6,59%	2,19%	3,42%
COSTO DE INTALACIÓN	0,15%	0,69%	1,57%
VIÁTICOS Y ESTADÍAS	0,16%	0,00%	0,76%
MANTENIMIENTO INSTALACIONES	0,02%	0,80%	0,29%
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	6,30%	0,23%	0,13%
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	24,73%	17,83%	19,28%
SERVICIOS PROFESIONALES	6,59%	1,20%	3,80%
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	2,82%	2,83%	4,83%
SUMINISTROS DE OFICINA	0,00%	0,00%	2,49%
TRANSPORTE Y ALIMENTACIÓN	0,00%	0,00%	1,40%
SERVICIOS BÁSICOS	0,32%	2,51%	0,86%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	0,04%	0,18%	0,08%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	0,00%	0,00%	0,30%
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	2,16%	2,48%	0,76%
CUENTAS INCOBRABLES	0,01%	0,14%	0,02%
ARRIENDO INMUEBLES	3,48%	3,22%	3,85%
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	0,63%	0,22%	0,53%
OTROS GASTOS GENERALES	8,68%	5,05%	0,34%
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	37,95%	21,74%	25,45%
UTILIDAD DE OPERACIONES	4,74%	13,94%	9,64%
<b>OTROS GASTOS</b>	0,18%	0,45%	0,48%
GASTOS FINANCIEROS	0,11%	0,00%	0,01%
OTROS GASTOS, NETO	0,07%	0,45%	0,47%
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA</b>	4,56%	13,48%	9,16%
	0,00%	0,00%	0,00%
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	0,68%	2,02%	1,37%
IMPUESTO A LA RENTA	0,97%	2,87%	1,95%
<b>UTILIDAD NETA</b>	2,91%	8,60%	5,84%

Elaborado por: Amimechanical S.A.

Según lo observado en el estado de resultados en los años 2007 al 2009 las ventas ocupan el 100% de las cuales el costo de ventas para el año 2007 fue del 57,30% menor que el año 2008 que alcanzó el 64,32% y para el 2009 el incremento no fue tan relevante ya que conforman el 64,92%, reflejando un margen bruto de rentabilidad para el 2007 del 42,70%, pero para el 2008 este margen bruto baja al 35,68% ya que se incrementaron los costos de ventas en dicho año y para el 2009 baja de igual manera a 35,08% del total de las ventas netas.

En cuanto a los gastos de ventas que constituyen un 6,17% para el año 2009 del total de las ventas, estos fueron elevados al respecto del año 2008 que participaron con el 3,92% pero en comparación al 2007 que ocupó el 13,23% en el 2008 tuvo un declive muy alto, aspecto que en ese año benefició a la empresa.

En cuanto al 2007 y 2008 los gastos de ventas en relación al total de las ventas bajaron totalmente debido principalmente a que el gasto de honorarios profesionales ocupaba 6,59% para el 2007 mientras que para el 2008 bajó a 2,19%, por último la cuenta de publicidad y propaganda para el 2007 ocupaba el 6,30% y para el 2008 bajó al 0,23% y en cuanto a las demás cuentas que corresponde a los gastos de ventas sus cambios no han sido notables. En cambio para el 2008 y 2009 se puede observar que los gastos de honorarios profesionales ascienden a 3,42% para el 2009 mientras que en el 2008 ocupaba el 2,19%, también, la cuenta viáticos y estadías aumenta en una mínima proporción, es decir a 0,76% gastos que se efectuaron con la finalidad de captar un mayor número de clientes del mercado a nivel nacional; el resto de cuentas casi no han tenido cambios.

En cuanto al total de gastos administrativos en relación al total de ventas se pudo observar que esta cuenta ha sufrido cambios durante los tres años ya que para el 2007 alcanzó el 37,95% pero para el 2008 esta tiende

a bajar al 21,74% y luego vuelve ascender para el 2009 a 25,45%. Esta variación en el total de gastos administrativos del 2007 al 2008 fue por la baja en las cuentas de servicios profesionales de 6,59% en el 2007 mientras que en el 2008 fue de 1,20%, al igual que otros gastos generales que alcanzo para el 2008 un 5,05% que fue bajo en relación al 2007 8,68%, el resto de cuentas que están dentro del total de gastos administrativos han sufrido cambios que han sido insignificantes. Para 2008 al 2009 existe un incremento en el total de gastos administrativos ya antes mencionado, esto fue porque aumentó la cuentas servicios profesionales 3,80% para el 2009 mientras que en el 2008 fue de 1,20%, el aumento de sueldos y beneficios sociales de igual manera crece en el 2009 a 4,83% en relación al 2008 de 2,83%, la baja en los servicios básicos para el 2009 a 0,86% en comparación al 2008 que alcanzo el 2,51%, por otro lado se pudo observar que para el año 2009 aumentan nuevos rubros que en los dos años anteriores nunca la empresa los cubría como son: suministros de oficina con 2,49%, transporte y alimentación con 1,40%, el resto de cuentas han tenido variaciones no tan relevantes.

La utilidad en operaciones crece entre el año 2007 y 2008, pasando de 4,74% a 13,94%, resultado de la reducción de los gastos administrativos, en tanto que para el 2009, vuelve a contraerse bajando al 9,64%, producto de un incremento en los gastos antes mencionados, por lo que será necesario un estricto control de los mismos si se quiere obtener las utilidades deseadas, en función al importante volumen de ventas que se está alcanzando.

## **2.7. Análisis horizontal**

### **ESTADO DE SITUACIÓN**

Los datos anteriores nos permiten identificar claramente cuáles han sido las variaciones de cada una de las partidas del balance

**Tabla No. 11 Análisis Horizontal Estado De Situación 2007-2009**

<b>AMIMECHANICAL S.A.</b> <b>ESTADO DE SITUACIÓN</b> al 31 de diciembre del 207,2008 y 2009						
ANALISIS HORIZONTAL						
	VARIABLE AB 2007-2008	VARIABLE REL	VARIABLE AB 2008-2009	VARIABLE REL	PROMEDIO VARIABLE AB TOTAL	PROMEDIO VARIABLE REL
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
CAJA, BANCOS	-16.467,79	-53,11%	36.689,53	252,32%	10.110,87	99,61%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES- CORRIENTES						
NO RELACIONADOS /LOCALES	-9.091,52	-20,12%	-31.692,08	-87,80%	-20.391,80	-53,96%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR- CORRIENTES					0,00	0,00%
RELACIONADOS/ LOCALES	-2.087,97	-100,00%	2.408,29		160,16	-50,00%
NO RELACIONADOS /LOCALES	0,00		639,37		319,69	0,00%
(-)PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	360,95		79,31	21,97%	220,13	10,99%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	29.017,42	266,88%	-9.872,33	-24,75%	9.572,55	121,06%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	2.226,05	104,40%	1.106,76	25,39%	1.666,41	64,90%
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	7.523,56	37,49%	3.869,81	14,02%	5.696,69	25,76%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	0,00		13.427,28		6.713,64	0,00%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00		32.867,80		16.433,90	0,00%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>10.758,80</b>	<b>9,66%</b>	<b>49.365,12</b>	<b>40,42%</b>	<b>30.061,96</b>	<b>25,04%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
MUEBLES Y ENSERES	264,00		0,00	0,00%	132,00	0,00%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5.035,98		0,00	0,00%	2.517,99	0,00%
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	12.009,83	96,19%	-1.647,16	-6,72%	5.181,34	44,73%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FIJO	12.889,23		2.949,37	15,88%	7.919,30	7,94%
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>4.420,58</b>	<b>65,04%</b>	<b>-4.596,53</b>	<b>-40,98%</b>	<b>-87,97</b>	<b>12,03%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>15.179,38</b>	<b>12,85%</b>	<b>44.768,59</b>	<b>33,58%</b>	<b>29.973,99</b>	<b>23,21%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES- CORRIENTES						
RELACIONADOS/ DEL EXTERIOR	-11.966,03	-100,00%	39.886,06		13.960,02	-50,00%
RELACIONADOS / LOCALES	0,00		13.447,54		6.723,77	0,00%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS-CORRIENTE					0,00	0,00%
LOCALES	3.653,27		-3.653,27	-100,00%	0,00	-50,00%
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	0,00		76.563,62		38.281,81	0,00%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR- CORRIENTE					0,00	0,00%
RELACIONADOS/ LOCALES	80.738,03		-80.738,03	-100,00%	0,00	-50,00%
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	-11.291,42	-100,00%			-5.645,71	-50,00%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	5.270,28	250,80%	208,88	2,83%	2.739,58	126,82%
CON EL IESS	-908,38	-100,00%			-454,19	-50,00%
CON LOS EMPLEADOS	-2.040,22	-100,00%			-1.020,11	-50,00%
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	3.720,20	250,80%	147,44	2,83%	1.933,82	126,82%
PROVISIONES	-78.765,00	-100,00%			-39.382,50	-50,00%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>-11.589,27</b>	<b>-10,68%</b>	<b>45.862,24</b>	<b>47,30%</b>	<b>17.136,49</b>	<b>18,31%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>-11.589,27</b>	<b>-10,68%</b>	<b>45.862,24</b>	<b>47,30%</b>	<b>17.136,49</b>	<b>18,31%</b>
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	10,00	1,25%	0,00	0,00%	5,00	0,63%
RESERVA LEGAL	1.893,97		-1.488,97	-78,62%	202,50	-39,31%
UTILIDAD O DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	9.053,84	362,87%	-231,29	-2,00%	4.411,28	180,44%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	15.810,84	250,80%	626,61	2,83%	8.218,73	126,82%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>26.768,65</b>	<b>278,86%</b>	<b>-1.093,65</b>	<b>-3,01%</b>	<b>12.837,50</b>	<b>137,93%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>15.179,38</b>	<b>12,85%</b>	<b>44.768,59</b>	<b>33,58%</b>	<b>29.973,99</b>	<b>23,21%</b>

Fuente: Amimechanical S.A.  
Elaborado por: Karina Zavala

## **ACTIVO**

Como se pudo observar la variación del total de activo entre el año 2007 y 2008 fue del 12,85% mientras que para el año 2008 y 2009 alcanzo una variación del 33,58% todo este incremento se ha dado por el aumento en ventas a un 51.44% para el 2008 y 2009 en relación al 2007 y 2008 que alcanzo 19% y por la mejor utilización de sus activos.

Esta participación a variado en el total de activos ya que en los activos corrientes, existió un incremento, es decir el 40,42% entre el año 2008 y 2009 con respecto a los años 2007 y 2008, con 9,66%, una de las cuentas que ha logrado dicho incremento son los inventarios, donde la cuenta inventario de suministros y materiales ocupa el 14,02% y además, ahora la empresa ha considerado el aumento del stock, es decir aparece un nuevo rubro de mercadería en tránsito donde su variación es de 13.427,28USD para los años 2008-2009. El promedio de la cuenta inventario desde el 2007 al 2009 fue del 25.76%. Otra cuenta es Caja Bancos, para el 2008 y 2009 existe una gran variabilidad, ya que su incremento radical haciende a 252.32%, a diferencia que en los año 2007 y 2008 de menos 53.11%, el incremento se puede entender que fue por la adquisición de un préstamo para el aumento de inventario y para cubrir las deudas que tenia la empresa con los proveedores. Y el promedio alcanzado en los tres años fue del 99.61%.

En lo que respecta a la Cuentas y documentos por cobrar clientes con respecto al total de activos que se ha disminuido para 2008-2009 a 87.80% situación que se explica por una mejor gestión de cobros por parte del departamento de contabilidad, es decir que el promedio de las cuentas y documentos por cobrar clientes en los tres años 2007 al 2009 menos 53.96%. En cuanto a la cuenta crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA) se puede observar que del 2007 al 2008 era muy elevado en

relación al total de activos pero para el 2008 al 2009 ha disminuido es decir que el IVA en compras es menor al IVA en ventas El promedio de esta cuenta durante los tres años es de 64.90%.

En cuanto al total de activos el total de activos fijos durante el periodo del 2007 al 2008 existió un incremento del 65.04% mientras que del 2008 al 2009 existe una disminución de menos 40.28% esta diferencia se dio por la disminución de los activos fijos para el año 2009 con un total de 3.72% mientras que en el 2008 ocupaba el 8.41%., lo que causo esta disminución en el 2008- 2009 en relación al 2007-2008 fue por la depreciación acumulada de activos fijos que se incremento a 15.88%.

## **PASIVO**

Para los pasivos totales para el año 2007-2008 existe una variación de menos 10.68% esta disminución se dio por la disminución de los pasivos totales en el año 2008 del 72.72% mientras que en el 2007 ocupaba el 91.88%, pero para el periodo 2008-2009 esta variación incremento al 47.30% en relación al total del pasivo y patrimonio, esto fue porque para el año 2009 el total de activos incremento al 80.19% en relación al 2008.

Las cuentas que causaron esta disminución en el periodo 2007-2008 fue la liquidación de las cuentas y documentos por pagar proveedores del exterior que se tenía en el 2007 por ende la variación es de menos 100%, mientras que para el periodo 2008-2009 se observo que en el 2009 se vuelve a establecer una deuda con nuestros proveedores del exterior, lo que ocasiono que esta cuenta mantenga un promedio de menos 50%, la cancelación de la administración tributaria en el 2008 deuda que se situaba en el 2007 ha ocasionado la variación en estos dos años del menos 100%. Por el aumento del impuesto a la renta por pagar en el 2008 lo que ocasionó una variación del 250.80% del 2007-2008 al igual

que la participación de trabajadores por pagar del ejercicio este cambio se da por el aumento de las utilidades, pero en el periodo del 2008-2009 la participación de trabajadores por pagar del ejercicio tuvo un incremento no significativo en el 2009 por el aumento de la utilidad comparado al 2008, ocasiono que la variación bajara en estos dos años a 2.83%, lo que causo un promedio en variación en los tres años 2007 al 2009 de 126.82%.

## **PATRIMONIO**

El patrimonio total ha sufrido un aumento del año 2007 al año 2008 lo que ha ocasionado que la variación sea de 278.86%, mientras que para el año 2009 el patrimonio total bajo en relación al 2008 por el cual se obtuvo una variación de menos 3.01%, lo que se puede establecer que el promedio de variación en estos tres años es de 137.93% en relación al total de pasivo y patrimonio

Estas variaciones que han hecho que el total pasivo y patrimonio cambie su participación se han dado ya que en el capital suscrito del 2007 al 2008 existe un incremento en 1.25% y del 2008 al 2009 se ha mantenido por lo que no se ha visto en la necesidad de aumentar su aporte, y por ende aumentar el pago de sus dividendos, este capital social no responde a los volúmenes de operación y de deudas La variación de la reserva legal del 2007 al 2008 no existe ya que en el 2007 no se ha realizado la separación de aunque sea el 5% de las utilidades netas antes de la distribución de los dividendos y para el 2008 lo establecieron el 5.21%, pero para el 2009 la reserva legal bajo al 50% del capital suscrito en relación al 2008 y el resto lo repartieron en sus dividendos, el promedio de dichas variaciones desde el 2007 al 2009 es de 0.63%.

La utilidad distribuida de ejercicios anteriores es otra cuenta que aumento del 2007 al 2008 ocasionando una variación del 362.87% y para el 2008 al 2009 su variación es de menos 2% ya que las utilidades se las distribuyen casi en su totalidad, con lo que no se fortalece a la empresa.

Aunque hayan incrementado las ventas para el año 2009 también incrementaron los gastos y el pago de impuesto, por ello disminuyen los rubros antes mencionados, también existe mucha volatilidad en las cuentas, no hay parámetros que se puedan seguir, los pasivos corrientes son sumamente elevados frente al patrimonio, sería conveniente revisar la política de dividendos y posiblemente pensar en un aumento de capital.

### **ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

En el caso de la Ventas netas durante el periodo 2007 al 2008 su variación fue de 40,396.09 USD, es decir el 19% mientras que en el periodo del 2008 al 2009 su variación asciende a 132,323.55 USD es decir el 51.44% esto sucedió por el incremento en las ventas para el año 2009 en relación al 2008, lo que ha ocasionado que su margen bruto aumente del 2008 al 2009 a 48.90%.

**Tabla No. 12 Análisis horizontal estado de resultados 2007-2009**

AMIMECHANICAL S.A. ESTADO DE RESULTADOS POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007, 2008 Y 2009 ANALISIS HORIZONTAL						
	VAR. ABS 2007- 2008	VAR REL	VAR. ABS 2008-2009	VAR. REL.	PROMEDIO VAR. ABSOLUTA	PROM. VAR. REL.
VENTAS NETAS	40.396,09	19%	132.323,55	51,44%	86.359,82	35,03%
(-)COSTO DE VENTAS	41.200,76	33%	87.435,95	52,84%	64.318,36	43,00%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>-804,67</b>	<b>-1%</b>	<b>44.887,60</b>	<b>48,90%</b>	<b>22.041,47</b>	<b>24,02%</b>
MENOS: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS_					0,00	0,00%
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>-18.608,60</b>	<b>-65%</b>	<b>13.954,47</b>	<b>138,53%</b>	<b>-2.327,07</b>	<b>36,83%</b>
HONORARIOS PROFESIONALES	-8.643,84	-61%	7.692,68	136,32%	-475,58	37,91%
COSTO DE INTALACIÓN	1.434,51	428%	4.359,49	246,37%	2.897,00	337,29%
VIÁTICOS Y ESTADÍAS	-342,00	-100%	2.953,38		1.305,69	-50,00%
MANTENIMIENTO INSTALACIONES	2.003,24	3806%	-944,19	-45,93%	529,53	1880,17%
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	-13.060,51	-96%	-106,89	-17,68%	-6.583,70	-56,63%
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>-7.765,17</b>	<b>-14%</b>	<b>29.246,96</b>	<b>63,77%</b>	<b>10.740,90</b>	<b>24,65%</b>
SERVICIOS PROFESIONALES	-11.212,71	-78%	11.746,49	382,09%	266,89	151,80%
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	1.174,44	19%	11.544,18	158,36%	6.359,31	88,78%
SUMINISTROS DE OFICINA	0,00		9.711,78		4.855,89	0,00%
TRANSPORTE Y ALIMENTACIÓN	0,00		5.462,84		2.731,42	0,00%
SERVICIOS BÁSICOS	5.778,94	836%	-3.113,12	-48,12%	1.332,91	394,10%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	366,10	398%	-150,91	-32,94%	107,60	182,50%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	0,00		1.182,86		591,43	0,00%
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	1.688,27	36%	-3.426,25	-53,74%	-868,99	-8,86%
CUENTAS INCOBRABLES	332,95	1189%	-281,64	-78,03%	25,66	555,54%
ARRIENDO INMUEBLES	731,66	10%	6.722,34	81,21%	3.727,00	45,45%
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	-800,27	-59%	1.510,27	266,49%	355,00	103,97%
OTROS GASTOS GENERALES	-5.824,55	-31%	-11.661,88	-89,78%	-8.743,22	-60,37%
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	<b>-26.373,77</b>	<b>-32%</b>	<b>43.201,43</b>	<b>77,23%</b>	<b>8.413,83</b>	<b>22,60%</b>
UTILIDAD DE OPERACIONES	25.569,10	249%	1.686,17	4,70%	13.627,64	126,62%
<b>OTROS GASTOS</b>	<b>767,78</b>	<b>192%</b>	<b>703,24</b>	<b>60,26%</b>	<b>735,51</b>	<b>126,30%</b>
GASTOS FINANCIEROS	-237,53	-96%	24,47	223,06%	-106,53	63,74%
OTROS GASTOS, NETO	1.005,31	667%	678,77	58,72%	842,04	362,93%
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA</b>	<b>34.690,13</b>	<b>351%</b>	<b>982,93</b>	<b>2,83%</b>	<b>17.836,53</b>	<b>176,82%</b>
					0,00	0,00%
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	5.203,52	351%	147,44	2,83%	2.675,48	176,82%
IMPUESTO A LA RENTA	7.371,65	351%	208,88	2,83%	3.790,27	176,82%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>20.013,59</b>	<b>317%</b>	<b>626,61</b>	<b>2,83%</b>	<b>10.320,10</b>	<b>160,15%</b>

Elaborado por: Karina Zavala

Fuente: Amimechanical S.A.

En cuanto a los costos se nota que han tenido un crecimiento del 52.84% en el periodo 2008-2009 los que ocasionaron que el margen bruto disminuya. El total de gastos administración y ventas en el periodo 2007 al 2008 ha disminuido en 32% mientras que en los años 2008 al 2009 se incremento 77.23%, de lo cual se puede determinar que el promedio alcanzado 22.60%.

En cuanto a los gastos de ventas del año 2007 al 2008 baja en 86% mientras que en el 2008 al 2009 ascienden en 138.53% esto se debe por el aumento de honorarios profesionales que alcanzaron 136.32% mientras que del 2007 al 2008 estas bajaron a 61%, la disminución de los costos de instalación ah 246.37% dentro del periodo 2008 al 2009 en relación a los años 2007-2008 que alcanzaron a 428% , al respecto de ello podemos determinar que el promedio de los gastos de ventas mediante estos tres años fue de 36.83%

En el caso de los gastos administrativos se pudo observar que para los años 2007 al 2008 bajo a 14% pero en el periodo del 2008 al 2009 se incremento en 63.77%, debido por el cual aumentaron los servicios profesionales a 382.09% mientras que en el periodo del 2007 al 2008 habían disminuido en 78%, las cuentas incobrables en el periodo 2008 al 2009 bajaron en 78.03% mientras que en los años 2007 al 2008 ascendieron a 1189%.

También se pudo observar que dentro de los gastos administrativos otra de las cuentas que tuvo un cambio relevante fue sueldos y beneficios sociales en el periodo de 2008 al 2009 a 158.36% mientras que en los año 2007 al 2008 solo había alcanzando 19%, los gastos de representación ascienden a 266.49% en comparación al 2007-2008 que bajo al 59%.

Por otro lado la cuenta gastos financieros en el periodo del 2007 al 2008 decreció en 96% mientras que en el 2008 al 2009 ascendió a 223,06%, es decir que hay un promedio de crecimiento en los tres años de 63,74%.

Al momento de cargar a los resultados operacionales los ingresos y los egresos no operacionales se obtiene la utilidad antes de impuestos y participaciones, la misma que en los dos años 2007 y 2008 obtuvo una gran variante, tal es el caso, que esta utilidad ascendió a 361% mientras que en el 2008 y 2009 el crecimiento fue mínimo de 2,83%.

### 2.7.1. Índices Financieros

Mediante al análisis realizado en los períodos de 2008 y 2009, y sus respectivos estados financieros hemos obtenido los siguientes resultados financieros:

#### RAZONES DE LIQUIDEZ

Estos indicadores nos ayudan a detectar el movimiento o resultados obtenidos de las cuentas líquidas que conforman los balances, del cual hemos obtenido lo siguientes:

**Tabla No. 13 Razón de liquidez**

<b>RAZONES DE LIQUIDEZ</b>		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	$Ac - Pc$	2.802,54	25.150,61	28.653,49
<b>Razón de Circulante</b>	$\frac{Ac}{Pc}$	1,03	1,26	1,20
<b>Prueba Ácida</b>	$\frac{Ac - Inv.}{Pc}$	0,84	0,97	0,98

**Fuente:** Amimechanical S.A.

**Elaborado Por:** Karina Zavala

En cuanto al capital de trabajo es un indicador que nos da a conocer cómo ha ido evolucionando la empresa año tras año, nos indica cuales son los recursos con los que cuenta la empresa para su operación; este indicador paso de 2.802,54 USD para el 2007 a 25.150,61 USD para el 2008 y en el 2009 del 28.653,49 USD, existiendo un crecimiento promedio en los tres años de 18.868,88 USD, lo anterior fue resultado del incremento en los activos corrientes en mayor proporción que los pasivos corrientes.

Al analizar la liquidez de la empresa vemos claramente que en el año 2007, 2008 y 2009 ha contado con suficientes fondos para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, tal es el caso que para el año 2007 por cada dólar que la empresa debía poseía 1,03 USD es decir tenía un 3% como sobrante después de cumplir con sus obligaciones, en cambio para el año 2008 por cada dólar que la empresa debía poseía 1,26 USD para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, es decir, tenía un 26% como excedente, en el caso del año 2009, por el aumento del endeudamiento esta razón disminuyo al punto de que por cada dólar que la empresa tenía que pagar, poseía 1,20 USD para cumplir, es decir, tenía un adicional del 20% luego de cumplir con sus obligaciones. Al analizarse los activos más líquidos de la empresa, es decir, los de mayor facilidad para convertirse en dinero en efectivo, la empresa de igual manera en los tres años tuvo resultados positivos.

En cuanto a la prueba ácida no es favorable en ninguno de los tres años ya que en el 2007 alcanzo 0,84, al 2008 el 0,97 y 2009 se obtuvo 0,98 valores que en todo caso no implican problemas para su desarrollo.

## RAZONES DE ACTIVIDAD

Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.

**Tabla No. 14 Razones de actividad**

RAZONES DE ACTIVIDAD		2007	2008	2009
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Prom. Ctas por Cobrar}}$	4,59	6,17	17,89
Plazo medio de cobro	$\frac{360}{\text{Rot. Ctas por Cobrar}}$	78,48	58,33	20,12
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Ct. V.}}{\text{Prom. Inv.}}$	6,19	6,94	6,98
Plazo medio de Inventario	$\frac{360}{\text{Rot. Inv.}}$	58,14	51,85	51,59
Rotación de Activos	$\frac{V}{\text{At}}$	1,84	1,93	2,19

**Fuente:** Amimechanical S.A.

**Elaborado por:** Karina Zavala

En lo referente al manejo de sus clientes y los créditos que se concede, la empresa Amimechanical opto por una estrategia en la cual aumento el nivel de accesibilidad a sus productos es decir, facilito el proceso de comercialización a través de una estrategia más flexible de crédito, es por ello que se pudo observar que la rotación de cuentas por cobrar aumento en el 2009 a 17.89 veces en relación al año 2008 que rotó en 6.17 veces y para el 2007 la rotación era de 4.59 veces esto quiere decir que las políticas de crédito en el 2007 no eran las adecuadas, esto ha ocasionado

que disminuyan el plazo medio de cobro para el año 2009 en 20.12 días en relación al año 2008 que fue de 58.33 días y más aun que en el año 2007 era de 78.48 días, lo cual es favorable para la empresa porque aumentaron las ventas con un mayor nivel de recuperación, y ayudaron que se redujeran los plazos de cobro, pero de todas formas, deberá revisar estos resultados a fin de que se ajusten a las políticas establecidas.

En lo que corresponde a la cuenta de rotación del inventario podemos observar que para el año 2007 fue de 6,19 veces mientras que para el 2008 alcanzo 6,95 veces y para el año 2009 un 6,98 veces esto quiere decir que las medidas que han tomado han ocasionado que los clientes adquieran con mayor frecuencias los equipos y esto ha ocasionado una mínima reducción en el plazo medio de inventario ya que para el año 2009 el inventario solo se lo mantiene en stock por 51,59 días, en el año 2008 era 51,79 y para el 2007 se lo mantenía al inventario en stock 58,14 días, esto se debe a que obtenemos respuestas por parte de nuestros clientes de manera más rápida y por ende nuestros inventarios no se los mantiene por mucho tiempo en stock.

Como podemos observar en relación a las ventas netas obtenidas y el nivel de activos que posee la empresa se obtiene una rotación del activo, que en los años de análisis fueron de 1,84, 1,93 y 2,19 veces, respectivamente, lo que implica una mejor utilización de los activos de la empresa.

## **RAZONES DE APALANCAMIENTO**

Estas razones nos reflejan la utilización del endeudamiento en la operación de la empresa.

**Tabla No. 15 Razones de apalancamiento**

RAZONES DE APALANCAMIENTO		2007	2008	2009
<b>Razón de Endeudamiento</b>	$\frac{Pt}{At}$	0,92	0,73	0,80
<b>Apalancamiento Total</b>	$\frac{Pt}{\text{Patrimonio}}$	11,31	2,67	4,05
<b>Apalancamiento a Corto Plazo</b>	$\frac{Pc}{\text{Patrimonio}}$	11,31	2,67	4,05

**Fuente:** Amimechanical S.A.  
**Elaborado Por:** Karina Zavala

Para ello debemos analizar cuál es la relación que existe entre el total de obligaciones con terceros, y lo que posee la empresa, podemos observar que para el año 2007 esta relación alcanzo 0,92 USD es decir que debía del total de sus activos el 92% ,para el 2008 baja a 0,73 USD, siendo esta la obligación que poseía la empresa por cada dólar que tenía, es decir, del total de sus activos debe el 73%, en cambio para el 2009 debido al aumento de los pasivos esta relación alcanzo a 0,80 USD, es decir, la empresa del total de sus activos debe el 80%.

Al comparar las obligaciones con terceros frente al aporte de sus accionistas, la empresa para el año 2007 alcanzo el 11,31 USD es decir que por cada dólar que los accionistas invirtieron, estos debían a terceros 11,31 dólares, para el año 2008, esta relación se reduce a niveles adecuados, 2,67 dólares de deuda a terceros por cada dólar que los accionistas invirtieron; en tanto que para el 2009 se ubica en 4,05 dólares de deuda por cada dólar aportado, relación que todavía es manejable, pero se considera un poco elevada.

En razón de que sus pasivos son todos de corto plazo, el apalancamiento total es el mismo que el apalancamiento de corto plazo.

## RAZONES DE RENTABILIDAD

Estos índices nos ayudan a comparar los resultados obtenidos en un período dado, con el resto de componentes que posee la empresa

**Tabla No. 16 Razones de rentabilidad**

<u>RAZONES DE RETABILIDAD</u>		2007	2008	2009
<b>Margen Bruto de Utilidad</b>	$\frac{\text{U.B.V.}}{\text{V}}$	0.43	0.36	0.35
<b>Margen de Utilidad Neta</b>	$\frac{\text{U. N.}}{\text{V}}$	0.03	0.09	0.06
<b>Rendimiento sobre Activos</b>	$\frac{\text{U. N.}}{\text{At.}}$	0.05	0.17	0.13
<b>Rendimiento sobre Patrimonio</b>	$\frac{\text{U. N.}}{\text{Patrimonio}}$	0.66	0.61	0.64

**Fuente:** Amimechanical S.A.  
**Elaborado por:** Karina Zavala

Un punto muy importante que se debe analizar es ver cuánto en verdad gana la empresa en sus ventas ya habiendo descontado los costos que exige la gestión sobre el total vendido, para lo cual en el año 2007 se pudo observar que la ganancia fue de 0,43 ctv. Es decir más o menos 43% por cada dólar que la empresa vendió; para el 2008 la empresa bajo

su ganancia real a tan solo 0,36 ctv., es decir alrededor del 36%, pero para el año 2009 la situación cae, tal es el caso que por cada dólar que vendió la empresa, obtuvo 35 ctv., alrededor del 35%, esto se debe que para el 2009 de la manera en que crecen las ventas se incrementan los costos por las nuevas tarifas arancelarias.

Al comparar los márgenes de ganancia neta que obtuvo la empresa se denota claramente que en el año 2007 el margen de utilidad era del 3% y en el 2008 el margen entre la utilidad neta y los ventas se incrementa al 9% pese a que su margen bruto se redujo, esto se logró gracias a la reducción de costos; en cambio, en el 2009 la empresa no se recuperó es más cae, ya que no logro superar al rendimiento del año 2.008 puesto que solo alcanzo alrededor del 6%.

Al comparar en cambio con los rendimientos obtenidos frente a los derechos que poseen los socios sobre la empresa, observamos que para el ejercicio 2007 la utilidad neta represento el 66% bajando en el 2008 la utilidad neta a 61% del patrimonio, y el 64,47% en el año 2.009, con lo que logra recuperarse en parte frente a los años anteriores. En todo caso los niveles de rentabilidad para los accionistas, son importantes.

El índice de rendimiento sobre activos en el año 2007 nos indica que la empresa tiene una baja rentabilidad en cuanto al aprovechamiento de los recursos de la empresa ya que se ubica en el 5%; en comparación al año 2008 que se incremento en más del doble 17% y se podría decir que se aprovecharon mejor los recursos, para el 2009 año en baja al 13%.

## 2.8. Análisis Dupont

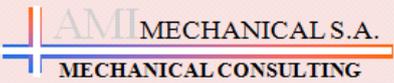
Después de aplicar la fórmula de la rentabilidad sobre el activo para poder realizar el respectivo análisis Dupont hemos obtenido los siguientes resultados.

Rentabilidad sobre el Activo	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
------------------------------	---	--

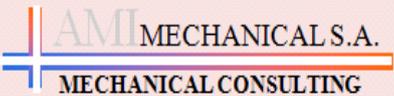
Rentabilidad sobre el activo para el año 2009:

AÑO			
2009			
<u>UTILIDAD NETA</u>	=	<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>VENTAS</u>
ACTIVO TOTAL		VENTAS	ACTIVO TOTAL
$\frac{22.741,57}{178.102,86}$	=	$\frac{22.741,57}{389.584,70}$	* $\frac{389.584,70}{178.102,86}$
12,77%	=	12,77%	

Rentabilidad sobre el activo para el año 2008

AÑO		2008				
<u>UTILIDAD NETA</u>	=	<u>UTILIDAD NETA</u>		<u>VENTAS</u>		
ACTIVO TOTAL		VENTAS		ACTIVO TOTAL		
<u>22.114,96</u>	=	<u>22.114,96</u>	*	<u>257.261,15</u>		
133.334,27		257.261,15		133.334,27		
16,59%	=	16,59%				

Rentabilidad sobre el activo para el año 2007

AÑO		2007				
<u>UTILIDAD NETA</u>	-	<u>UTILIDAD NETA</u>		<u>VENTAS</u>		
ACTIVO TOTAL		VENTAS		ACTIVO TOTAL		
<u>6.304,12</u>	=	<u>6.304,12</u>	*	<u>216.865,06</u>		
118.154,89		216.865,06		118.154,89		
5,34%	=	5,34%				

Después de haber realizado el análisis de Dupont se determina que los rendimientos sobre el activo para cada año han tenido una brecha bastante considerable, tal es el caso que para el año 2009 fue alrededor

del 12,77% es menor en relación al 2008 que alcanzó el 16,59% es decir que los recursos no fueron utilizados de la manera que se esperaba al igual que en el año 2007 que fue uno de los dos años más bajos obteniendo 5,34% es decir, que los rendimientos en el 2008 fueron altos en relación a sus dos años similares el cual denota altos rendimientos, una de las causas es que en el año 2008 alcanzo una alta rentabilidad porque aprovecho mejor sus recursos.

Después de todo este análisis financiero realizado a la empresa AMIMECHANICAL S.A. he llegado a la conclusión que tan solo en el transcurso de tres años a la empresa ha cambiado bastante, es así que tan solo en estructura sus balances han presentado cambios considerables, tales como el aumento de disponibles.

## 2.9. Análisis FODA

Tabla No. 17 F. O. D. A.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventaja competitiva en ciertos productos</li> <li>• Comercialización de equipos con tecnología de punta</li> <li>• Personal capacitado</li> <li>• Excelente atención al cliente</li> <li>• Existe una buena relación laboral</li> <li>• Excelente cartera de clientes</li> <li>• Únicos distribuidores de Mitsubishi en el Ecuador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad de cuidado ambiental</li> <li>• Apertura de nuevos mercados en el Ecuador</li> <li>• Crecimiento en el sector industrial y de la construcción en el país</li> </ul>

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No cuenta con una planificación estratégica y financiera</li> <li>• No cuenta con un manual de procesos para el área de recursos humanos.</li> <li>• No cuenta con manuales sobre el proceso de comercialización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No llegar a recuperar nuestra cartera y por ende no poder cubrir la deuda con Mitsubishi.</li> <li>• Recesión económica</li> <li>• Nueva alza de impuestos arancelarios que afecten a los equipos que importa la empresa.</li> <li>• Fuertes competidores con posicionamiento en el mercado</li> </ul>

**Elaborado por:** Karina Zavala

### FORTALEZAS

En base al análisis que se ha realizado a la empresa hemos concluido que es única en el Ecuador como distribuidor de MITSUBISHI INTERNATIONAL AUTOMATION, INC., es por ello que los equipos que comercializa son de alta tecnología ya que son productos de la marca reconocida a nivel internacional, consta con una ventaja competitiva en ciertos productos como lo son variadores de frecuencia, controladores lógicos programables, servo motores en comparación a la competencia, el personal que labora en las entidad es muy capacitado y especializado en lo que corresponde a la actividad de la empresa y por ende un buen trabajo en equipo.

Otro punto muy importante es que el personal en el área de ventas cumple con los principios ya que son personas profesionales, esto lleva a

un buen trato al cliente y por ende han logrado captar una excelente cartera de clientes como lo es Pronaca, Incasa, etc.

### **OPORTUNIDADES**

Para la empresa pueda crecer necesita captar nuevos mercados en el Ecuador, existe la necesidad del cuidado ambiental es decir en el ahorro de energía y como último punto el desarrollo del sector industrial y construcción para que pueda ofrecer los equipos que comercializa y se vaya posesionando en el mercado nacional.

### **DEBILIDADES**

El no contar con una planificación estratégica y financiera no se pueden tomar medidas preventivas frente a la situación económica actual ni elaborar escenarios para poder ver cómo ha ido evolucionando la empresa.

Otro punto muy importante es el que no cuenta con un manual del proceso de comercialización y esto puede ocasionar problemas en tiempos de entrega de los equipos con los clientes, cotizaciones erróneas que dejaría en una mala imagen a la empresa.

### **AMENAZAS**

Para la empresa una de las principales amenazas es que sus clientes no cuenten con liquidez para el pago de sus cuentas pendientes con la entidad por motivo de la inestabilidad económica del país.

Otro punto muy importante es que se realicen reformas a las tarifas arancelarias para equipos de los que comercializa la empresa en lo que es equipos tecnológicos y la fuerte competencia con empresas que ya se encuentran posicionadas en el mercado ofrezcan sus productos a nuestros compradores el cual nosotros hemos captado con precios muy cómodos, con más tiempo de plazo en sus créditos.

## **CAPITULO III**

### **3. MARCO TEÓRICO**

#### **3.1. Gestión Financiera**

##### **3.1.1. Definición**

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.<sup>4</sup>

La gestión financiera tiene una activa participación en las decisiones que apoyan a la minimización de costos, en base a los 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. Así mismo la conducción financiera estará presente en las decisiones relacionadas con la diferenciación o búsqueda de mecanismos previstos para proporcionar la conquista y fidelidad de los clientes.

Al destacarse la relación que existe entre la gestión financiera, la comercialización y el marketing, es claro que se dan ideas como lanzamiento de productos, amplitud del control de la calidad, la labor promocional desarrollada para incentivar la comercialización, el grado de atención suministrada a los clientes con el fin de cautivarlos, y la efectividad de los procesos esenciales, administrativos y de soporte, etc.,

---

<sup>4</sup> <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

todos los cuales tienen su impacto monetario y por ende inciden en la situación financiera.

Para aprovechar las ventajas inmersas en la coyuntura económica actual es obvio que la carrera del éxito empresarial, encaminada a minimizar el valor de la empresa, tendrán que apoyarse en impulsar la labor de planeamiento, implementar sistemas de gestión nutridos por la construcción de indicadores, disponer de sistemas confiables de información interna y externa, actualizaciones tecnológicas, asumir una posición ética en el manejo de los negocios, ubicar la opinión del cliente como punto focal del proceso productivo y someter a evaluación económica las oportunidades de inversión que oxigenan el crecimiento o acentúan el grado de participación en el mercado.

Otro punto importante es el interés de comprometer recursos, que está ligado a la obtención de diversas metas de las que participan la empresa individual y la economía global de la cual se nutre y a cuyo mejoramiento debe contribuir. En este sentido se definen dos tipos de objetivos: los internos y los, al primer grupo le corresponden la consecución de coeficientes de rentabilidad calificados positivamente por los inversionistas y al segundo grupo tiene el mantenimiento y la consolidación en el mercado donde se compete.

Como resultado de la gestión desplegada por el cumplimiento de los objetivos, surgen objetivos complementarios que alimentan la imagen hacia los sectores con los que se tiene relaciones de intercambio, como son el cliente, proveedores de bienes y servicios, accionistas, colaboradores y procesos administrativos. El fortalecimiento financiero en todos los órdenes reviste entonces especial trascendencia para los diferentes sectores vinculados a la actividad empresarial.

Para alcanzar estos objetivos la dirección interviene en la formulación de estrategias y políticas particulares a la administración financiera de

recursos y planeamiento de todos los aspectos que sustenten el propósito relacionado con la presencia perdurable en el mercado competitivo.

La gerencia financiera debe orientar sus acciones a evitar extremos de insuficiencia o la saturación o existencia de recursos excesivos. El reconocimiento de problemas de insolvencia provenientes de la imposibilidad de atender compromisos de pagos suelen explicar la desaparición de las empresas, no es menos cierto que la disponibilidad monetaria excesiva, además de generar costos de oportunidad por el hecho de represar fondos, en vez de dirigirlos a inversiones más rentables, da lugar a pérdidas monetarias cuando se interviene en economías afectadas por procesos inflacionarios y los fondos depositados en caja, bancos e inversiones temporales se exponen a pérdida del poder adquisitivo.

La función de planear, además de considerar el impacto causado por los fenómenos económicos del comportamiento de las tasas de cambio, inflación y de interés, y el crecimiento normal de la demanda, debe contar como bases de referencia la evolución de factores como la tasa de natalidad de la población, el comportamiento de los ingresos familiares, las motivaciones psicológicas que inciden en el cambio frecuente de los hábitos de consumo, los gustos y las preferencias de los consumidores, el mejoramiento de los procesos tecnológicos y las políticas económicas adoptadas por el Estado en materia tributarias, monetarias, salarial, y de comercio exterior con el fin de fomentar el desarrollo económico, generar empleo controlar la inflación, promover el ahorro y en teoría, buscar una distribución más equitativa del ingreso.

La gestión financiera por su parte contribuye a estructurar políticas en todos los campos donde esté presente el capital aportado por los

inversionistas o suministrado por los demás sectores que apoyan la labor de las organizaciones.<sup>5</sup>

## **3.2. Fundamentos de capital de trabajo**

### **3.2.1. Capital de trabajo**

#### **3.2.1.1. Origen y necesidad del capital de trabajo**

El origen y la necesidad del capital de trabajo está basado en el entorno de los flujos de caja de la empresa que pueden ser predecibles, también se fundamentan en el conocimiento del vencimiento de las obligaciones con terceros y las condiciones de crédito con cada uno, pero en realidad lo que es esencial y complicado es la predicción de las entradas futuras a caja, ya que los activos como las cuentas por cobrar y los inventarios son rubros que en el corto plazo son de difícil convertibilidad en efectivo, esto pone en evidencia que entre más predecibles sean las entradas a caja futuras, menor será el capital de trabajo que necesita la empresa.

El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos corrientes de la empresa.<sup>6</sup>

#### **3.2.1.2. Definición**

El término capital de trabajo se originó como tal en una época en que la mayor parte de las industrias estaba estrechamente ligadas con la agricultura; los procesadores compraban las cosechas en otoño, las procesaban, vendían el producto terminado y finalizaban antes de la

---

<sup>5</sup> [www.gestiongerencial.com](http://www.gestiongerencial.com)

<sup>6</sup> <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%205/administracioncapitaltrabajo.hm>

siguiente cosecha con inventarios relativamente bajos. Se usaban préstamos bancarios con vencimientos máximos de un año para financiar tanto los costos de la compra de materia prima como los del procesamiento, y estos préstamos se cancelaban con los fondos provenientes de la venta de los nuevos productos terminados.

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados. Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo, casi todas las compañías actúan con un monto de capital neto de trabajo, el cual depende en gran medida del tipo de industria a la que pertenezca; las empresas con flujo de efectivo predecibles, como los servicios eléctricos, pueden operar con un capital neto de trabajo negativo, si bien la mayoría de las empresas deben mantener niveles positivos de este tipo de capital.<sup>7</sup>

### **3.2.1.3. Estructura de capital de trabajo**

Sus componentes son el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario y por su tiempo se estructura o divide como permanente o temporal. El capital de trabajo permanente es la cantidad de activos circulantes requerida para hacer frente a las necesidades mínimas a largo plazo. Se le podría llamar capital de trabajo puro. El capital de trabajo temporal es la cantidad de activos circulantes que varía con los requerimientos estacionales.

---

<sup>7</sup> <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>

El primer rubro principal en la sección de fuentes es el capital de trabajo generado por las operaciones. Hay dos formas de calcular este rubro. El método de la adición y el método directo.

Las ventas a los clientes son casi siempre la fuente principal del capital de trabajo. Correspondientemente, los desembolsos para el costo de las mercancías vendidas y los gastos de operación son casi siempre el principal uso del capital de trabajo. El exceso de las ventas sobre todos los gastos que requieren capital de trabajo, es por definición, el capital de trabajo generado por las operaciones.

No afectan al capital de trabajo:

- Compras de activos corrientes en efectivo
- Compras de activos corrientes a crédito
- Recaudos de cuentas por cobrar
- Préstamos de efectivo contra letras a corto plazo
- Pagos que reducen los pasivos a corto plazo.

El gasto por depreciación reduce el valor en libros de los activos de planta y reduce también la utilidad neta (y por tanto las ganancias retenidas) pero no tiene impacto en el capital de trabajo.

La administración del ciclo del flujo de efectivo es la más importante para la administración del capital de trabajo para lo cual se distinguen dos factores ciclo operativo y ciclo de pagos que se combinan para determinar el ciclo de conversión de efectivo. El ciclo de flujo de efectivo se determina mediante tres factores básicos de liquidez: el periodo de conversión de inventarios, el de conversión de cuentas por cobrar y el de diferimiento de las cuentas por pagar, los dos primeros indican la cantidad de tiempo durante la cual se congelan los activos circulantes de la

empresa; esto es el tiempo necesario para que el efectivo sea transformado en inventario, el cual a su vez se transforma en cuentas por cobrar, las que a su vez se vuelven a transformar en efectivo. el tercero indica la cantidad de tiempo durante la cual la empresa tendrá el uso de fondos de los proveedores antes de que ellos requieran el pago por adquisiciones.

El ciclo de operación también se llama el ciclo del capital de trabajo debido a que envuelve una circulación continua y rítmica entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. La razón probable del por qué el estado de cambios se ha centrado en el capital de trabajo es que éste proporciona una perspectiva sobre el ciclo operacional natural completo y no sólo de una parte.<sup>8</sup>

### **3.3. Capital de trabajo neto operativo.**

El capital de trabajo neto operativo comprende un concepto mucho más profundo que el concepto contable de capital de trabajo, y en este se considera única y exclusivamente los activos que directamente intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversiones a corto plazo.<sup>9</sup>

En primer lugar, se supone que el efectivo en una empresa debe ser lo menos posible, debe aproximarse a cero, ya que el efectivo no genera rentabilidad alguna. Tener grandes sumas de disponible es un error financiero. Una empresa no se puede dar el lujo de tener una cantidad considerable de efectivo ocioso cuando puede invertirlo en un activo que

---

<sup>8</sup> <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>

<sup>9</sup> <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

genere alguna rentabilidad como los inventarios, activos fijos, o el pago de los pasivos que por su naturaleza siempre generan altos costos financieros.

El capital de trabajo neto operativo, es la suma de Inventarios y cartera, menos las cuentas por pagar.

Básicamente, la empresa gira en torno a estos tres elementos. La empresa compra a crédito los inventarios, eso genera cuentas por pagar. Luego esos Inventarios los vende a crédito, lo cual genera la cartera.

La administración eficaz y eficiente de estos tres elementos, es lo que asegura un comportamiento seguro del capital de trabajo.

La empresa debe tener políticas claras para cada uno de estos elementos. Respecto a los inventarios, estos deben ser solo los necesarios para asegurar una producción continua, pero no demasiados porque significaría inmovilizar una cantidad de recursos representados en Inventarios almacenados a la espera de ser realizados.

Respecto a la cartera, y entendiendo que esta representa buena parte de los recursos de la empresa en manos de clientes, debe tener políticas optimas de gestión y cobro, y en cuanto al plazo que se da a los clientes, este debe estar acorde con las necesidades financieras y los costos financieros que pueda tener la empresa por tener recursos sobre los cuales no puede disponer y que no están generando rentabilidad alguna, a no ser que se adopte una política de financiación que ofrezca un rendimiento superior al costo financiero que generarían esos mismos recursos.

En cuanto a la política de cuentas por pagar, por su costo financiero, debe ser muy sana. Caso contrario que se debe dar en la cartera, en las cuentas por pagar, entre mas plazo se consiga para pagar las obligaciones, mucho mejor. Igual con los costos financieros, entre menor

sea la financiación más positivo para las finanzas de la empresa. La financiación y los plazos son básicamente los principales elementos que se deben tener en cuenta en el manejo de las cuentas por pagar.

Debe haber concordancia entre las políticas de cartera y cuentas por pagar. No es recomendable por ejemplo, que las cuentas por pagar se pacten a 60 días y la cartera a 90 días. Esto generaría un desequilibrio en el capital de trabajo de 30 días. La empresa tendría que financiar con capital de trabajo extra esos 30 días. Igual sucede con la financiación. Si el proveedor cobra un 1% de financiación y al cliente solo se le cobra un 0.5% o no se le cobra, se presenta un desfase entre lo pagado con lo ganado, lo cual tendría que ser compensado con recursos extras de la empresa.

Cualquier política que afecte el capital de trabajo, conlleva a que ese capital afectado debe financiarse o reponerse, lo que solo se posible hacerlo de tres forma; ser generado por la misma empresa; financiado por los socios o financiado por terceros.

Lo ideal es que la empresa esté en condiciones de generar los suficientes recursos para cubrir todos estos eventos relacionados con el mantenimiento y crecimiento del trabajo. Pero se debe tener presente que muchas veces, con solo administrar eficazmente los elementos que intervienen en el capital de trabajo es suficiente.

A manera de ejemplo, una forma de aumentar el Flujo de caja libre puede ser simplemente administrando mejor los costos de producción, o implementando una política de gestión de cartera mas eficiente. Esto puede ser suficiente para conservar el capital de trabajo sin necesidad de recurrir a mayores inversiones las que requieren financiación de terceros o mayores aportes de los socios.

Como se puede observar, el concepto de capital de trabajo es mucho más que un conjunto de recursos a disposición de la empresa; es además, la

manera como se debe administrar ese conjunto de recursos y elementos participantes en la generación del capital e trabajo.

### **3.4. Usos y aplicaciones del Capital de Trabajo**

Los principales usos o aplicaciones del capital de trabajo son:

- Declaración de dividendos en efectivo.
- Compra de activos no corrientes (planta, equipo, inversiones a largo plazo en títulos valores comerciales.)
- Reducción de deuda a largo plazo.
- Recompra de acciones de capital en circulación.
- Financiamiento espontáneo. Crédito comercial, y otras cuentas por pagar y acumulaciones, que surgen espontáneamente en las operaciones diarias de la empresa.
- Enfoque de protección. Es un método de financiamiento en donde cada activo sería compensado con un instrumento de financiamiento de vencimiento aproximado.

El empleo del capital neto de trabajo en la utilización de fondos se basa en la idea de que los activos circulantes disponibles, que por definición pueden convertirse en efectivo en un periodo breve, pueden destinarse así mismo al pago de las deudas u obligaciones presentes, tal y como suele hacerse con el efectivo.

El motivo del uso del capital neto de trabajo (y otras razones de liquidez) para evaluar la liquidez de la empresa, se halla en la idea de que en cuanto mayor sea el margen en el que los activos de una empresa cubren

sus obligaciones a corto plazo (pasivos a corto plazo), tanta más capacidad de pago generará para pagar sus deudas en el momento de su vencimiento. Esta expectativa se basa en la creencia de que los activos circulantes son fuentes de entradas de efectivo en tanto que los pasivos son fuentes de desembolso de efectivo. En la mayoría de las empresas los influjos o entradas, y los desembolsos o salidas de dinero en efectivo no se hallan sincronizadas; por ello es necesario contar con cierto nivel de capital neto de trabajo. Las salidas de efectivo resultantes de pasivos a corto plazo son hasta cierto punto impredecibles, la misma predictibilidad se aplica a los documentos y pasivos acumulados por pagar. Entre más predecibles sean las entradas a caja, tanto menos capital neto de trabajo requerirá una empresa. Las empresas con entradas de efectivo más inciertas deben mantener niveles de activo circulante adecuados para cubrir los pasivos a corto plazo. Dado que la mayoría de las empresas no pueden hacer coincidir las recepciones de dinero con los desembolsos de éste, son necesarias las fuentes de entradas que superen a los desembolsos.

Existen varios enfoques o métodos para determinar una condición de financiamiento adecuada. El enfoque dinámico es un plan de financiamiento de altas utilidades - alto riesgo, en el que los requerimientos temporales son financiados con fondos a corto plazo, y los permanentes, con fondos a largo plazo. El enfoque conservador es un plan de financiamiento de bajas utilidades - bajo riesgo; todos los requerimientos de fondos – tanto temporales como permanentes – son financiados con fondos a largo plazo. Los fondos a corto plazo son conservados para casos de emergencia. La mayoría de las empresas emplean un método de intercambio alternativo en el que algunos requerimientos temporales son financiados con fondos a largo plazo; este

enfoque se haya entre el enfoque dinámico de altas utilidades- altos riesgos y el enfoque conservador de bajas utilidades – bajos riesgos.<sup>10</sup>

### **3.5. Administración de Inventarios**

#### **3.5.1. Introducción**

En los negocios existe una realidad reconocida por muchos, pero desafortunadamente racionalizada e implementada por pocos “quien compra bien, vende o produce bien”. El tener una buena política de compras, le va a permitir un manejo fluido a la empresa y disminuir sus costos, lo que obviamente mejorará su rentabilidad. Debido a lo anterior es necesario estudiar los inventarios desde el momento en que se proyecta la compra, es decir involucrarlos en los procesos de planeación de la compañía y en su contrapartida obligatoria, el control.

En la acepción más amplia de la palabra, los inventarios son recursos utilizables que se encuentran almacenados para su uso posterior en un momento determinado. Algunos autores los definen simplemente como bienes ociosos almacenados en espera de ser utilizados. Otros autores los definen como un activo corriente de vital importancia para el funcionamiento de la empresa. Existen múltiples argumentos para justificar la tenencia o no de inventarios, de los cuales mencionaremos tan solo unos pocos.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>

<sup>11</sup> <http://www.mitecnologico.com/Main/AdministracionDeInventarios>

### **3.5.2. Definición**

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y que tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación.

### **3.5.3. Finalidad de la administración de inventarios**

La administración de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar. Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario:

El inventario mínimo es cero, a empresa podrá no tener ninguno y producir sobre pedido, esto no resulta posible para la gran mayoría de las empresa, puesto que debe satisfacer de inmediato las demandas de los clientes o en caso contrario el pedido pasara a los competidores que puedan hacerlo, y deben contar con inventarios para asegurar los programas d producción. La empresa procura minimizar el inventario porque su mantenimiento es costoso. Ejemplo: al tener un millón invertido en inventario implica que se ha tenido que obtener ese capital a su costo actual así como pagar los sueldos de los empleados y las cuentas de los proveedores. Si el costo fue del 10% al costo de financiamiento del inventario será de 100.000 al año y la empresa tendrá que soportar los costos inherentes al almacenamiento del inventario.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> <http://www.mitecnologico.com/Main/AdministracionDeInventarios>

### **3.6. Técnicas de administración de inventarios**

Los métodos comúnmente empleados en el manejo de inventarios son:

- El sistema ABC.
- El modelo básico de cantidad económica de pedido CEP.

#### **3.6.1. El Sistema ABC**

Una empresa que emplea este sistema debe dividir su inventario en tres grupos: A, B, C. En los productos "A" se ha concentrado la máxima inversión. El grupo "B" está formado por los artículos que siguen a los "A" en cuanto a la magnitud de la inversión. Al grupo "C" lo componen en su mayoría, una gran cantidad de productos que solo requieren de una pequeña inversión. La división de su inventario en productos A, B y C permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventario necesarios. El control de los productos "A" debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto los productos "B" y "C" estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos<sup>13</sup>

#### **3.6.2. Modelo básico de cantidad económica de pedidos**

Uno de los instrumentos más elaborados para determinar la cantidad de pedido óptimo de un artículo de inventario es el modelo básico de cantidad económica de pedido CEP. Este modelo puede utilizarse para controlar los artículos "A" de las empresas, pues toma en consideración diversos costos operacionales y financieros, determina la cantidad de pedido que minimiza los costos de inventario total.

---

<sup>13</sup> [http://www.elprisma.com/apuntes/administracion\\_de\\_empresas/inventariosfundamentos/](http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/inventariosfundamentos/)

El estudio de este modelo abarca:

- 1) los costos básicos,
- 2) Un método gráfico,
- 3) un método analítico.

#### **3.6.2.1. Costos básicos**

Excluyendo el costo real de la mercancía, los costos que origina el inventario pueden dividirse en tres grandes grupos: costos de pedido, costos de mantenimiento de inventario y costo total. Cada uno de ellos cuenta con algunos elementos y características claves.

#### **3.6.2.2. Costos de pedidos**

Incluye los gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido, esto es, el costo de elaborar una orden de compra, de efectuar los límites resultantes y de recibir y cortejar un pedido contra su factura. Los costos de pedidos se formulan normalmente en términos de unidades monetarias por pedido.

#### **3.6.2.3. Costos de mantenimiento de inventario**

Estos son los costos variables por unidad resultantes de mantener un artículo de inventario durante un periodo específico.

En estos costos se formulan en términos de unidades monetarias por unidad y por periodo. Los costos de este tipo presentan elementos como los costos de almacenaje, costos de seguro, de deterioro, de

obsolescencia y el más importante el costo de oportunidad, que surge al inmovilizar fondos de la empresa en el inventario.<sup>14</sup>

#### **3.6.2.4. Costos totales**

Se define como la suma del costo del pedido y el costo de inventario. En el modelo (CEP), el costo total es muy importante ya que su objetivo es determinar el monto pedido que lo minimice.

#### **3.6.2.5. Método gráfico**

El objetivo enunciado del sistema CEP consiste en determinar el monto de pedido que reduzca al mínimo el costo total del inventario de la empresa. Esta cantidad económica de pedido puede objetarse en forma gráfica representando los montos de pedido sobre el eje x, y los costos sobre el eje y, el costo total mínimo se representa en el punto señalado como CEP. El CEP se encuentra en el punto en que se cortan la línea de costo de pedido y la línea de costo de mantenimiento en inventario. La función de costo de pedido varía en forma inversa con la cantidad de pedido. Esto significa que a medida que aumenta el monto de pedido su costo de pedido disminuye por pedido. Los costos de mantenimiento de inventario se relacionan directamente con las cantidades de pedido. Cuanto más grande sea el monto del pedido, tanto mayor será el inventario promedio, y por consiguiente, tanto mayor será el costo de mantenimiento de inventario.

La función del costo total presenta forma de U, lo cual significa que existe un valor mínimo para la función. La línea de costo total representa la suma de los costos de pedido y los costos de mantenimiento de inventario en el caso de cada monto de pedido.

---

<sup>14</sup> <http://www.mitecnologico.com/Main/AdministracionDeInventarios>

### 3.6.2.6. Método Analítico

Se puede establecer una fórmula para determinar la CEP de un artículo determinado del inventario. Es posible formular la ecuación del costo total de la empresa. El primer paso para obtener la ecuación del costo total es desarrollar una expresión para la función de costo de pedido y la de costo de mantenimiento de inventario. El costo de pedido puede expresarse como el producto del costo por pedido y el número de pedidos. Como dichos números es igual al uso durante el periodo dividido entre la cantidad de pedido  $(U)/(C)$ , el costo de pedido puede expresarse de la manera siguiente. Costo de pedido =  $P \times U/Q$  El costo de mantenimiento de inventario se define como el costo por pedido de mantener una unidad, multiplicando por el inventario promedio de la empresa  $(Q/2)$ . Dicho inventario se define como la cantidad de pedido dividida entre 2. El costo de mantenimiento se expresa. Costo de mantenimiento =  $M \times Q/2$

A medida en que aumenta a la cantidad de pedidos,  $Q$ , el costo de pedido disminuirá en tanto que el costo de mantenimiento de inventario aumenta proporcionalmente.

La ecuación del costo total resulta de combinar las expresiones de costo de pedido y costo de mantenimiento de inventario como sigue. Costo total =  $(P \times U/Q) \text{ mas } (M \times Q/2)$ .

Dado que la CEP se defina como la cantidad en pedido que minimiza la función de costo total, la CEP debe despejarse y se obtiene la siguiente fórmula.  $CEP = 2PU/M$ . Punto de reformulación. Una vez que empresa ha calculado su cantidad económica de pedido debe determinar el momento adecuado para formular un pedido. En el modelo CEP se supone que los pedidos son recibidos inmediatamente cuando el nivel del inventario llega a cero. De hecho se requiere de un punto de reformulación de pedidos que se considere el lapso necesario para formular y recibir pedidos.

Suponiendo una vez más una tasa constante de uso de inventario, el punto de reformulación de pedidos puede determinarse mediante la siguiente fórmula. Punto de reformulación = tiempo de anticipo en días x uso diario.

### **3.7. Cuentas por cobrar**

#### **3.7.1. Definición**

Las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier activo, recursos económicos propiedad de una empresa que la generarán un beneficio en el futuro. Forman parte del activo circulante. Entre las principales cuentas que están incluidas en este rubro se encuentran:

- Clientes.
- Documentos por cobrar.
- Funcionarios y empleados.
- Deudores diversos.

Asimismo pueden existir algunas otras cuentas tales como: Intereses por cobrar, Dividendos por cobrar, Renta por cobrar y otros conceptos más por cobrar.

Las cuentas por cobrar a clientes representan la suma de dinero que corresponde a la venta de mercancías, o la prestación de servicios a crédito a un cliente. La cuenta por cobrar llamada "funcionarios y empleados" son partidas por cobrar originadas por préstamos a funcionarios de la compañía. El interés acumulado sobre documentos por cobrar y los anticipos a empleados se registran por separado como "Intereses por cobrar". De los varios tipos de partidas por cobrar que

existen, las dos más conocidas son los documentos por cobrar y los clientes.<sup>15</sup>

### **3.7.2. Clasificaciones de las cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar se clasifican en generalmente en tres grupos que son:

#### **3.7.2.1. Cuentas por cobrar al cliente**

Está compuesto de los montos que acuerdan los clientes con la empresa, debido al crédito tomado por la venta.

#### **3.7.2.2. Cuentas por cobrar funcionarios y empleados**

Son los acuerdos que los funcionarios y empleados hacen con la empresa por concepto de ventas a créditos, anticipo de sueldo, entre otros lo que se le descuenta después de su salario.

#### **3.7.2.3. Otras cuentas por cobrar**

Estas surgen por una variedad de transacciones tales como anticipo a un ejecutivo, empleado, ventas o compras de algo, daños o pérdidas entre otros.

Estas cuentas deben ser presentadas en el balance general en el grupo de activo corriente después del efectivo ya que es lo que se puede convertir en efectivo lo más pronto posible, excepto aquellas cuyo vencimiento sea mayor que el ciclo normal de operaciones de la empresa, el cual, en la mayoría de los casos, es de doce meses estas deben de

---

<sup>15</sup> <http://www.soloeconomia.com/cuentas/cobrar.html>

colocarse en el renglón de activos no corrientes, es decir en el de otros activos.<sup>16</sup>

Cómo ya hemos estudiado, la administración del capital de trabajo es clave en las organizaciones por cuanto tiene impacto en sus medidas de rentabilidad, liquidez y riesgo.

Ahora veremos la administración de cuentas por cobrar como uno de las herramientas más importantes que tiene al alcance el administrador financiero para optimizar el capital de trabajo y en consecuencia maximizar el valor de la empresa.

### **3.8. Políticas de crédito y cobranza**

El administrador financiero debe hacer un profundo análisis sobre el impacto que tiene un cambio en las políticas de crédito y cobranza, sobre la rentabilidad, liquidez y riesgo de la empresa.

La flexibilización de las políticas de crédito (normas crediticias para aceptación de cuentas, términos de crédito: plazo, límites de crédito, descuentos otorgados, términos especiales) puede estimular la demanda, pero genera un costo por llevar cuentas por cobrar adicionales, y un mayor riesgo de pérdidas por cuentas incobrables.

La posibilidad de flexibilizar las políticas de crédito encuentra sus límites fundamentalmente en tres variables:

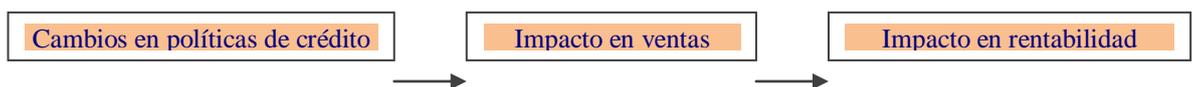
- 1) **El mercado:** Dado que las organizaciones *juegan* en el mercado, las acciones de los competidores no pueden ser ignoradas ya que van a tener influencia en el impacto que tienen los cambios en la política de crédito sobre las ventas.

---

<sup>16</sup> <http://www.soloeconomia.com/cuentas/cobrar.html>

- 2) **La capacidad de producción:** En la medida que la flexibilización estimula la demanda, esa demanda incremental tiene que poder ser satisfecha.
- 3) **Los flujos de caja:** No podemos olvidar que va a haber una mayor demanda en inversión en capital de trabajo.

Con estos elementos básicos vamos a sensibilizar una extensión de los términos de crédito y evaluar entonces la conveniencia o no de realizar dichos cambios en función de la mayor o menor rentabilidad que estos generen a la empresa.<sup>17</sup>



Para ello debemos conocer:

- La rentabilidad de las ventas adicionales
- La demanda añadida de producto que surge del relajamiento de las normas de crédito.
- La mayor lentitud del período promedio de cobranza
- El rendimiento requerido sobre la inversión.<sup>18</sup>

Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede la empresa a sus clientes con una cuenta abierta

---

<sup>17</sup> [www.econ.uba.ar/.../administracion/.../Administracion%20de%20Cuentas%20por%20Cobrar.doc](http://www.econ.uba.ar/.../administracion/.../Administracion%20de%20Cuentas%20por%20Cobrar.doc)

<sup>18</sup> Administración Financiera. James C. Van Horne. Capítulo 14. Décima edición. Editorial Pearson Educación.

### **3.9. Políticas de crédito**

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

#### **3.9.1. Estándares de crédito**

Los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

Al realizar el análisis de los estándares se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como los gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas de la empresa.

##### **3.9.1.1. Gastos de oficina**

Si los estándares de crédito se hacen más flexibles, más crédito se concede. Los estándares de crédito flexibles aumentan los costos de oficina, por el contrario, si los estándares de crédito son más rigurosos se concede menos crédito y por ende los costos disminuye

### **3.9.1.2. Inversión de cuentas por cobrar**

Hay un costo relacionado con el manejo de cuentas por cobrar.

Mientras más alto sea el promedio de cuentas por cobrar de la empresa, es más costoso su manejo y viceversa. Si la empresa hace más flexibles sus estándares de crédito, debe elevarse el nivel promedio de cuentas por cobrar, en tanto que si se presentan restricciones en los estándares por ende deben disminuir.

Entonces se tiene que los estándares de crédito más flexibles dan como resultado costos de manejos más altos y las restricciones en los estándares dan como resultado costos menores de manejo.

La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos

Los cambios en el nivel de cuentas por cobrar relacionados con modificaciones en los estándares de crédito provienen de dos factores principalmente, en las variaciones respecto a las ventas y otra respecto a los cobros que están íntimamente ligados, ya que se espera que aumenten las ventas a medida que la empresa haga más flexibles sus estándares de crédito teniendo como resultado un promedio un mayor número de cuentas por cobrar, pero si por el contrario las condiciones de crédito se hacen menos flexibles, se da crédito a pocos individuos realizando un estudio exhaustivo de su capacidad de pago, por ende el promedio de cuentas por cobrar se disminuye por efecto de la disminución en el número de ventas.

En conclusión se tiene que los cambios de ventas y cobros operan simultáneamente para producir costos altos de manejo de cuentas por cobrar cuando los estándares de crédito se hacen más flexibles y se reducen cuando los estándares de crédito se hacen más rigurosos.

### **3.9.2. Estimación de cuentas incobrables**

Otra variable que se afecta por los cambios en los estándares de crédito es la estimación de cuentas incobrables. La probabilidad o riesgo de adquirir una cuenta de difícil cobro aumenta a medida que los estándares de crédito se hacen más flexibles y viceversa, esto dado también por el estudio que se hace de los clientes y su capacidad de pago en el corto y en largo plazo.

#### **3.9.2.1. Volumen de ventas**

Como se denoto en párrafos anteriores, a medida que los estándares de crédito se hacen más flexibles se espera que aumenten las ventas y las restricciones las disminuyen, se tiene entonces que los efectos de estos cambios tienen incidencia directa con los costos e ingresos de la empresa y por ende la utilidad esperada.

### **3.9.3. Evaluación de estándares de crédito**

Para determinar si una compañía debe establecer estándares de crédito más flexibles, es necesario calcular el efecto que tengan estos en las utilidades marginales en las ventas y en el costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar.

Costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar se puede calcular estableciendo la diferencia entre el costo de manejo de cuentas por cobrar antes y después de la implantación de estándares de crédito más flexibles.

Se debe calcular primero la razón financiera de promedio de cuentas por cobrar.

Promedio de  $C \times C = \text{Ventas anuales a crédito} / \text{Rotación de cuentas por cobrar}$

Después se calcula la inversión promedio en cuentas por cobrar, calculando el porcentaje del precio de venta que representan los costos de la empresa y multiplicarlo por el promedio de cuentas por cobrar.

Por último debe calcularse el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar realizando la diferencia entre la inversión promedio en cuentas por cobrar con el programa propuesto y el actual.

La inversión marginal representa la cantidad adicional de dinero que la empresa debe comprometer en cuentas por cobrar si hace más flexible su estándar de crédito.

#### **3.9.3.1. Toma de decisiones**

Para decidir si una empresa debe hacer más flexibles sus estándares de crédito, deben compararse las utilidades marginales sobre las ventas con el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar.

Si las utilidades marginales son mayores que los costos marginales, deben hacerse más flexibles los estándares de crédito; de otra manera deben mantenerse inmodificados los que se tienen en ese momento aplicado dentro de la empresa.

- Cuando un cliente desea obtener materias primas, servicios u otros recursos se acerca a las diferentes empresas que le puedan proveer crédito, por ello es importante tener una buena historia crediticia, ya que esta es la clave para la evaluación que hace el departamento de crédito de la empresa proveedora

Continuando con el estudio que se está realizando de la administración efectiva y eficiente de las cuentas por cobrar y aplicando las herramientas

que ya se han descrito, en esta ocasión se hará un esbozo de las premisas que aplican las empresas para otorgar crédito a sus clientes.

Una vez que la empresa ha fijado sus estándares de crédito, deben establecerse procedimientos para evaluar a los solicitantes de crédito.

A menudo la empresa debe determinar no solamente los méritos que tenga el cliente para el crédito, sino también calcular el monto por el cual éste pueda responder.

Una vez que esto se ha hecho, la empresa puede establecer una línea de crédito, estipulando el monto máximo que el cliente puede deber a la empresa en un momento cualquiera.

Las líneas de crédito se establecen para eliminar la necesidad de verificar el crédito de un cliente importante cada vez que se haga una compra a crédito. Finalmente, el análisis de crédito se dedica a la recopilación y evaluación de información de crédito de los solicitantes para determinar si estos están a la altura de los estándares de crédito de la empresa

Haciendo caso omiso de si el departamento de crédito de la empresa está evaluando los meritos para el crédito de un cliente que desee hacer una transacción específica o de un cliente regular para establecer una línea de crédito, los procedimientos básicos son los mismos, la única diferencia es la minuciosidad del análisis.

Una empresa obraría con poca prudencia al gastar más dinero del monto que adquieren sus clientes para otorgarle un crédito. Los dos pasos básicos en el proceso de la investigación del crédito son obtener información de crédito y analizar la información para tomar la decisión del crédito.

### **3.10. Cuentas por pagar**

Se puede decir que los documentos y cuentas por pagar representan obligaciones presentes provenientes de las operaciones de transacciones pasadas tales como la adquisición de mercancías o servicios o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo.

Podemos mencionar algunas cuentas por pagar como son:

- Dividendos
- Proveedores
- Documentos por pagar
- Impuestos por pagar
- Otros

Los documentos y cuentas por pagar que tienen principalmente como origen la adquisición de mercancías o servicios, y la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo.

Las deudas a largo plazo son liquidadas en varios años y la parte que se vence en el año siguiente o durante el ciclo financiero a corto plazo, si este es mayor de un año, debe considerarse como un pasivo circulante y presentarse en los estados financieros como tal, generalmente con el enunciado de porción de la deuda a largo plazo con vencimiento a un año.

Los documentos y cuentas por pagar generalmente incluyen los documentos por pagar a bancos y proveedores, la porción de la deuda a largo plazo con vencimiento a un año, cuentas por pagar a proveedores y otros, anticipos de clientes, compañías afiliadas y dividendos por pagar.

El pasivo debe valorizarse de acuerdo con su monto nominal o restitución de pago y los pasivos expresados en moneda extranjera, con su conversión al tipo de cambio vigente a la fecha de los estados financieros.

El registro de los documentos y cuentas por pagar se hacen generalmente destinando una cuenta de mayor para cada uno de los conceptos que integran los documentos y cuentas por pagar. Los conceptos más usuales son como sigue:

- Documentos por pagar a bancos
- Documentos por pagar a proveedores
- Porción de la deuda a largo plazo con vencimiento a un año
- Cuentas por pagar a proveedores
- Cuentas por pagar – varios
- Anticipo de clientes
- Compañías afiliadas
- Dividendos por pagar

El termino compañías afiliadas se utiliza cuando las compañías tienen accionistas comunes. Estas cuentas se manejan para registrar las transacciones íter compañías como: Compras de bienes, prestación de servicios, préstamos etc., de las compañías afiliadas.

Estas cuentas forman un concepto separado de las cuentas por pagar debido a que la naturaleza del beneficiario les confiere una característica especial en cuanto a su exigibilidad.

Los documentos y cuentas por pagar con vencimiento a corto plazo forman parte del pasivo circulante, en caso contrario deberá ser clasificados y presentados como pasivos no circulantes.

La presentación en el estado de situación financiera debe efectuarse en relación con la procedencia de los pasivos, por mercancías recibidas, por préstamos, por gastos pendientes de pago, etc. El concepto de importancia relativa de las partidas es fundamental para el análisis del estado de situación financiera por lo que deben mostrarse las cuentas en renglones genéricos.

Los conceptos que normalmente forman este grupo son: documentos por pagar a bancos, a proveedores, a otros; porción de la deuda a largo plazo con vencimiento a un año; anticipos de clientes; compañías afiliadas y dividendos por pagar.

En el caso de existir alguna partida de importancia relevante entre estos conceptos, es conveniente distinguirla de las demás ya sea mostrándola dentro del cuerpo del estado de situación financiera o mediante una nota.

Si existen saldos deudores de importancia que forman parte de las cuentas por pagar a favor de proveedores deben ser reclasificados al activo como anticipos a proveedores o como inventario, según su procedencia y aplicación final que tenga.

Los intereses no devengados incluidos en los saldos de la cuenta de pasivo deberán reclasificarse y compensarse con los intereses por el mismo monto que se encuentren en pagos anticipados, por no presentar un pasivo a la fecha del estado de situación financiera.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> <http://www.mitecnologico.com/Main/CuentasPorPagar>

### **3.11. Alternativas de financiamiento del mercado de valores**

Para poder inscribirse en el Registro del Mercado de Valores, constituye requisito previo para participar en los mercados bursátil y extrabursátil.

1. Los requisitos para inscribirse en el Registro del Mercado de Valores son:
2. Los valores que sean objeto de oferta pública y sus emisores;
3. Las bolsas de valores y sus reglamentos de operación;
4. Las casas de valores y sus reglamentos de operación;
5. Los operadores de las casas de valores;
6. Los operadores que actúen a nombre de los inversionistas institucionales;
7. Los depósitos centralizados de compensación y liquidación de valores y, sus reglamentos internos y de operación;
8. Los fondos de inversión, sus reglamentos internos y contratos de incorporación;
9. Las cuotas emitidas por los fondos de inversión colectivos;
10. Los valores producto del proceso de titularización;
11. Las administradoras de fondos de inversión y fideicomisos y sus reglamentos de operación;
12. Los contratos de fideicomiso mercantil y de encargos fiduciarios, de conformidad con las normas de carácter general que para el efecto dicte el C.N.V.;

13. Las calificadoras de riesgo, su comité de calificación, su reglamento interno y, procedimiento técnico de calificación;
14. Las compañías de auditoría externa que participen en el mercado de valores; y,
15. Los demás entes, valores o entidades que determine el C.N.V.

### **3.12. Mecanismos De Financiamiento**

#### **3.12.1. Fideicomiso mercantil y encargo fiduciario**

El contrato de fideicomiso mercantil una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes transfieren, de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporales, que existen o se espera que existan, a un patrimonio autónomo, dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario.

Cada patrimonio autónomo, está dotado de personalidad jurídica, siendo el fiduciario su representante legal, quien ejercerá tales funciones de conformidad con las instrucciones señaladas por el constituyente en el correspondiente contrato.

##### **3.12.1.1. Plazo de vigencia**

Todo fideicomiso mercantil tendrá un plazo de vigencia o, podrá subsistir hasta el cumplimiento de la finalidad prevista o de una condición. La duración del fideicomiso mercantil no podrá ser superior a ochenta años, salvo los siguientes casos:

- Si la condición resolutoria es la disolución de una persona jurídica y
- Si los fideicomisos son constituidos con fines culturales o de investigación altruista o filantrópica, tales como los que tengan por objeto el establecimiento de museos, bibliotecas, institutos de investigación científica o difusión de cultura etc.

### **3.12.1.2. Terminación del fideicomiso mercantil**

Cusas de terminación de un fideicomiso son las siguientes:

- 1) El cumplimiento de la finalidad establecida en el contrato
- 2) El cumplimiento de las condiciones
- 3) El cumplimiento o la falla de la condición resolutoria
- 4) El cumplimiento del plazo contractual
- 5) La imposibilidad absoluta de cumplir con la finalidad establecida en el acto constitutivo
- 6) La sentencia ejecutoriada dictada por autoridad judicial competente o el laudo arbitral, de conformidad con la ley;
- 7) La resocialización del contrato de fideicomiso mercantil siempre que no afecte los derechos del constituyente
- 8) La quiebra o disolución del fiduciario, siempre que no existe sustituto.

### **3.12.2. Titularización**

Es el proceso mediante el cual se emiten valores susceptibles de ser colocados y negociados libremente en el mercado bursátil, emitidos con cargo a un patrimonio autónomo.

Los valores que se emitan como consecuencia de procesos de titularización constituyen valores en los términos de la presente Ley. No se podrán promocionar o realizar ofertas públicas de derechos fiduciarios sin haber cumplido previamente los requisitos establecidos por esta Ley para los procesos de titularización.

#### **3.12.2.1. Partes esenciales**

Las partes esenciales que deben intervenir en un proceso de titularización son las siguientes:

Originador consiste en una o más personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado, públicas, privadas o mixtas, de derecho privado con finalidades sociales o públicas, nacionales o extranjeras, o entidades dotadas de personalidad jurídica, propietarios de activos o derechos sobre flujos susceptibles de ser titularizados.

Agente de Manejo será una sociedad administradora de fondos y fideicomisos que tenga a su cargo, además de las funciones consagradas en el contrato de fideicomiso mercantil, las siguientes:

- a. Obtener las autorizaciones que se requieran para procesos de titularización en los cuales los valores a emitirse vayan a ser colocados mediante oferta pública, conforme con las disposiciones de la presente Ley;
- b. Recibir del originador y en representación del patrimonio de propósito exclusivo, los activos a ser titularizados;
- c. Emitir valores respaldados con el patrimonio de propósito exclusivo;

- d. Colocar los valores emitidos, mediante oferta pública, conforme con las disposiciones de la presente Ley;
- e. Administrar los activos integrados en el patrimonio de propósito exclusivo, tendiendo a la obtención de los flujos futuros, sea de fondos, sea de derechos de contenido económico; y,
- f. Distribuir entre los inversionistas los resultados obtenidos.

#### **3.12.2.2. Mecanismos para titularizar**

Los procesos de titularización podrán llevarse a cabo a través de los mecanismos de fondos colectivos de inversión o de fideicomisos mercantiles.

Cualquiera sea el mecanismo que se utilice para titularizar, el agente de manejo podrá fijar un punto de equilibrio financiero, cuyas características deberán constar en el

Reglamento de Gestión, que de alcanzarse, determinará el inicio del proceso de titularización correspondiente.

#### **3.12.2.3. Activos susceptibles de titularizar**

Podrán desarrollarse procesos de titularización a partir de los activos, que existen o se espera que existan, que conlleven la expectativa de generar flujos futuros determinables, sea de fondos, sea de derechos de contenido económico, respecto a los cuales su titular pueda disponer libremente. Adicionalmente, no podrá pesar sobre tales activos ninguna clase de gravámenes, limitaciones al dominio, prohibiciones de enajenar,

condiciones suspensivas o resolutorias ni deberá estar pendiente de pago, impuesto, tasa o contribución alguna.

Constituyen activos susceptibles de titularización los siguientes:

- a) Valores representativos de deuda pública;
- b) Valores inscritos en el Registro del Mercado de Valores;
- c) Cartera de crédito;
- d) Activos y proyectos inmobiliarios; y,
- e) Activos o proyectos susceptibles de generar flujos futuros determinables con base en estadísticas de los últimos tres años o en proyecciones de por lo menos tres años consecutivos, según corresponda.

No obstante lo anterior, la Superintendencia de Compañías, previa norma expedida por el C.N.V., podrá autorizar la estructuración de procesos con bienes o activos diferentes de los anteriormente señalados.

### **3.12.3. Emisión de obligaciones**

Obligaciones son los valores emitidos por las compañías anónimas, de responsabilidad limitada, sucursales de compañías extranjeras domiciliadas en el Ecuador u organismos seccionales que reconocen o crean una deuda a cargo de la emisora.

La emisión de valores consistentes en obligaciones podrá ser de largo o corto plazo. En este último caso se tratará de papeles comerciales. Se entenderá que son obligaciones de largo plazo, cuando éste sea superior a trescientos sesenta días contados desde su emisión hasta su vencimiento.

### **3.12.3.1. Proceso De Emisión**

La junta general de accionistas o de socios, según el caso, resolverá sobre la emisión de obligaciones. Podrá delegar a un órgano de administración la determinación de aquellas condiciones de la emisión que no hayan sido establecidas por ella, dentro del límite autorizado.

La emisión de obligaciones deberá efectuarse mediante escritura pública. El contrato de emisión de obligaciones deberá contener tanto las características de la emisión como los derechos y obligaciones del emisor, de los obligacionistas y de la representante de estos últimos. Dicho contrato contendrá a lo menos las siguientes menciones:

- a) Nombre y domicilio del emisor, fecha de la escritura de constitución de la compañía emisora y fecha de inscripción en el Registro Mercantil, donde se inscribió;
- b) Términos y condiciones de la emisión, monto, unidad monetaria en que ésta se exprese, rendimiento, plazo, garantías, sistemas de amortización, sistemas de sorteos y rescates, lugar y fecha de pago, series de los títulos, destino detallado y descriptivo de los fondos a captar;
- c) Indicación de la garantía específica de la obligación y su constitución, si la hubiere;
- d) En caso de estar representada en títulos, la indicación de ser a la orden o al portador;
- e) Procedimientos de rescates anticipados, los que sólo podrán efectuarse por sorteos u otros mecanismos que garanticen un tratamiento equitativo para todos los tenedores de obligaciones;
- f) Limitaciones del endeudamiento a que se sujetará la compañía emisora;

- g) Obligaciones adicionales, limitaciones y prohibiciones a que se sujetará el emisor mientras esté vigente la emisión, en defensa de los intereses de los tenedores de obligaciones, particularmente respecto a las informaciones que deben proporcionarles en este período; al establecimiento de otros resguardos en favor de los obligacionistas; al mantenimiento, sustitución o renovación de activos o garantías; facultades de fiscalización otorgadas a estos acreedores y a sus representantes;
- h) Objeto de la emisión de obligaciones;
- i) Procedimiento de elección, reemplazo, remoción, derechos, deberes y, responsabilidades de los representantes de los tenedores de obligaciones y normas relativas al funcionamiento de las asambleas de los obligacionistas;
- j) Indicación del representante de obligacionistas y determinación de su remuneración;
- k) Indicación del agente pagador y del lugar de pago de la obligación y, determinación de su remuneración;
- l) El trámite de solución de controversias que, en caso de ser judicial será en la vía verbal sumaria. Si, por el contrario, se ha estipulado la solución arbitral, deberá constar la correspondiente cláusula compromisoria conforme a la Ley de Arbitraje y Mediación; y,
- m) Contrato de underwriting, si lo hubiere.

Como documentos habilitantes de la escritura de emisión se incluirán todos aquellos que determine el C.N.V.

### **3.12.3.2. Tipos de obligaciones**

#### **3.12.3.2.1. De las obligaciones convertibles**

Las compañías anónimas, podrán emitir obligaciones convertibles en acciones, que darán derecho a su titular o tenedor para exigir alternativamente o que el emisor le pague el valor de dichas obligaciones, conforme a las disposiciones generales, o las convierta en acciones de acuerdo a las condiciones estipuladas en la escritura pública de emisión. La conversión puede efectuarse en época o fechas determinadas o en cualquier tiempo a partir de la suscripción, o desde cierta fecha o plazo.

#### **3.12.3.2.2. De las obligaciones de corto plazo o papel comercial**

Las compañías emisoras inscritas en el Registro del Mercado de Valores podrán emitir obligaciones de corto plazo con garantía general, también denominado papel comercial con plazo inferior a trescientos sesenta días. La inscripción deberá efectuarse con sujeción a las disposiciones de esta Ley y a las que establezca el C.N.V., mediante normas de aplicación general.

Para efectuar esta oferta pública se requerirá solamente de una circular de oferta pública que contendrá información legal, económica y financiera actualizada del emisor; monto de la emisión, modalidades y características de la misma; lugar y fecha de pago del capital y sus intereses; menciones que deberán tener los títulos a emitir; obligaciones adicionales de información y restricciones a las que se someterá el emisor, establecidas en el contrato de emisión; y, derechos, deberes y responsabilidades de los tenedores de papel comercial. El C.N.V., mediante norma de carácter general determinará las relaciones entre el monto de emisión y la garantía.

## CAPITULO IV

### 4. FORMULACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN

#### 4.1. Modelo de gestión o planificación financiera

El concepto de gestión, proviene del latín *gesio* y hace referencia a la acción y al efecto de gestionar o de administrar. Se trata, por lo tanto, de la concreción de diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar.

De esta forma, la gestión supone un conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto, concretar un proyecto o administrar una empresa u organización.<sup>20</sup>

La planificación financiera es un proceso en virtud del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos.

La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.<sup>21</sup>

#### 4.2. Metas y objetivos generales

Después de haber realizado el respectivo análisis se pudo detectar algunas falencias como incipiente control de inventarios, ausencia de una

---

<sup>20</sup> <http://definicion.de/modelo-de-gestion/>

<sup>21</sup> <http://www.salohogar.com/materias/administracion/planefinanciera.htm>

planificación estratégica; se constato también, graves deficiencias en el sistema administrativo – contable.

La propuesta del presente modelo contempla las metas y objetivos que se detallan a continuación:

**META 1:** Promover la marca en la región costa con el propósito de incrementar la cartera de clientes y mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado.

### **OBJETIVOS**

- Objetivo 1.1.- identificar ciudades de región costa donde existan parques industriales desarrollados
- Objetivo 1.2.- Promover la ampliación del mercado de clientes, realizando visitas a las diferentes empresas para que conozcan los productos que se ofrecen.
- Objetivo 1.3.- Participar en los concursos que se publican por medio de la INCOP en lo que se relacione a la empresa y especialmente que sea en el sector costa.

**META 2:** Implementación del nuevo sistema “QUICKBOOKS” a fin de controlar la entrada y salida de equipos.

### **OBJETIVOS**

- Objetivo 2.1.- realizar correctamente las cotizaciones con los ítems respectivos para que no haya alteración en los inventarios.
- Objetivo 2.2.- llevar un control de los tiempos de entrega de los equipos de MIAMI – ECUADOR

- Objetivo 2.3.- Realizar estadísticas de los equipos que más se comercializan y de los que no salen en el mercado para buscar estrategias de ventas, y de esta manera mantener un buen stock y satisfacer la necesidad del cliente.

**META3:** Construir un modelo de planificación financiera que permita a la empresa la determinación de estrategias financieras y administrativas para la buena marcha de la sociedad.

### **OBJETIVOS**

- Objetivo 3.1.- Establecer objetivos financieros a corto plazo y largo plazo de la empresa
- Objetivo 3.2.- Establecer objetivos específicos para cada área de trabajo.
- Objetivo 3.3.- Establecer estrategias de tipo financiero y administrativo con base a la situación actual de la empresa.

### **4.3. Metas y objetivos por departamentos**

La empresa AMIMECHANICAL S.A. se centra principalmente en lo que es comercialización de equipos para automatización de procesos y servicio técnico.

Al elaborar un modelo de gestión financiera, la empresa debe considerar que está creando un registro escrito de sus objetivos y las maneras en las que planea convertir dichos objetivos en realidades, es por esta razón que debe empezar por identificar y clasificar las metas que desea alcanzar financieramente según orden de importancia.

Por lo que las principales áreas de gestión son las siguientes:

#### **4.3.1. Gestión de compras**

La empresa AMIMECHANICAL S.A. tiene destinado el 70% de compras a nuestro principal proveedor MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC para cumplir con los montos establecidos por nuestro proveedor y alcanzar los descuentos.

En cuanto a los proveedores internacionales el monto de las compras será del 20% y el 10% es el monto para comprar a nuestros proveedores nacionales.

La empresa generará valor a través de lo establecido con el principal proveedor que es MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., en cuanto a descuentos del 40% por volumen de compras de 60.000 USD en adelante, lo que permitirá una ampliación de su plazo de pago a 120 días o más.

Si las compras que realiza la empresa Amimechanical S.A son menos de los montos que establece el principal proveedor el plazo de pago será de 60 días máximo.

La empresa negociará la adquisición de patentes, aspecto que le permitirá ser importador único de los productos para la automatización de procesos como PLC'S, VARIADORES DE FRECUENCIA, PANTALLAS, SOFTWARE ETC., con lo que reducimos o eliminamos la competencia.

En cuanto a los proveedores nacionales con los que cuenta la empresa se llegará a un acuerdo para que nos ayuden con descuento del 5% a partir de montos 150 USD y los pagos serán a 30 días.

Para que la empresa Amimechanical logre lo antes mencionado tendrá que establecer tiempos de compra, acumular órdenes de compra de los

productos que se requiere estimando un tiempo de 4 meses para cumplir con los montos y así poder obtener los descuentos.

#### **4.3.2. Gestión financiera**

La gestión financiera en la empresa AMIMECHANICAL S.A. lo conforman dos actividades básicas:

##### **4.3.2.1. Inventarios**

Se implemento el control de inventarios a partir del nuevo sistema contable ya que antes no se lo hacía. Se va a establecer tiempos de compras es decir cada 4 meses se debe generar una sola orden de compra tanto para nuestro principal proveedor internacional como para los nacionales, a fin de cumplir con los montos establecidos por nuestros proveedores, obtener descuentos y mayor plazo de pago.

También se deberá realizar estadísticas cada 4 meses de los productos que comercializa la empresa AMIMECHANICAL S.A. para de esta manera comprar los equipos que realmente faltan y los que son más vendidos para obtener un stock adecuado y no afectar a la rotación de inventario

##### **4.3.2.2. Clientes**

Al manejar esta cuenta se podrá de mejor manera comercializar los equipos y mejorar la gestión de cobros de la empresa ya que será oportuna aunque tendrá algunos problemas en algunos casos de que los clientes no tengan liquidez.

En el caso de clientes nuevos que requieran de los equipos que comercializa AMIMECHANICAL dependerá de lo que solicita el cliente como:

1. Si es por servicio, el pago será contra entrega para el cliente tipo A para el cliente B es a 30 días y cliente C 60 días plazo

y el tiempo será de 7 a 15 días laborables para que la empresa Amimechanical termine el trabajo.

2. Si solo es adquisición de equipos que mantiene la empresa en stock el pago será contra entrega para clientes tipo A, a 30 días para clientes tipo B y 60 días para clientes tipo C
3. Si los equipos que solicita el cliente nuevo no tiene la empresa en stock el cliente nuevo tipo A realizará el pago contra entrega, en el caso de los clientes ya conocidos tipo B, estos tendrán un plazo de 30 días para el pago y 60 días para los clientes especiales tipo C.

#### **4.3.3. Gestión de ventas**

La empresa Amimechanical para el próximo año 2010 estima crecer en un 45% de acuerdo al promedio en ventas desde 2007-2009 y a partir del 2011-2014 su crecimiento será de 15% cada año en sus ventas abriendo nuevos mercados.

Es muy importante la gestión de ventas ya que se debe establecer medidas que nos generen valor como visitas a nuevos clientes donde se pueden ofrecer los equipos, dar una buena atención al cliente en caso de inquietudes, ya que depende de todo ello para ampliar nuestra red de clientes.

Participar por medio de la INCOP en nuevos mercados como la costa para hacernos conocer poco a poco e ir pensando en la posibilidad de abrir sucursales en estos sectores.

Este departamento también se encarga de ofrecer descuentos a nuestros clientes de acuerdo a los montos de compras lo que se detalla a continuación:

- **Cliente A:** son clientes nuevos si sobrepasa el monto de 2000 USD se le ofrece un descuento del máximo 3% y en el caso de este tipo de clientes se estima que para los próximos 5 años se alcanzará el 18% de incremento en las ventas.
- **Cliente B:** cliente antiguo pero sus montos de compras no sobrepasan los 3000 USD se le otorga un descuento desde 2000 a 3000 USD del 5%. En el caso de estos clientes se estima vender un 35% para los próximos 5 años.
- **Clientes C:** se los ha denominado clientes especiales ya que sus montos de compras sobrepasan los 3000 USD y de igual manera sus descuentos van desde el 6% en el rango de 3000 a 10000 USD; del 10% entre 10001 y 30000 USD; y, del 15% de descuento si sobrepasa los 30001 USD. En el caso de los clientes C se estima un 47% de incremento en ventas en los próximos 5 años.

#### 4.3.4. Gestión Administrativa

Para el negocio la gestión de administración le brinda soporte por medio del establecimiento de políticas, normativa y códigos de ética propios de AMIMECHANICAL S.A. mismas que substancialmente deben estar creadas con base en el liderazgo, el estilo gerencial y los canales de comunicación formales e informales.

En cuanto a los sueldos y salarios del personal que labora en AMIMECHANICAL S.A. se incrementaran de acuerdo a la inflación presupuestada en el 2010 en 3.35%.

### **4.3.5. Activos fijos**

#### **4.3.5.1. Activos fijos y otros activos**

Ejecutar estudios para la adquisición de nuevos activos fijos, en donde se involucren e investigue las causas y necesidades de su compra, soportado todo, en un estudio financiero.

La empresa Amimechanical S.A. debería comprar 8 computadoras cada una presupuestada en 700,00 USD ya que las que disponen están obsoletas; y, un vehículo para la movilización de la asistencia técnica valorado en 39.900,00 USD.

### **4.3.6. Gestión de recursos humanos**

El proceso de gestión de recursos humanos debe contar con personal capacitado, es decir se debería establecer un plan de capacitación e inducción para el personal que ingresa a laborar y los que están laborando, para que la empresa cumpla con sus actividades normales de una manera efectiva y eficiente.

El departamento de Recursos Humanos deberá realizar un organigrama funcional de tal manera que exista una estructura adecuada con el personal necesario en número y con las capacidades para desempeñar el cargo.

### **4.3.7. Delineamientos de políticas de gestión financiera**

#### **4.3.7.1. Políticas de crédito**

- Evaluar al cliente para conocer sus condiciones de capacidad de pago, tomando en cuenta las 5 C's del crédito las cuales son: carácter, capital, colateral, capacidad de pago y condiciones de crédito para no tener inconvenientes en el transcurso del cobro.

- La empresa mantendrá como políticas de ventas para los clientes nuevos efectuar un cobro inicial o al contado de al menos el 60% y por el 40% se establece la cancelación al momento de la entrega de los equipos en el plazo de 7 a 15 días laborables.
- Mantener expediente por cada cliente, señalando los contratos que se hayan generado, determinando aspectos generales que permitan la identificación clara del mismo.
- Para clientes antiguos donde sus órdenes de compra sobrepasan los 2000 pero no ms de 3000 USD la empresa AMIMECHANICAL concederá 30 días de plazo para que los clientes puedan cancelar sus cuentas pendientes
- En el caso de clientes especiales de acuerdo a los montos de compra que sobrepasan los 3000 USD, el plazo será de máximo 60 días y se le darán descuentos del 6%, 10 y 15%, según el monto de la compra.
- El crédito debe pulverizarse, no es conveniente tener un solo cliente, debe diversificarse para que los riesgos, de falta de cobro no afecten a la empresa en forma importante.

Con lo anterior mencionado queda de esta manera las cuentas por cobrar presupuestadas.

**Tabla No. 18 Presupuesto de cuentas por cobrar**

SALDO FINAL DE CUENTAS POR COBRAR		I	II	III	2010	2011	2012	2013	2014
SALDO INICIAL		4402.59	62,551.48	60,290.61	127,244.68	63,032.06	109,915.50	126,402.82	145,363.25
CREDITO CONCEDIDO EN EL PERIODO					519,705.99	597,661.89	687,311.17	790,407.85	908,969.02
IVA					62,364.72	71,719.43	82,477.34	94,848.94	109,076.28
IMPUESTO A LA RENTA					5,716.77	6,574.28	7,560.42	8,694.49	9,998.66
TOTAL CREDITO		193,958.07	186,947.62	195,448.25	576,353.94	662,807.03	762,228.09	876,562.30	1,008,046.65
CLIENTE A	7-15	34,912.45	33,650.57	35,180.68	103,743.71	119,305.27	137,201.06	157,781.21	181,448.40
CLIENTE B	30	67,885.32	65,431.67	68,406.89	201,723.88	231,982.46	266,779.83	306,796.81	352,816.33
CLIENTE C	60	91,160.29	87,865.38	91,860.68	270,886.35	311,519.31	358,247.20	411,984.28	473,781.92
COBROS REALIZADOS		135,809.18	189,208.49	192,706.80	640,566.56	615,923.59	745,740.76	857,601.88	986,242.16
SALDO FINAL DE CUENTAS POR COBRAR		62,551.48	60,290.61	63,032.06	63,032.06	109,915.50	126,402.82	145,363.25	167,167.74

Elaborado por: Karina Zavala

#### 4.3.7.2. Propuesta políticas de pago

- Se logrará establecer órdenes de compra con nuestro principal proveedor que sobrepasen los 60.000 USD para que nuestro plazo de pago se incremente a 120 días y nos otorguen el 40% de descuento.
- En el caso de nuestros proveedores nacionales se realizarán compras que sobrepasen los 50 USD para obtener los descuentos del 5% y que nuestro plazo de crédito se incremente de 30 a 60 días.
- Para evitar el giro de cheques es bueno mantener la metodología de cash management, ya que esta herramienta consiste en registrar la cuenta de la empresa en un banco para realizar únicamente transferencias.
- Establecer días fijos para cancelación de obligaciones con proveedores; cada uno tendrá conocimiento de ello y no podrá cambiarse la condición, de hacerlo o incumplirla el acreedor deberá aguardar la próxima fecha para recibir el pago.

**Tabla No. 19 Cuentas por Pagar 2010-2014**

CUENTAS POR PAGAR	I	II	III	2010	2011	2012	2013	2014
<b>SALDO INICIAL</b>	53.333,60	77847,09	75033,38	206.214,07	78445,19	92855,22	106783,50	122801,03
<b>COMPRAS A CRÉDITO</b>	90191,42	86931,52	90884,35	268007,29	308208,39	354439,65	407605,59	468746,43
MITSUBISHI 120 DIAS	77847,09	75033,38	78445,19	231325,66	266.024,50	305.928,18	351.817,41	404.590,02
PROVEEDORES NACIONALES 30 DIAS	11121,01	10719,05	11206,46	33046,52	38.003,50	43.704,03	50.259,63	57.798,57
IVA	1334,52	1286,29	1344,77	3965,58	4560,42	5244,48	6031,16	6935,83
RETENCIÓN 1%	111,21	107,19	112,06	330,47	380,04	437,04	502,60	577,99
<b>TOTAL COMPRAS PROVEEDORES NACIONALES</b>	12344,32	11898,15	12439,17	36681,64	42183,89	48511,47	55788,19	64156,42
<b>PAGOS</b>	65.677,92	89.745,24	87.472,54	395.776,17	293.798,36	340.511,36	391.588,07	450.326,28
<b>SALDO PROVEEDORES</b>	77847,09	75033,38	78445,19	78445,19	92855,22	106783,50	122801,03	141221,18

**Elaborado por:** Karina Zavala

#### 4.3.8. Propuestas de políticas de financiamiento

- Los créditos deberán ser oportunos y suficientes, con el menor costo posible con el fin de cubrir la necesidad por el cual fueron solicitados.
- El endeudamiento con el proveedor externo debe ser de por lo menos 120 días.
- La empresa recurrirá a dos tipos de fuentes de financiamiento:
  - **Fuentes Internas:** se podrá recurrir en cualquier momento que la empresa considere necesario, el principal es el aporte de socios: a través de la entrega de recursos. Adicionalmente se propenderá a que las utilidades sean reinvertidas en la compañía, para lo que la Junta de Accionistas deberá disponer que no se entreguen dividendos, sino por el contrario, las utilidades pasen a la cuenta de utilidades retenidas. Se buscará un incremento de capital, en el menor tiempo posible.
  - **Fuentes externas:** se podrá hacer uso de recursos externos a través de la modalidad de créditos bancarios o mediante la Bolsa de Valores para:
    - Adquisición de equipos para la automatización de procesos
    - Adquirir productos de emergencia para abastecer al cliente en concursos de licitación.

#### **4.3.9. Propuestas de políticas de activos fijos**

- Ejecutar estudios para la adquisición de nuevos activos fijos, en donde se involucren e investigue las causas y necesidades de su compra, soportando todo en un estudio financiero.
- Valorar el estado actual de los activos fijos e implementar un calendario de mantenimiento de los mismos para evitar daños y perjuicios.
- En cuanto a equipos de computación se donaran una vez que se hayan depreciado en su totalidad contablemente más no en cuanto a la utilidad que todavía tienen.

#### **4.3.10. Políticas de patrimonio**

- Capital: deberá incrementarse en el menor tiempo posible con la utilización de las utilidades retenidas.
- Reserva Legal: variaran de acuerdo a la utilidad obtenida en cada año.

#### **4.4. Propuesta De Modelo De Gestión O Planificación Presupuestaria**

En base al modelo determinado se ha considerado realizar el modelo de gestión financiera del 2010 - 2014, tiempo que se ha establecido como duración de las medidas. Todo este proceso se lo ha realizado para cinco años probables, cabe señalar que el objetivo de este trabajo de investigación es la planeación de modelos alternativos de

comercialización de sus equipos los cuales se cumplen, el modelo podrá ser de aplicación para ejercicios futuros, ya que es flexible a cambios y modificaciones.

#### **4.4.1. Presupuesto de gastos**

A ciertas funciones de servicios que forman parte de la organización se les asignan cantidades específicas, para limitar la extensión de sus actividades.

En cada caso la administración establece la cantidad máxima que está dispuesta a erogar para esas funciones. La cantidad máxima que se asigna a cada departamento de servicio se da a conocer con frecuencia mediante un programa llamado presupuesto de gastos.

##### **4.4.1.1. Políticas de presupuesto de gastos**

- El presupuesto de gastos se establecerá conforme a la evolución del 2007 al 2009 del 22% para el año 2010, mientras que para el año 2011-2014 se estima un crecimiento en base a la inflación.
- El incremento del total de gastos presupuestados no debe sobrepasar del 3.73% respecto al año anterior.
- La empresa Amimechanical S.A. debería comprar 8 computadoras cada una presupuestada en 700,00 USD ya que las que disponen están obsoletas; y, un vehículo para la movilización de la asistencia técnica valorado en 39.900,00 USD.

Con la información mencionada anteriormente, se muestra la tabla resumen con su incremento en porcentaje que sufrirán las variables de igual manera el periodo de tiempo.

**Tabla No. 20 Presupuesto de gastos**

		33.65%	32.44%	33.91%					
	2009	ENE- ABRI	MAYO- AGO	SEP- DIC	proyección AÑO 2010	2011	2012	2013	2014
GASTOS DE VENTAS	24027.5	9864.77	9508.22	9940.56	29,313.55	30,295.55	31,310.45	32,359.36	33,443.39
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	75110	43259.95	41696.35	43592.31	128,548.62	108,917.76	121,838.64	134,861.63	140,523.73
TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	99137.5	53124.72	51204.57	53532.88	157,862.17	139,213.31	153,149.10	167,220.99	173,967.12
OTROS GASTOS	1870.21	767.84	740.08	773.74	2,281.66	2,358.09	2,437.09	2,518.73	2,603.11
<b>total gastos presupuestados</b>		<b>53892.56</b>	<b>51944.66</b>	<b>54306.61</b>	<b>160143.82</b>	<b>141571.40</b>	<b>155586.18</b>	<b>169739.72</b>	<b>176570.23</b>

**Elaborado por:** Karina Zavala

Se presenta el cuadro de la depreciación de activos fijos para los próximos cinco años:

**Tabla No. 21 Tabla de depreciación**

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>ACTIVO FIJO</b>					
<b>DEPRESIABLE</b>					
MUEBLES Y ENSERES	264.00	264.00	264.00	264.00	264.00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5,035.98	5,600.00	5,600.00	5,600.00	0.00
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	62,748.31	39,900.00	39,900.00	39,900.00	39,900.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FIJO	40,512.65	17,932.58	27,805.46	37,678.34	40,084.80
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>27,535.64</b>	<b>27,831.42</b>	<b>17,958.54</b>	<b>8,085.66</b>	<b>79.20</b>

**Elaborado por:** Karina Zavala

#### **4.4.2. Presupuesto de ventas**

El presupuesto de ventas marca la pauta para todo el cálculo presupuestario. Como quiera que las ventas sean el principal generador de ingresos de las empresas y constituyen el objetivo fundamental de toda empresa con fines de lucro, el cálculo de las mismas va a ser absolutamente necesario para poder obtener todos los demás presupuestos.<sup>22</sup>

AMIMECHANICAL S.A. es una empresa dedicada a la comercialización de equipos para la automatización de procesos industriales, por este motivo el presupuesto de ventas es muy importante porque ayudará a dar una idea más clara de cuáles serán los ingresos que perciba la compañía en los próximos cinco años, lo que se convierte en su gran mayoría en el capital de trabajo con el que contará la empresa para seguir desempeñando sus actividades y lograr de este modo su estabilidad en el mercado.

##### **4.4.2.1. Políticas propuestas de ventas**

- La empresa Amimechanical S.A. estima incrementar sus ventas en un 15% para los próximos cinco años, excepto en el año 2010, en el que se espera un crecimiento del 45%.
- Establecer medidas que nos generen valor como visitas a nuevos clientes donde se pueden ofrecer los equipos, dar una buena atención al cliente en caso de inquietudes, ya que depende de todo ello para ampliar nuestra red de clientes.

---

<sup>22</sup> <http://www.slideboom.com/presentations/134977/Presupuesto-de-ventas>

- Participar por medio de la INCOP en nuevos mercados como la costa, para hacernos conocer poco a poco e ir pensando en la posibilidad de abrir sucursales en estos sectores.
- Ofrecer descuentos a nuestros clientes de acuerdo a los montos de compras lo que se detalla a continuación:
  - **Cliente A:** son clientes nuevos a los cuales si sobrepasan el monto de 2000 USD por compra se le ofrece un descuento de máximo 3%; en el caso de este tipo de clientes se estima que para los próximos 5 años se alcanzará el 18% en su participación en el total de ventas.
  - **Cliente B:** cliente antiguo pero sus montos de compras no sobrepasan los 3000 USD, se le otorga un descuento desde 2000 a 3000 USD del 5%. En el caso de estos clientes se estima una participación de los mismos de un 35% para los próximos 5 años.
  - **Clientes C:** se los ha denominado clientes especiales ya que sus montos de compras sobrepasan los 3000 USD y de igual manera sus descuentos van desde el 6% en el rango de 3000 a 10000 USD; del 10% entre 10001 y 30000 USD; y, del 15% de descuento si sobrepasa los 30001 USD. En el caso de los clientes C se estima un 47% de participación en ventas en los próximos 5 años.

Con la base anterior, se ha establecido el siguiente presupuesto

**Tabla No. 22 Presupuesto de ventas**

VENTAS	MENSUALES 2009	2010	2011	2012	2013	2014
ENERO	32465.39					
FEBRERO	27200.22					
MARZO	39083.74					
ABRIL	32356.02					
<b>TOTAL ENERO-ABRIL</b>	131105.37	190,102.79	218,618.20	251,410.94	289,122.58	332,490.96
MAYO	24118.76					
JUNIO	39810.80					
JULIO	28540.70					
AGOSTO	33896.42					
<b>TOTAL MAYO-AGOSTO</b>	126366.68	183,231.69	210,716.44	242,323.90	278,672.49	320,473.36
SEPTIEMBRE	30125.00					
OCTUBRE	42785.86					
NOVIEMBRE	34163.20					
DICIEMBRE	25038.59					
<b>TOTAL SEPT-DICIEMBRE</b>	132112.65	191,563.34	220,297.84	253,342.52	291,343.90	335,045.48
<b>TOTAL VENTAS ANUALES</b>	389584.70	564,897.82	649,632.49	747,077.36	859,138.96	988,009.81
	VENTAS ARTICULOS 90%	508,408.03	584,669.24	672,369.62	773,225.07	889,208.83
	VENTA SERVICIOS 10%	56,489.78	64,963.25	74,707.74	85,913.90	98,800.98

**Elaborado por:** Karina Zavala

#### 4.4.3. Presupuesto de compras

El presupuesto de compras prevé las adquisiciones de equipos que se harán durante determinado periodo. Anteriormente se menciono que el giro esencial del negocio de AMIMECHANICAL S.A. es la comercialización de equipos para la automatización de procesos; sin embargo, aparte de las ventas que le generan ingresos, el margen de utilidad dependerá de la mayor capacidad que mantenga la empresa para negociar con su principal proveedor MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC.

#### **4.4.3.1. Políticas propuestas para compras**

- La empresa generará valor a través de lo establecido con el principal proveedor que es MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC., en cuanto a descuentos del 40% por volumen de compras de 60.000 USD en adelante, lo que permitirá además una ampliación de su plazo de pago a 120 días o más.
- En cuanto a los proveedores nacionales con los que cuenta la empresa se llegará a un acuerdo para que nos ayuden con un descuento del 5% a partir de montos 150 USD y los pagos serán a 30 días.
- Para que la empresa Amimechanical logre lo antes mencionado tendrá que establecer tiempos de compra, acumular órdenes de compra de los productos que se requiere estimando un tiempo de 4 meses para cumplir con los montos y así poder obtener los descuentos.
- La empresa AMIMECHANICAL S.A. tiene destinado el 70% de compras a nuestro principal proveedor MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC para cumplir con los montos establecidos por nuestros proveedor y alcanzar los descuentos.
- En cuanto a los proveedores internacionales el monto de las compras será del 20% y el 10% es el monto para comprar a nuestros proveedores nacionales.

Estas políticas determinaron la generación del siguiente presupuesto:

**Tabla No. 23 Presupuesto de compras**

	I	II	III		2,010	2,011	2,012	2,013	2,014
<b>VENTAS SERVICIOS</b>	19,010.28	18,323.17	19,156.33		56,489.78	64,963.25	74,707.74	85,913.90	98,800.98
<b>VENTAS EQUIPOS</b>	171,092.51	164,908.52	172,407.01		508,408.03	584,669.24	672,369.62	773,225.07	889,208.83
CLIENTE A	30,796.65	29,683.53	31,033.26	91,513.45		105,240.46	121,026.53	139,180.51	160,057.59
CLIENTE B	59,882.38	57,717.98	60,342.45	177,942.81		204,634.23	235,329.37	270,628.77	311,223.09
CLIENTE C	80,413.48	77,507.00	81,031.29	238,951.78		274,794.54	316,013.72	363,415.78	417,928.15
<b>COSTO DE VENTAS DE EQUIPOS</b>	111,210.13	107,190.54	112,064.56		330,465.22	380,035.01	437,040.26	502,596.29	577,985.74
PRINCIPAL PROVEEDOR MITSUBISHI ELECTRIC	77,847.09	75,033.38	78,445.19	231,325.66		266,024.50	305,928.18	351,817.41	404,590.02
demás proveedores internacionales	22,242.03	21,438.11	22,412.91	66,093.04		76,007.00	87,408.05	100,519.26	115,597.15
proveedores nacionales	11,121.01	10,719.05	11,206.46	33,046.52		38,003.50	43,704.03	50,259.63	57,798.57
<b>COSTO DE VENTAS POR SERVICIO</b>	12,356.68	11,910.06	12,451.62		36,718.36	42,226.11	48,560.03	55,844.03	64,220.64
<b>MARGEN</b>					197,714.24	227,371.37	261,477.08	300,698.64	345,803.43

**Elaborado por:** Karina Zavala

#### **4.5. Estados financieros proyectados**

##### **4.5.1. Estado de resultados**

Para la elaboración de este estado, se partirá del total de ventas planificadas, logrando así los ingresos operacionales del período, en tanto que el costo de ventas se lo ha obtenido en base al margen de utilidad esperado sobre el costo de las mercaderías en las cuentas relacionadas al proceso de planeación que se implemente, considerando además los objetivos de la organización, la inflación, entre otros.

Adicionalmente se deberá establecer o determinar los egresos que se espera tener en el período y definir cuales corresponden a ventas y cuales a la administración, velando que sistemáticamente se dé un proceso de autocorrección interna, es decir, que la evolución de los gastos sea inferior a la evolución de las ventas.

Entonces se procederá de manera normal al cálculo de la Utilidad bruta en Ventas.

**Tabla No. 24 Estado de resultados proyectados**

AMIMECHANICAL S.A.												
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS												
	I	II	III	2010	2011	2012	2013	2014				
VENTAS NETAS	190,102.79	183,231.69	191,563.34	564,897.82	649,632.49	747,077.36	859,138.96	988,009.81				
VENTAS EQUIPOS	171,092.51	164,908.52	172,407.01	508,408.03	584,669.24	672,369.62	773,225.07	889,208.83				
VENTA SERVICIOS	19,010.28	18,323.17	19,156.33	56,489.78	64,963.25	74,707.74	85,913.90	98,800.98				
(-)COSTO DE VENTAS	123,566.81	119,100.60	124,516.17	367,183.58	422,261.12	485,600.28	558,440.33	642,206.38				
COSTO DE EQUIPOS	111,210.13	107,190.54	112,064.56	330,465.22	380,035.01	437,040.26	502,596.29	577,985.74				
COSTO DE SERVICIOS	12,356.68	11,910.06	12,451.62	36,718.36	42,226.11	48,560.03	55,844.03	64,220.64				
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>66,535.98</b>	<b>64,131.09</b>	<b>67,047.17</b>	<b>197,714.24</b>	<b>227,371.37</b>	<b>261,477.08</b>	<b>300,698.64</b>	<b>345,803.43</b>				
MENOS: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS												
<b>GASTOS DE VENTAS</b>				29313.55	30295.55	31310.45	32359.36	33443.39				
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>9864.77</b>	<b>9508.22</b>	<b>9940.56</b>	<b>29313.55</b>	<b>30295.55</b>	<b>31310.45</b>	<b>32359.36</b>	<b>33443.39</b>				
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>				128548.62	108917.76	121838.64	134861.63	140523.73				
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	13633.56	13140.79	13738.30	40512.65	17932.58	27805.46	37678.34	40084.80				
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN</b>	<b>43259.95</b>	<b>41696.35</b>	<b>43592.31</b>	<b>128,548.62</b>	<b>108,917.76</b>	<b>121,838.64</b>	<b>134,861.63</b>	<b>140,523.73</b>				
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	<b>53124.72</b>	<b>51204.57</b>	<b>53532.88</b>	<b>157862.17</b>	<b>139213.31</b>	<b>153149.10</b>	<b>167220.99</b>	<b>173967.12</b>				
UTILIDAD DE OPERACIONES	13411.26	12926.52	13514.29	39,852.07	88,158.06	108,327.98	133,477.65	171,836.31				
OTROS GASTOS				2,281.66	2,358.09	2,437.09	2,518.73	2,603.11				
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>767.84</b>	<b>740.08</b>	<b>773.74</b>	<b>2,281.66</b>	<b>2,358.09</b>	<b>2,437.09</b>	<b>2,518.73</b>	<b>2,603.11</b>				
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA	<b>12643.42</b>	<b>12186.43</b>	<b>12,740.56</b>	37,570.41	85,799.97	105,890.89	130,958.92	169,233.20				
MENOS:												
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	1896.51	1827.97	1911.08	5,635.56	12,870.00	15,883.63	19,643.84	25,384.98				
IMPUESTO A LA RENTA	2686.73	2589.62	2707.37	7983.71	18232.49	22501.81	27828.77	35962.06				
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	<b>8060.18</b>	<b>7768.85</b>	<b>8122.11</b>	<b>23,951.14</b>	<b>54,697.48</b>	<b>67,505.44</b>	<b>83,486.31</b>	<b>107,886.17</b>				

Elaborado por: Karina Zavala

#### **4.5.1.1. Balance General**

El balance pro-forma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

La elaboración del Balance General proyectado se ejecutó bajo la siguiente metodología:

##### **Activo**

##### **Activo Corriente**

En el caso de los activos disponibles se ha determinado el saldo de efectivo mediante el saldo final de caja obtenido en el flujo de efectivo, este se ha establecido en base a la experiencia y a los objetivos que se han propuesto con cada una de las alternativas de comercialización.

Los inventarios se deberán mantener dentro del 14% que se ha determinado mediante el índice de la razón de existencias.

Las cuentas por cobrar ocupan el 92% y el 8% es al contado; y, están establecidas por plazo de cobro:

- **Cliente A:** 7-15 días ocupan el 18%
- **Clienta B:** 30 días ocupan el 35%
- **Cliente C:** 60 días ocupan el 47%

Se realizan los cobros en el período establecido, y los saldos pendientes del año anterior pasan a formar parte de las cuentas por cobrar como saldo inicial para el siguiente año más las que se hayan realizado en el nuevo año.

## **Activos Fijos**

En el caso de los activos fijos se han establecido adquisiciones o venta de activos, se han provisionado los saldos para depreciaciones según los porcentajes establecidos por la ley, para mantener la estructura actual de los activos fijos

## **Pasivos**

### **Proveedores**

Para este cálculo se deberá tener en consideración la política de compras utilizada por la organización, es decir, cuanto se compra al contado y a crédito y sobre que plazos de pago.

Se lo establece de la siguiente manera:

- Se establece el saldo inicial de Cuentas por pagar, el mismo que es igual al saldo final del ejercicio económico inmediato anterior.
- Se cancela la deuda que está pendiente con el principal proveedor Mitsubishi el 1 de cada 4 meses, es decir 1 de enero, 1 de mayo, 1 de Septiembre de igual manera con nuestros proveedores nacionales que les conceden un plazo de 30 días. Este sistema se lo utiliza en todos los años, pese a que desde el 2011, se presenta información anual.
- Luego se establece el pago realizado en el período, que se compone del pago del saldo inicial y el total pagado por concepto de créditos recibidos en el período, tomando en consideración para este último los plazos medios de

inventario y de cuentas por cobrar, para determinar el cumplimiento de nuestras obligaciones.

- Se procede entonces al establecer el saldo final de proveedores restando el total pagado en el período del total de cuentas por pagar.

Para el resto de pasivos al igual que los activos se ha mantenido saldos en base a la experiencia y al movimiento que se espera tener de los mismos durante el período económico dado.

### **Patrimonio**

En el caso de las cuentas que componen el patrimonio se han considerado nuevas capitalizaciones de las utilidades no distribuidas para incrementar el capital social motivo por el cual en el quinto capítulo se plantea la propuesta como una alternativa de financiamiento la emisión de papel comercial; pero, si se mantiene el capital social con el que cuenta la empresa, sería imposible establecer esta alternativa de financiamiento. De igual manera el incremento de la reserva legal se lo ejecuta en base a lo determinado en la Ley.

**Tabla No. 25 Estado de situación proyectado**

AMIMECHANICAL S.A. ESTADO DE SITUACIÓN PROYECTADO						
ACTIVO	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
<b>DISPONIBLE</b>						
CAJA, BANCOS	51230.36	19813.64	90335.13	170689.80	268174.24	392225.47
<b>EXIGIBLE</b>						
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES- CORRIENTES</i>						
NO RELACIONADOS /LOCALES	4402.59	63032.06	109915.50	126402.82	145363.25	167167.74
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	30018.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>REALIZABLE</b>						
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	31463.66	47296.33	54390.77	62549.39	71931.80	82721.57
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>171482.20</b>	<b>131313.33</b>	<b>252994.12</b>	<b>357747.64</b>	<b>483290.76</b>	<b>639609.47</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
<b>DEPRESIABLE</b>						
MUEBLES Y ENSERES	264.00	264.00	264.00	264.00	264.00	264.00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5035.98	5035.98	5600.00	5600.00	5600.00	0.00
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	22848.31	62748.31	39900.00	39900.00	39900.00	39900.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FIJO	21527.63	40512.65	17932.58	27805.46	37678.34	40084.80
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>6620.66</b>	<b>27535.64</b>	<b>27831.42</b>	<b>17958.54</b>	<b>8085.66</b>	<b>79.20</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>178102.86</b>	<b>158848.97</b>	<b>280825.54</b>	<b>375706.18</b>	<b>491376.41</b>	<b>639688.67</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES- CORRIENTES</i>						
RELACIONADOS/ DEL EXTERIOR	39886.06	78445.19	92855.22	106783.50	122801.03	141221.18
RELACIONADOS / LOCALES	13447.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS-CORRIENTE</i>						
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	76563.62	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR-CORRIENTE</i>						
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	0.00	5251.91	40560.45	46644.52	53641.20	61687.38
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>142828.71</b>	<b>99623.69</b>	<b>166902.77</b>	<b>194277.97</b>	<b>226461.89</b>	<b>266887.98</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>142828.71</b>	<b>99623.69</b>	<b>166902.77</b>	<b>194277.97</b>	<b>226461.89</b>	<b>266887.98</b>
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	810.00	12127.58	32594.99	54151.02	103378.75	164133.65
RESERVA LEGAL	405.00	2679.16	5074.27	10544.02	17294.56	25643.19
UTILIDAD O DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	11317.58	20467.41	21556.02	49227.73	60754.90	75137.68
UTILIDAD DEL EJERCICIO	22741.57	23951.14	54697.48	67505.44	83486.31	107886.17
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>35274.15</b>	<b>59225.29</b>	<b>113922.77</b>	<b>181428.21</b>	<b>264914.52</b>	<b>372800.69</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>178102.86</b>	<b>158848.97</b>	<b>280825.54</b>	<b>375706.18</b>	<b>491376.41</b>	<b>639688.67</b>

Elaborado por: Karina Zavala

## 4.5.2. Estado de fuentes y usos

Luego de haber establecido el estado de fuentes y usos, se pueden observar los resultados, es decir, las variaciones entre las cuentas.

**Tabla No. 26 Estado de fuentes y uso**

AMIMECHANICAL S.A. ESTADO DE SITUACIÓN PROYECTADO		VARIACIONES							
	2009-2010		2010-2011		2011-2012		2012-2013		2013-2014
<b>ACTIVO</b>									
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>									
<b>DISPONIBLE</b>									
CAJA, BANCOS	(31,416.72)	f	70,521.49	u	80,354.67	u	97,484.44	u	124,051.23
<b>EXIGIBLE</b>									
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES- CORRIENTES</i>	-		-		-		-		-
NO RELACIONADOS /LOCALES	58,629.47	u	46,883.44	u	16,487.32	u	18,960.42	u	21,804.49
<i>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR-CORRIENTES</i>	-		-		-		-		-
RELACIONADOS/ LOCALES	(2,408.29)	f	-		-		-		-
NO RELACIONADOS /LOCALES	(639.37)	f	-		-		-		-
(-)PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	4,602.30	f	3,750.68	f	1,318.99	f	1,516.83	f	1,744.36
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	(30,018.05)	f	-		-		-		-
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	748.82	u	932.08	u	1,071.89	u	1,232.68	u	1,417.58
<b>REALIZABLE</b>									
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	2,405.39	u	7,094.45	u	8,158.62	u	9,382.41	u	10,789.77
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	-		-		-		-		-
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	(32,867.80)	f	-		-		-		-
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ACTIVO FIJO</b>									
<b>DEPRESIABLE</b>									
MUEBLES Y ENSERES	-		-		-		-		-
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	-		564.02	u	-	u	-	u	(5,600.00)
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	39,900.00	u	(22,848.31)	f	-		-	f	-
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FIJO	18,985.02	f	(22,580.06)	U	9,872.88	f	9,872.88	f	2,406.46
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>PASIVO CORRIENTE</b>									
<i>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES- CORRIENTES</i>									
RELACIONADOS/ DEL EXTERIOR	38,559.13	f	14,410.03	f	13,928.28	f	16,017.53	f	18,420.15
RELACIONADOS / LOCALES	(13,447.54)	u	-		-		-		-
<i>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS-CORRIENTE</i>									
LOCALES	-		-		-		-		-
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	(76,563.62)	u	-		-		-		-
<i>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR-CORRIENTE</i>									
RELACIONADOS/ LOCALES	-		-		-		-		-
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	5,251.91	f	35,308.54	f	6,084.07	f	6,996.68	f	8,046.18
CON EL IEISS	403.18	f	10,248.78	f	4,269.32	f	5,326.96	f	8,133.29
CON LOS EMPLEADOS	392.53	f	13.15	f	13.59	f	14.05	f	14.52
CON LOS EMPLEADOS	1,914.78	f	64.15	f	66.29	f	68.51	f	70.81
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	284.60	f	7,234.43	f	3,013.64	f	3,760.20	u	5,741.14
PROVISIONES	-		-		-		-		-
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASIVO</b>									
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	11,317.58		20,467.41		21,556.02		49,227.73		60,754.90
RESERVA LEGAL	2,274.16		2,395.11		5,469.75		6,750.54		8,348.63

Elaborado por: Karina Zavala

Se procede a la elaboración del Estado de Flujo de efectivo el mismo que es consecuencia de las diferencias de las cuentas que conforman el Balance General, sobre el cual se establece o se comprueba el efectivo que se requiere para el período en curso o que se desea planificar.

Hemos obtenido que para el 2010 el efectivo disminuya en 32.416,72 USD en razón de que se cancela la deuda de préstamos a corto plazo con el accionista, se cancela la deuda con nuestros proveedores y el aumento de una camioneta en activos fijos.

**Tabla No. 27 Flujo de efectivo**

<b>FLUJO POR ACTIVIDAD DE OPERACIÓN</b>					
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>A.- UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES</b>	23,951.14	54,697.48	67,505.44	83,486.31	107,886.17
(+) DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	23587.32	3750.68	11191.87	11389.71	4150.82
(-) AUMENTO DE CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	-58,629.47	-46,883.44	-16,487.32	-18,960.42	-21,804.49
(+) DISMINUCIÓN DE OTRAS CUENTAS POR COBRAR	3,047.66				
(-) AUMENTO DE INVENTARIOS	-2,405.39	-7,094.45	-8,158.62	-9,382.41	-10,789.77
(+) DISMINUCIÓN DE GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	32,867.80				
(+) AUMENTO DE CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	38,559.13	14,410.03	13,928.28	16,017.53	18,420.15
(-) DISMINUCIÓN DE CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	-13,447.54				
(+) DISMINUCION DE CREDITO TRIBUTARIO	30,018.05	0.00			
(-) AUMENTO DE CREDITO TRIBUTARIO	-748.82	-932.08	-1,071.89	-1,232.68	-1,417.58
(+) AUMENTO DE GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	8,247.01	52,869.05	13,446.91	16,166.40	22,005.93
<b>EFFECTIVO GENERADO POR LAS OPERACIONES</b>	<b>85,046.90</b>	<b>70,817.27</b>	<b>80,354.67</b>	<b>97,484.44</b>	<b>118,451.23</b>
<b>B.- FLUJO POR ACTIVIDAD DE INVERSION</b>					
(+) DISMINUCIÓN DE ACTIVOS FIJOS		5,304.23			5,600.00
(-) AUMENTO DE ACTIVOS FIJOS	-39,900.00	-5,600.00			
<b>EFFECTIVO PROVISTO (USADO) POR LAS OPERACIONES</b>	<b>-39,900.00</b>	<b>-295.77</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>5,600.00</b>
<b>C.- FLUJO POR ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO</b>					
(-) DISMINUCIÓN DE PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO	-76,563.62				
<b>EFFECTIVO PROVISTO (USADO) POR LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>-76,563.62</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
INCREMENTO NETO DE EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO	-31,416.72	70,521.49	80,354.67	97,484.44	124,051.23
EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO	51,230.36	19,813.64	90,335.13	170,689.80	268,174.24
EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	19,813.64	90,335.13	170,689.80	268,174.24	392,225.47

**Elaborado por:** Karina Zavala

#### 4.6. Evaluación Financiera Del Modelo

La evaluación del modelo se realizará en términos del examen del valor actual neto, la tasa interna de retorno, el costo beneficio y el período de recuperación del capital; siendo necesario establecer en primer lugar la tasa de descuento “TMAR”, es así que para su cálculo se utilizará la siguiente fórmula:

**Tabla No. 28 Cálculo de la tasa de descuento “TMAR”**

tasa de descuento	inflación anual	riesgo país
10,07%	3,35%	6,50%

**Elaborado por:** Karina Zavala

#### **INFLACIÓN**

Es el aumento general y continuado en el tiempo de los precios. Las causas que la provocan son variadas, aunque destacan el crecimiento del dinero en circulación, que favorece una mayor demanda, o del coste de los factores de la producción (materias primas, energía, salario, etc.). Si se produce una baja continuada de los precios se denominan deflación.<sup>23</sup>

#### **RIESGO PAIS**

El concepto de un de riesgo país se refiere a un incremento en los tipos de interés que tendrían que ser pagados para los préstamos y los proyectos de inversión en un país particular comparado a un cierto estándar. Una forma de establecer el premio de riesgo de país es

<sup>23</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Inflaci%C3%B3n>

comparar el tipo de interés que el mercado establece para una seguridad estándar en el país que sirve de patrón de referencia, en este caso Estados Unidos, y compararlo con el país que se está evaluando.<sup>24</sup>

En base a la información determinada en los cuadros anteriores se puede establecer que tanto las ventas como el costo de ventas son factores que influyen de sobremanera en el flujo de efectivo generado por la empresa, es por ello que una tasa de descuento de 10,07% “calculada mediante la TMAR”, nos ayuda a determinar el valor actual neto de una serie de flujos de efectivo el cual es 183.020,64 USD donde se determina que es rentable la inversión este motivo se da porque los ingresos suben para el 2010 45% y 2011-2014 15%. La TIR es el tipo de interés que anula el VAN de una inversión (VAN=0) y la tasa más alta que soportaría el proyecto es del 83% que resulta del flujo de efectivo, con esto queda demostrado que el proyecto es rentable ya que el porcentaje de ganancia es superior a la tasa exigida que se había estimado TMAR: 10.07%.

**Tabla No. 29 Calculo de términos de evaluación financiera**

TMAR	10.07%
VAN	\$ 183,020.64
TIR	83%
COSTO BENEFICIO	\$ 5.78
PAYBACK	162 días

**Elaborado por:** Karina Zavala

<sup>24</sup> <file:///E:/TESIS/CAPITULO%204/premio%20riesgo%20de%20pais.htm>

La relación de costo beneficio es de 5,78 USD de recuperación por cada dólar gastado, por lo tanto el proyecto es aceptable, el tiempo en el que se recuperará la inversión será de 162 días con la ganancia que genera el negocio.

En conclusión se puede detectar que el proyecto es viable de acuerdo a las políticas propuestas en el modelo, con una tasa de descuento del 10.07% que generará una mayor rentabilidad alcanzando un VAN 183.020,64 USD, con un costo beneficio que generara por cada dólar que invierta está generará 5.78 USD de utilidad

## **CAPITULO V**

### **5. DIFERENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO**

Existen varias alternativas de financiamiento, a través del mercado de valores, sea a través de los activos como la titularización, del pasivo, como la emisión de obligaciones, obligaciones convertibles en acciones, papel comercial y fideicomisos.

Una de las principales ventajas de intervenir en el mercado de valores es que permite a la empresa plantear condiciones de financiamiento que se adecuan a sus necesidades y no a las posibilidades de los financiadores, como sucede con el financiamiento mediante la banca.

#### **5.1. Fideicomiso**

Un fideicomiso es una figura legal que conserva los activos en beneficio de otra persona. Básicamente, como un recipiente que contiene el dinero o los bienes para otra persona.

Hay tres partes en un acuerdo de fideicomiso:

- El otorgante (también denominado fiduciario o fideicomitente): las personas que crean y proveen los fondos del fideicomiso.
- El beneficiario: las personas que reciben los beneficios del fideicomiso, como un ingreso o el derecho de utilizar una propiedad, que poseen lo que se denomina derechos de beneficio sobre la propiedad en fideicomiso.

- El fideicomisario: Las personas que tienen la titularidad legal sobre la propiedad en fideicomiso, administran el fideicomiso y tienen la obligación de actuar de acuerdo a los intereses del beneficiario.

### **5.1.1. Características del fideicomiso**

- a) Típico: se encuentra tipificado, exigiendo para su validez el cumplimiento de determinados requisitos.
- b) Bilateral: las partes se obligan recíprocamente, la una a la otra.
- c) Consensual: produce efectos desde que las partes, hubiesen manifestado, recíprocamente su consentimiento.
- d) Formal: el mismo debe celebrarse por escrito, debiendo celebrarse por escritura pública, cuando su objeto recaiga sobre bienes para cuya transmisión se requiera esa forma.
- e) A Título de Confianza: como título suficiente, para que el fiduciario asuma, dicho dominio fiduciario: esto significa, que aquel no lo recibe ni a título gratuito, ni a título oneroso. El fiduciante, no recibe una contraprestación equivalente al valor del bien (es uno de los negocios jurídicos de confianza contemplado en el Código Civil).

### **5.1.2. Patrimonio autónomo**

El Patrimonio Autónomo del Fideicomiso es el conjunto de bienes que han sido transferidos por el constituyente, a favor del fiduciario, afectados a una finalidad y que se constituye como efecto jurídico del contrato. Este patrimonio autónomo del fideicomiso es totalmente independiente del

patrimonio del constituyente, del beneficiario y del fiduciario. Cada fideicomiso tiene su propio patrimonio autónomo.

Para que se configure el patrimonio autónomo debe existir la transferencia de dominio de los bienes aportados, pero esta transferencia no es onerosa ni gratuita ya que la misma no determina un provecho económico ni para el constituyente ni para el fiduciario y se da como medio necesario para que éste último pueda cumplir con las finalidades determinadas por el constituyente en el contrato. Consecuentemente, la transferencia a título del fideicomiso mercantil está exenta de todo tipo de impuestos, tasas y contribuciones ya que no constituye hecho generador para el nacimiento de obligaciones tributarias ni de impuestos indirectos previstos en las leyes que gravan las transferencias gratuitas y onerosas.

Los bienes del fideicomiso mercantil no pueden ser embargados ni sujetos a ninguna medida precautelatoria o preventiva por los acreedores del constituyente ni por los del beneficiario, salvo pacto en contrario previsto en el contrato. En ningún caso dichos bienes podrán ser embargados ni objeto de medidas precautelatoria o preventivas por los acreedores del fiduciario. Los acreedores del beneficiario podrán perseguir los derechos y beneficios que a éste le correspondan en atención a los efectos propios del contrato de fideicomiso mercantil.

### **5.1.3. Clasificación del fideicomiso según su objeto**

Según la Ley de Mercado de Valores se entiende por fideicomiso mercantil al contrato por medio del cual una o más personas llamadas constituyentes transfieren de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporales, que existen o que se espera que existan, a un patrimonio autónomo dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal,

cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario.

- **Fideicomiso de administración.**

Esta modalidad nace de la misma naturaleza del negocio fiduciario, ya que si el fiduciario recibe unos bienes para cumplir con ellos una finalidad, el primer requerimiento es que los maneje adecuadamente y los proteja contra riesgos que puedan afectarlos.

- **Fideicomiso de Inversión.**

Se lo puede asimilar al anterior, con lo cual en esta modalidad a más de la administración y manejo de los bienes del fideicomiso, la fiduciaria busca destinarlos a ciertas actividades de las que se pueda obtener rendimientos interesantes.

- **Fideicomiso de Garantía.**

Por esta modalidad, un deudor transfiere bienes a un fiduciario con el objeto de respaldar el cumplimiento oportuno de una obligación a favor de un tercero. En caso de que el deudor no satisfaga oportunamente la deuda, el fiduciario procederá a la venta del bien o de los bienes, destinando el producto obtenido al pago de la deuda.

- **Fideicomiso Inmobiliario.**

Esta modalidad de fideicomiso se sustenta en que el constituyente propietario o dueño de un predio sobre el cual se desarrollará un proyecto, o un constituyente promotor (que no necesariamente será el dueño de un terreno), transfiere determinados bienes, corporales o incorporales, al fiduciario

para que este cumpla diversas instrucciones que tengan relación con el desarrollo del proyecto inmobiliario.

- **Fideicomiso Titularización.**

Es el proceso mediante el cual se transforman activos ilíquidos o de difícil negociación, en documentos negociables libremente en los mercados financiero y bursátil, que son representativos de derechos sobre activos que existen o se esperan que existan, los cuales están integrados en fideicomisos mercantiles que conllevan la expectativa de generar flujos de fondos futuros determinables.

#### **5.1.4. Importancia del fideicomiso mercantil**

Gracias a su gran versatilidad y flexibilidad, el fideicomiso constituye un mecanismo válido para el desarrollo de diversos proyectos y negocios. El más claro ejemplo es el fideicomiso inmobiliario, a través del cual los promotores de estos proyectos han podido promoverlos y ejecutarlos, debido a que los partícipes al momento de la constitución establecen las condiciones acorde a sus necesidades e intereses, y esto a su vez genera seguridad y confianza.

Las partes a través de esta figura adquieren derechos y contraen obligaciones, y la fiduciaria al ser un tercero imparcial, actúa de manera equilibrada protegiendo siempre los intereses legítimos de los partícipes y controlando el cumplimiento de sus fines.

Los bienes que forman parte del patrimonio autónomo estarán destinados a la consecución de la finalidad para la cual se constituyó el fideicomiso, y estos bienes al ser independientes de los propios del constituyente, estarán protegidos de los riesgos que podrían afectarles a éste.

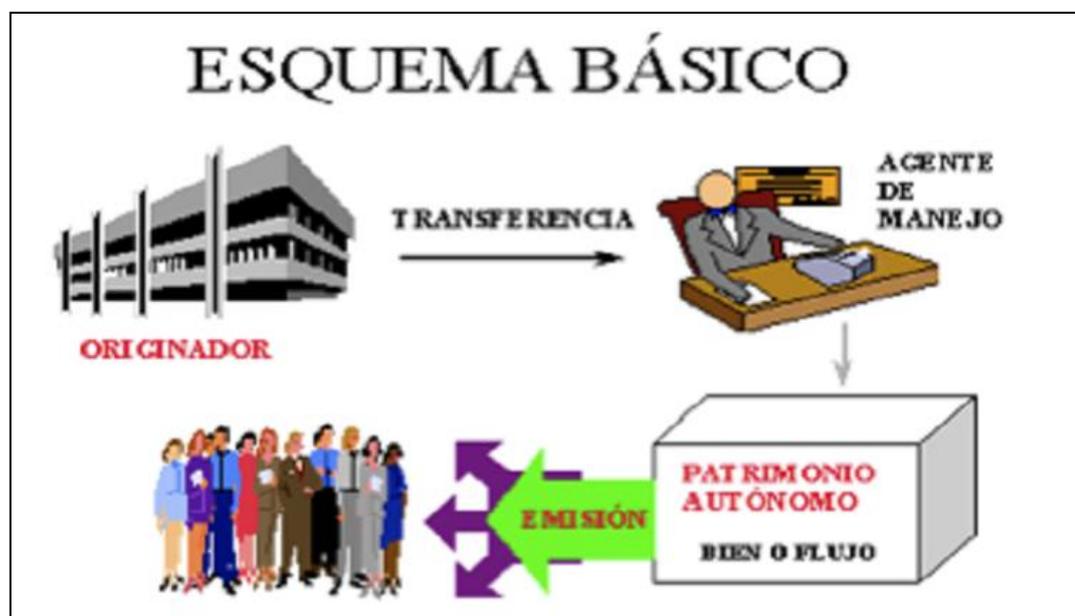
## 5.2. Titularización

Operación por la que la entidad transforma un activo no negociable, generalmente un préstamo, en un título que sí es negociable en el mercado secundario, y que, por tanto, puede ser adquirido por los inversores directamente.

### 5.2.1. Partes esenciales

Las partes esenciales que deben intervenir en un proceso de titularización son las siguientes:

**Gráfico No. 12 Partes esenciales en un proceso de titularización**



**Fuente:** Guía didáctica del mercado de valores

- Originador consiste en una o más personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado, propietarios de activos o derechos sobre flujos susceptibles de ser titularizados.
- Agente de Manejo será una sociedad administradora de fondos y fideicomisos que además de las funciones consagradas en el contrato de fideicomiso mercantil conste con las siguientes:
  - a) Obtener las autorizaciones que se requieran para procesos de titularización donde los valores a emitirse vayan a ser colocados mediante oferta pública.
  - b) Recibir del originador y en representación del patrimonio de propósito exclusivo, los activos a ser titularizados;
  - c) Emitir valores respaldados con el patrimonio de propósito exclusivo;
  - d) Colocar los valores emitidos, mediante oferta pública.
  - e) Administrar los activos integrados en el patrimonio de propósito exclusivo, tendiendo a la obtención de los flujos futuros, sea de fondos, sea de derechos de contenido económico; y,
  - f) Distribuir entre los inversionistas los resultados obtenidos.

### **5.2.2. Mecanismos Para Titularizar**

Se pueden llevar a cabo a través de los mecanismos de fondos colectivos de inversión o de fideicomisos mercantiles.

Luego de cualquier mecanismo que se utilice para titularizar, el agente de manejo podrá fijar un punto de equilibrio financiero, cuyas características deberán constar en el Reglamento de Gestión, que de alcanzarse, determinará el inicio del proceso de titularización correspondiente.

### **5.2.3. Del patrimonio independiente o autónomo**

Cualquiera sea el patrimonio de propósito exclusivo que se utilice para desarrollar un proceso de titularización, los activos o derechos sobre flujos transferidos por el originador integrarán un patrimonio independiente.

Los activos que integren el patrimonio de propósito exclusivo no pueden ser embargados ni sujetos de ninguna medida precautelatoria por los acreedores del originador, del agente de manejo o de los inversionistas.

### **5.2.4. Activos susceptibles de titularizar**

Podrán desarrollarse procesos de titularización a partir de los activos, que existen o se espera que existan, que conlleven la expectativa de generar flujos futuros determinables, sea de fondos, sea de derechos de contenido económico, respecto a los cuales su titular pueda disponer libremente.

Constituyen activos susceptibles de titularización los siguientes:

- a) Valores representativos de deuda pública;
- b) Valores inscritos en el Registro del Mercado de Valores;
- c) Cartera de crédito;
- d) Activos y proyectos inmobiliarios; y,
- e) Activos o proyectos susceptibles de generar flujos futuros determinables con base en estadísticas de los últimos tres

años o en proyecciones de por lo menos tres años consecutivos, según corresponda.

#### **5.2.5. Tipos de títulos**

- **CERTIFICADOS FIDUCIARIOS DE PARTICIPACIÓN.-** Los inversionistas son dueños del fideicomiso o del activo generado con su participación.
- **TÍTULOS DE CONTENIDO CREDITICIO.-** Títulos valores de renta fija.
- **TÍTULOS MIXTOS.-** Adicionalmente al derecho sobre el patrimonio o fondo pueden ser amortizables o tener una rentabilidad mínima.

#### **5.2.6. Procesos de titularización**

- El originador transfiere a un patrimonio autónomo activos que existen o que se espera que existan.
- Con cargo a este patrimonio autónomo se emiten valores de participación, contenido crediticio o mixto para ser colocados entre inversionistas.
- Los inversionistas adquieren estos valores en el mercado y entregan estos recursos al patrimonio autónomo.
- El patrimonio autónomo cumple el propósito para el cual fue constituido y entrega los recursos levantados al originador o los mantiene en su poder, según sea el caso.
- Los generadores de flujo, que constituyen la fuente de repago de la titularización entregan recursos al patrimonio autónomo.

- El patrimonio autónomo con los recursos provenientes de las fuentes de repago devuelve a los inversionistas su capital invertido más un rendimiento

**Gráfico No. 13 Proceso de titularización**



**Fuente:** Guía didáctica de la superintendencia de compañías

### 5.3. Emisión de obligaciones

Obligaciones son los valores emitidos por las compañías anónimas, de responsabilidad limitada, sucursales de compañías extranjeras domiciliadas en el Ecuador u organismos seccionales que reconocen o crean una deuda a cargo de la emisora.

La emisión de valores consistentes en obligaciones podrá ser de largo o corto plazo. En este último caso se tratará de papeles comerciales. Se entenderá que son obligaciones de largo plazo, cuando éste sea superior a trescientos sesenta días contados desde su emisión hasta su vencimiento.

### **5.3.1. Requisito de calificación de riesgo**

Toda emisión de obligaciones requerirá de calificación de riesgo, efectuada por compañías calificadoras de riesgo inscritas en el Registro del Mercado de Valores. Durante el tiempo de vigencia de la emisión.

### **5.3.2. Proceso de emisión**

La emisión de obligaciones deberá efectuarse mediante escritura pública. El contrato de emisión de obligaciones deberá contener tanto las características de la emisión como los derechos y obligaciones del emisor, de los obligacionistas y de la representante de estos últimos.

Dicho contrato contendrá a lo menos las siguientes menciones:

- a) Nombre y domicilio del emisor, fecha de la escritura de constitución de la compañía emisora y fecha de inscripción en el Registro Mercantil, donde se inscribió;
- b) Términos y condiciones de la emisión, monto, unidad monetaria en que ésta se exprese, rendimiento, plazo, garantías, sistemas de amortización, sistemas de sorteos y rescates, lugar y fecha de pago, series de los títulos, destino detallado y descriptivo de los fondos a captar;
- c) Indicación de la garantía específica de la obligación y su constitución, si la hubiere;
- d) En caso de estar representada en títulos, la indicación de ser a la orden o al portador;
- e) Procedimientos de rescates anticipados, los que sólo podrán efectuarse por sorteos u otros mecanismos que garanticen un tratamiento equitativo para todos los tenedores de obligaciones;

- f) Limitaciones del endeudamiento a que se sujetará la compañía emisora;
- g) Obligaciones adicionales, limitaciones y prohibiciones a que se sujetará el emisor mientras esté vigente la emisión, en defensa de los intereses de los tenedores de obligaciones, particularmente respecto a las informaciones que deben proporcionarles en este período.
- h) Objeto de la emisión de obligaciones;
- i) Procedimiento de elección, reemplazo, remoción, derechos, deberes y, responsabilidades de los representantes de los tenedores de obligaciones y normas relativas al funcionamiento de las asambleas de los obligacionistas;
- j) Indicación del representante de obligacionistas y determinación de su remuneración;
- k) Indicación del agente pagador y del lugar de pago de la obligación y, determinación de su remuneración;
- l) El trámite de solución de controversias que, en caso de ser judicial será en la vía verbal sumaria. Si, por el contrario, se ha estipulado la solución arbitral, deberá constar la correspondiente cláusula compromisoria conforme a la Ley de Arbitraje y Mediación.

La Superintendencia de Compañías y la Superintendencia de Bancos y Seguros aprobarán la emisión de obligaciones de las entidades sujetas a su respectivo control. Será atribución exclusiva de la Superintendencia de Compañías la aprobación del contenido del prospecto de oferta pública de la emisión de obligaciones, incluso cuando dicha emisión hubiere sido aprobada por la Superintendencia de Bancos y Seguro.

### **5.3.3. Obligaciones de corto plazo o papel comercial**

Se emiten a un plazo de 1 a 359 días. Para este tipo de obligaciones, se cuenta con programas de emisión de carácter revolvente en los cuales el emisor contará con 720 días para emitir, colocar, pagar y recomprar papel comercial de acuerdo a sus necesidades de fondos.

### **5.3.4. Obligaciones de largo plazo**

Se emiten a un plazo mayor a 360 días contados desde su emisión hasta su vencimiento.

### **5.3.5. Obligaciones convertibles en acciones**

Conceden al titular o tenedor del título, el derecho mas no la obligación, de transformar estos valores en acciones según se estipule en la Escritura de Emisión.

#### 5.4. Cuadro comparativo de las alternativas de financiamiento

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	TITULARIZACIÓN	EMISIÓN DE OBLIGACIONES	FIDEICOMISO
<p><b>VENTAJAS</b></p>	<p><b>Para el inversionista</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ofrece una gran gama de alternativas de inversión: debido a la gran cantidad de títulos existentes en el mercado.</li> <li>- Alta rentabilidad: mucho mejor a la del mercado financiero tradicional.</li> <li>-Bajo riesgo: por la alta calificación por parte de las calificadoras de riesgo.</li> <li>- Buena Experiencia de pago de los títulos en otros países.</li> </ul>	<p><b>Para el inversionista</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contar con información proporcionada por los emisores como: balances auditados, hechos relevantes, criterios profesionales de calificadoras de riesgo y auditoras externas, etc. Ayuda a la toma de decisiones.</li> <li>- Obtener una rentabilidad superior a aquella que le brinda el sistema financiero.</li> </ul>	<p><b>Para el inversionista</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Obtiene un mayor rendimiento que compensa el riesgo asumido.</li> <li>- El riesgo es acotado y calificado por profesionales</li> <li>- Hace líquido el título en el mercado secundario pudiendo transmitirlo en pago o darlo en garantía.</li> <li>- En muchos casos, la renta obtenida está exenta de impuestos</li> </ul>

	<p><b>Para el mercado</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Genera una nueva área de operaciones para los agentes.</li> <li>- Promueve el desarrollo del mercado.</li> <li>-Estructura financiera que mejora circulación de los recursos</li> <li>- Sustituye intermediación financiera tradicional por una mediación directa.</li> </ul>	<p><b>Para el emisor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estructurar pasivos obteniendo una mejor posición financiera, cancelando los pasivos de corto plazo y emitiendo deuda a largo plazo, con lo cual se mejora la liquidez de la empresa emisora.</li> <li>- Disminuir los costos financieros, por la ventaja comparativa entre la tasa de colocación en Bolsa que es menor el costo financiero de los préstamos bancarios.</li> <li>- Permitir al emisor estructurar su título de manera que se ajuste a sus necesidades y sus posibilidades de pago, considerando siempre las exigencias del mercado.</li> </ul>	<p><b>Para el originante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reduce el costo financiero por el aislamiento de determinados activos de su patrimonio y el otorgamiento de garantías adicionales.</li> <li>- Reduce el riesgo crediticio, lo que permite conseguir recursos a una mejor tasa de financiación.</li> <li>- Aumenta la capacidad prestable.</li> <li>- Concentra a la empresa en una actividad específica.</li> <li>- Estimula el crédito a largo plazo.</li> </ul>
--	--	--	---

<p style="text-align: center;"><b>DESVENTAJAS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al titularizar una cartera, se suele escoger aquella que cuenta con la mejor calificación, por lo que, las instituciones financieras mantienen los créditos con mayor riesgo y probabilidad de incumplimiento.</li> <li>- El mercado de valores ecuatoriano requiere de un mayor desarrollo para incrementar las posibilidades de éxitos del proceso, esto se evidencia en la falta de diversidad de los compradores de los títulos- valores.</li> <li>- El costo de un proceso de titularización disminuye a medida que el valor de la cartera a titularizar aumenta, lo que resulta contraproducente en una cooperativa, dado que, o se cuenta con un monto de cartera elevado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No se puede amortizar anticipadamente una vez que se efectúa la emisión</li> <li>- Implica variados niveles de riesgo de crédito dependiendo del emisor y presenta baja bursatilidad.</li> <li>- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.</li> <li>- La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De acuerdo con el tipo de fideicomiso elegido, es posible que pierda parte del control respecto de los activos en fideicomiso.</li> <li>- Mantener el fideicomiso y cumplir con los requisitos de registro y notificación puede llevar un tiempo considerable.</li> <li>- Los ingresos generados por los activos en fideicomiso y no distribuidos a los beneficiarios pueden estar sujetos a impuestos a una tasa de impuestos mayor que la tasa individual.</li> <li>- Elevados costos y gastos de implementación.</li> <li>- Difícil armonización: tratamiento legal, impositivo, contable y regulatorio.</li> </ul>
---	---	--	---

### **5.5. La mejor alternativa de financiamiento para la empresa Amimechanical S.A.**

Para la empresa Amimechanical si se establece como alternativa de financiamiento el FIDEICOMISO, este un medio para llevar adelante un proceso de búsqueda para el financiamiento y no es lo que la empresa requiere, en tanto esta figura jurídica es más un instrumento de búsqueda de recursos que un mecanismo de financiamiento puro, por lo que se lo desecha; la TITULARIZACIÓN, no se podría utilizar ya que la empresa no cuenta con los activos susceptibles para titularizar como son, valores representativos de deuda pública o valores inscritos en el Registro del Mercado de Valores, la Cartera de crédito no es muy amplia, y no cuenta con activos y/o proyectos inmobiliarios; y, activos o proyectos susceptibles de generar flujos futuros determinables con base en estadísticas de los últimos tres años, por lo que, esta opción tampoco es aplicable en la compañía; la EMISIÓN DE OBLIGACIONES A LARGO PLAZO no es una opción válida, en tanto la empresa no busca fuentes de financiamiento a largo plazo debido a que sus flujos operacionales son de corto plazo, tanto sus obligaciones como sus créditos; sin que al momento requiera recursos de plazo mayor.

Por esta razón se establece que la mejor alternativa de financiamiento es la emisión de obligaciones de corto plazo o papel comercial para la empresa donde los motivos son los siguientes:

- Se beneficia a la compañía de una reducción sustancial en su costo financiero.
- Se hace conocer a la compañía y su papel dentro del mercado de inversionistas, lo cual posibilita vincular al inversionista con la compañía permanentemente.

- Permite dar a la compañía una posición sólida de negociación con las instituciones financieras.
- Permite profundizar el mercado de valores para ir reduciendo paulatinamente el costo financiero.
- Permite generar una fuente alternativa de financiamiento barata, indispensable
  - en una economía con cambios bruscos en su desarrollo.
- Se obtiene una sola autorización por el cupo de emisión por todo el plazo de la misma (hasta 2 años).
- Se obtienen aprobaciones del prospecto de información actualizada dirigida al público por los periodos previstos para la colocación de las series de cada tramo de emisión. Estos periodos pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.
- El proceso de autorización es muy rápido.

#### **5.5.1. Emisión de obligaciones de corto plazo o papel comercial**

El papel comercial es un sistema financiero del mercado de valores que permite disponer de un cupo de financiamiento permanente y reutilizable, a través de la colocación de títulos valores denominados papel comercial, a plazos desde 1 a 359 días.

Las compañías comerciales e industriales requieren de un sistema de financiamiento que le permita cubrir sus necesidades de capital de trabajo para el normal desempeño de sus actividades, en una forma eficiente y a costos financieros más bajos que los existentes en el mercado financiero.

### **5.5.2. Esquema de emisión**

- El mecanismo de emisión de Papel Comercial permite establecer un cupo de emisión de hasta el 80% de los bienes que la garantizan.
- El plazo de autorización tiene una vigencia de hasta 2 años renovables.
- El plazo de emisión de cada tramo del cupo puede ir de 30 a 359 días.
- La garantía puede ser general o específica.
- El programa de emisión irá ligado a las necesidades financieras de la compañía en cada periodo. Tiene como objetivo que en cada periodo requerido se haga una emisión de papel comercial por el plazo que se requiere financiar en el ciclo comercial o industrial de un negocio.
- Las obligaciones se colocan en el mercado de valores luego de un proceso de calificación y autorización dentro de la Superintendencia de Compañías.

### **5.5.3. Atractivo para inversionistas**

- El papel comercial es un instrumento de inversión de corto plazo por tanto muy atractivo para las condiciones exigidas por nuestro mercado.
- Es un instrumento que competirá con facilidad en calificación de riesgo y rentabilidad con otros instrumentos de inversión existentes en el mercado. La estructura de pago de capital e intereses debe estar de acuerdo a las exigencias del mercado.

- Esto permitirá a la compañía beneficiarse de fondos a costos de tasas de interés pasivas.<sup>25</sup>

#### **5.5.4. Pasos del proceso**

##### **5.5.4.1. Estructura financiera del programa de emisiones.**

###### **5.5.4.1.1. Análisis empresarial del requerimiento del financiamiento**

La gerencia financiera es la encargada de elevar este requerimiento hacia la gerencia general, mediante un informe en el que determinan el monto por el que se realizará la emisión, la mejor fuente de financiamiento y las garantías a presentarse.

En el Capítulo III, artículo 13 y 14 de la Resolución C.N.V., el monto máximo para emisiones amparadas con garantía general, no podrá exceder del 80% del total de activos libres de todo gravamen.

Para este efecto, no se considera lo siguiente:

- Los activos diferidos,
- Los que se encuentren en litigio,
- Ni aquellos que sean predecibles.
- Cuando una emisión de obligaciones, además de contar con garantía general, se respalde con garantía específica, ésta última deberá consistir en:
  - Prendas,
  - Hipotecas,
  - Avales,
  - Fianzas,
  - Cartas de crédito stand by,
  - Pólizas de seguro,

---

<sup>25</sup> GUÍA DEL INVERSIONISTA BURSÁTIL, Bolsa de Valores de Quito.

- Certificados de depósito de mercaderías de fácil realización,
- Fideicomisos mercantiles de garantía o aquellos de administración que constituyan fuente de pago.

Para emisiones en que además de la garantía general estén amparadas con garantía específica, y para aquellas que efectúen las sucursales de compañías extranjeras, no se podrá superar el ochenta por ciento del avalúo de los bienes que la garanticen, excepto, si en respaldo de la emisión, se otorgan fianzas o avales conferidos por instituciones financieras legalmente facultadas para el efecto, en cuyo caso, el monto de la emisión podrá ser hasta 100% de la garantía específica, la misma que deberá cubrir el valor total del capital y los intereses de la emisión.

El informe de las gerencias general y financiero deberá contener:

- Informe del entorno económico
- Proyecciones de flujos de caja
- Recomendación de plazos para la amortización del capital y el pago de intereses de conformidad a los resultados de los flujos de caja
- Cálculo de indicadores financieros

Todos estos aspectos con el fin de asegurar que se puede cumplir con el pago de la obligación.

#### **5.5.4.1.2. Autorización de la junta general de accionistas**

Una vez que se ha determinado las condiciones de financiamiento por parte de la gerencia financiera según el artículo 164 de la Ley de Mercado de Valores, de acuerdo a los estatutos de la empresa, se elevará hacia la Junta General de Accionistas de la empresa, para que sea ésta quien mediante un Acta, apruebe y autorice el financiamiento mediante una emisión de obligaciones.

### **5.5.4.1.3. Designación de representantes de obligacionistas**

Para elegir al representante de los obligacionistas, la entidad emisora deberá considerar entre otros, los siguientes requisitos:

- Que sea una persona jurídica con experiencia y especialización en legislación bursátil y emisión de obligaciones
- Que no tenga ningún tipo de vinculación con la compañía emisora.
- Que cuente con profesionales en la rama legal y financiera, con especialización bursátil y en emisión de obligaciones o papel comercial, a fin de que éstos adopten las acciones que fueren necesarias, para la adecuada protección de los obligacionistas.

#### **5.5.4.1.3.1. Representantes de los obligacionistas**

Podrán ser representantes de los obligacionistas los siguientes:

- Las casas de valores inscritas en el Registro del Mercado de Valores.
- Los estudios jurídicos con especialización bursátil, domiciliados en el Ecuador.

### **Impedimentos**

A más de las prohibiciones establecidas en el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores, no podrán ser representantes de los obligacionistas, las entidades que se encuentren en cualquiera de las siguientes circunstancias:

1. Que hayan incumplido sus obligaciones como representante de los obligacionistas en otra emisión.
2. Que ejerzan funciones de asesoría de la entidad emisora, en materias relacionadas con la emisión.
3. Que los socios de la compañía que posean más del diez por ciento de su capital social, lo sean también en más del diez por ciento del capital de la sociedad emisora.
4. Que sean garantes de una o más obligaciones de la sociedad emisora.
5. Que hayan suscrito un contrato para colocar la totalidad o parte de la emisión.
6. Que sean socios de más del veinte y cinco por ciento del capital social de una persona jurídica, que se encuentre en uno de los supuestos a que se refieren los numerales 4 y 5 del presente artículo.
7. Que los socios de más del veinte y cinco por ciento del capital social lo sean también, en la misma proporción, de una persona jurídica que se encuentre bajo alguno de los supuestos previstos por los numerales 4 y 5 del presente artículo.

### **Funciones del representante**

El representante de los obligacionistas, a más de los deberes establecidos en la Ley de Mercado de Valores, tendrá las siguientes funciones:

1. Realizar todos los actos que sean necesarios para el ejercicio de los derechos y la defensa de los intereses comunes de los tenedores.
2. Llevar a cabo actos de disposición para los cuales lo faculte la asamblea de tenedores.
3. Actuar, en nombre de los tenedores de las obligaciones, en los procesos judiciales y en los de quiebra o concordato; así como también, en los que se adelanten como consecuencia de la toma de posesión de los bienes y haberes o la intervención administrativa de que sea objeto la entidad emisora.
4. Para tal efecto, el representante de los obligacionistas deberá hacerse parte en el respectivo proceso dentro del término legal, para lo cual acompañará a su solicitud copia del contrato de emisión y una constancia con base en sus registros, sobre el monto insoluto y sus intereses.
5. Representar a los tenedores en todo lo concerniente a su interés común o colectivo.
6. Intervenir, previa autorización de la asamblea de tenedores de obligaciones, con voz pero sin voto, en todas las reuniones de la junta general de accionistas o junta de socios de la entidad emisora; siempre y cuando dentro del orden del día, se trate sobre la emisión de obligaciones o la emisión de papel comercial.
7. Convocar y presidir la asamblea de tenedores de obligaciones.

8. Solicitar a la Superintendencia de Compañías las revisiones de los libros de contabilidad y demás documentos de la sociedad emisora.
9. Informar a los tenedores de obligaciones o papel comercial y a la Superintendencia de Compañías, sobre cualquier incumplimiento por parte de la entidad emisora.

El representante de los obligacionistas deberá guardar reserva sobre los informes que reciba respecto de la entidad emisora y no deberá revelar o divulgar las circunstancias o detalles que hubiere conocido sobre los negocios de ésta, en cuanto no fuere estrictamente indispensable para el resguardo de los intereses de los tenedores de obligaciones o papel comercial.

### **Contrato**

A más de los derechos y obligaciones previstos en la Ley de Mercado de Valores, en el contrato deberá constar, al menos, lo siguiente:

1. La identificación del emisor y de la persona jurídica que actuará como representante de los obligacionistas.
2. La declaración de que el representante de los obligacionistas no tiene conflicto de interés ni está vinculado con la emisora, el asesor, el agente pagador, el garante, ni con las compañías relacionadas por gestión, propiedad o administración del emisor.
3. Las cláusulas que hayan de regir las relaciones jurídicas entre la entidad emisora y el representante legal de los obligacionistas.
4. Las obligaciones del representante de los obligacionistas.

5. La obligación, para la entidad emisora, de suministrar al representante de los obligacionistas todas las informaciones que éste requiera para el desempeño de sus funciones, y de permitirle inspeccionar, en la medida que sea necesario para el mismo fin, sus libros, documentos y demás bienes.
6. La información que el representante de los obligacionistas requiera para el desempeño de sus funciones.

#### **5.5.4.2. Calificación de riesgo**

Consiste en la evaluación del emisor de los títulos a negociar en el mercado, analizando aspectos como la situación macroeconómica del país, el sector donde se desempeña el emisor, su aporte al PIB (Producto Interno Bruto), así como, su posición en el mercado.

Se analiza también la estructura financiera, administrativa y estratégica en el mercado; a los accionistas, las garantías; entre otros aspectos. La calificación es periódica y depende de la vida de emisión del título.

Se sujetará a los procedimientos expedidos mediante norma de carácter general por el C.N.V., y a los que incorpore cada sociedad calificadora de riesgo en su Manual de Procedimientos Internos.

Las categorías de calificación son: AAA, AA, A, B, C, D y E, dependiendo de la buena o insuficiente liquidez, seguridad y rentabilidad en el mercado de las cuotas que se ofertan.

Las calificadoras autorizadas por la Superintendencia de Compañías dentro de nuestro país son las siguientes:

- CALIFICADORA DE RIESGO HUMPHREYS SOCIEDAD ANONIMA

- CALIFICADORA DE RIESGOS BANKWATCH RATINGS DEL ECUADOR S.A.
- CALIFICADORA DE RIESGOS PACIFIC CREDIT RATING S.A.
- ECUABILITY S.A. CALIFICADORA DE RIESGO

El proceso de calificación incluye las siguientes etapas:

1. Solicitud de calificación por parte del emisor y firma del contrato de calificación entre las partes.
2. Revisión del material suministrado en la solicitud preliminar de información. Con base en esta información se realiza una lista de preguntas sobre dudas y aspectos importantes para ser tratados en la visita de calificación. A continuación, se elabora la agenda de visita. La agenda es suministrada a la empresa para que prepare los temas a tratar en la visita.
3. Reunión de trabajo con los principales ejecutivos de la institución y visita a las instalaciones de la entidad calificada. Evacuación de todos los temas señalados en la agenda de visita. Durante la visita, los funcionarios de la Calificadora podrán solicitar información adicional, la cual podrá ser entregada con posterioridad a esta. Se recibe copia de las presentaciones realizadas en la reunión de trabajo.
4. Análisis final de la información. Se prepara un informe con el análisis realizado y el perfil de la calificación el cual se presenta al Comité de Calificación de Riesgos. El comité asigna la calificación o solicita información adicional que debe presentarse en un nuevo Comité.
5. Notificación de la calificación y presentación del informe a la entidad. La empresa puede aceptar, o apelar a la calificación

otorgada. En caso de que la apelación esté fundamentada, el Comité de Calificación puede revisar su decisión.

6. Se comunica la calificación otorgada y se envía el informe definitivo a la Superintendencia de Bancos o de Compañías según sea el caso así como al cliente. Se realizan las publicaciones correspondientes en los medios de comunicación.

### **Contenido de la publicación del estudio de la calificación de riesgo inicial**

La calificación de riesgo inicial se publicará en uno de los diarios o periódicos de mayor circulación nacional, la misma que contendrá al menos lo siguiente:

1. Nombre de la compañía calificadora de riesgo.
2. Lugar y fecha de otorgamiento de la calificación de riesgo.
3. Categoría de calificación y su respectiva definición.
4. Extracto de las conclusiones del estudio que sustenta las razones de la calificación otorgada.
5. Advertencia, de manera destacada, que la misma no implica recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago del mismo; ni estabilidad de su precio, sino una evaluación sobre el riesgo involucrado en éste.

Publicado el extracto, se deberá remitir inmediatamente el original de la publicación al Registro del Mercado de Valores.

#### **5.5.4.3. Elaboración de documentación jurídica y financiera.**

##### **Portada:**

- Título: "CIRCULAR DE OFERTA PUBLICA DE PAPEL COMERCIAL", debidamente destacado.
- Razón social o nombre comercial del emisor.
- Número y fecha de la resolución expedida por la Superintendencia de Compañías que aprueba la emisión y el contenido del prospecto, autoriza la oferta pública y dispone su inscripción en el Registro del Mercado de Valores; y, número y fecha de la resolución expedida por la Superintendencia de Bancos y Seguros que aprueba la emisión de obligaciones, de ser el caso.
- Razón social de la calificadora y las categorías de calificación de riesgo del programa y del garante si es que se trata de un aval o fianza.
- Nombre y firma del estructurador o asesor, cuando sea del caso; y,
- Cláusula de exclusión, según lo establece el artículo 15 de la Ley de Mercado de Valores.

##### **Información general:**

- Fecha de constitución, plazo de duración, actividad principal, domicilio principal de la compañía, dirección, número de teléfono, número de fax, página web de la oficina principal y de sus sucursales, de ser el caso.

- Capital suscrito, pagado y autorizado de ser el caso.
- Indicadores o resguardos al que se obliga el emisor.

#### **Características del programa:**

- Cupo autorizado y unidad monetaria.
- Plazo del programa.
- Descripción del sistema de colocación y modalidad de contrato de underwriting, con indicación del underwriter, de ser el caso.
- Indicación del agente pagador, modalidad y lugar de pago.
- Nombre del representante de los obligacionistas.
- Detalle de los activos libres de todo gravamen con su respectivo valor, si la emisión está amparada solamente con garantía general; si es con garantía específica, características de la misma.
- Sistema de sorteos y rescates anticipados, en caso de haberlos.

#### **Características de la emisión:**

- Monto de la emisión.
- Tasa de interés y forma de reajuste, de ser el caso.
- Plazo de la emisión.
- Indicación de ser desmaterializada o no.
- Indicación de ser a la orden o al portador.
- Indicación del número de serie, el monto de cada serie, el valor nominal de cada valor y el número de títulos a emitirse en cada serie, en el caso de estar representada por títulos.
- Sistema de amortización para el pago del capital e intereses.

- Sistema de sorteos y rescates anticipados, en caso de haberlos.
- Destino de los recursos a captar.
- Indicación del nombre del representante de los obligacionistas con la dirección, número de teléfono, número de fax, dirección de correo electrónico.

#### **Información económica - financiera:**

- Los estados financieros del emisor con el dictamen de un auditor externo independiente, correspondientes a los tres últimos ejercicios económicos. En el caso de emisores de reciente constitución, deberán entregar la información antes mencionada, de uno ó dos ejercicios económicos según corresponda.
- Estado de situación a la fecha del cierre del mes anterior, y de resultados, por el período comprendido entre el 1 de enero y la fecha de cierre del mes inmediato anterior a la presentación del trámite.
- Estados de resultados y flujos de efectivo trimestrales proyectados, al menos, para el plazo de la vigencia del programa.
- Indicadores que deberán ser calculados, en base a los estados financieros históricos presentados para efectos del trámite:
  - Capital de trabajo.
  - Liquidez.
  - Prueba ácida.
  - Deuda total sobre activo total.
  - Deuda total sobre patrimonio.
  - Deuda total sobre ventas.

- Utilidad por acción.
- Utilidad neta sobre el activo total.
- Utilidad neta sobre el patrimonio.
- Utilidad neta sobre ventas.
- Extracto de la calificación de riesgo.

### **Declaración juramentada del representante legal de la compañía emisora**

En la que conste que la información contenida en la circular de oferta pública es fidedigna, real y completa; y que será penal y civilmente responsable por cualquier falsedad u omisión contenida en ella.

#### **5.5.4.4. Aprobación del programa por parte de la superintendencia de compañías.**

El prospecto es el documento que contiene las características concretas de los valores a ser emitidos y, en general, los datos e información relevantes respecto del emisor, de acuerdo con las normas de carácter general que al respecto expida el C.N.V. Este prospecto deberá ser aprobado por la Superintendencia de Compañías como requisito para la emisión de obligaciones.

#### **5.5.4.5. Inscripción de la emisión, en el registro en el mercado de valores y en la bolsa.**

### **Registro en el mercado de valores**

La inscripción en el mercado de valores implica la aceptación y obligación de difundir por parte de los registrados, en la forma y con la periodicidad que determine el C.N.V., toda información que éstos generen. Esta información puede ser de orden legal, económico- financiero, entre otras,

que de alguna manera pueda incidir en la decisión de invertir en valores de un emisor.

**Inscripción en el Registro del Mercado de Valores.-** Para la inscripción de papel comercial en el Registro del Mercado de Valores se deberá presentar la siguiente información:

- Copia de la circular de oferta pública.
- Copia certificada del acta de la junta general de accionistas o de socios que resuelve la emisión y sus características,
- Estudio de calificación de riesgo.
- Nombramiento del representante legal del emisor, inscrito en el Registro Mercantil, en el caso de instituciones financieras.
- Copia certificada del contrato entre el agente pagador y el emisor, en caso de ser diferentes; y nombramiento del representante legal del agente pagador.
- Convenio de representación de los obligacionistas.
- Formato del correspondiente título o copia del convenio de desmaterialización, firmado con un depósito centralizado de compensación y liquidación de valores.
- Ficha registral.
- Certificado de veracidad de la información antes requerida.

### **Registro en las bolsas de valores**

Es una corporación civil, sin fines de lucro, autorizadas y controladas por la Superintendencia de Compañías, que tiene por objeto brindar a sus miembros las Casa de Valores, los servicios y mecanismos requeridos para la negociación de valores en condiciones de equidad, transparencia, seguridad y precio justo.

Para poder obtener la inscripción en la Bolsa de Valores se deberán presentar los siguientes requisitos:

- Copia certificada del acta de la junta general de accionistas o de socios, que resuelve la emisión de obligaciones y las características de la emisión.
- Nombramiento del representante legal del emisor.
- Convenio de representación, con el nombramiento del representante legal de la persona jurídica designada para actuar como representante de los obligacionistas.
- Contrato suscrito con el agente pagador y nombramiento del representante legal del agente pagador, cuando se trate de una persona jurídica diferente del emisor.
- Una copia de la resolución aprobatoria del prospecto de oferta pública y del certificado de inscripción de la oferta pública, emitidos por la Superintendencia Compañías.
- Una copia del prospecto de oferta pública aprobados por la Superintendencia de compañías.
- Cien prospectos de oferta pública, que deberán entregarse con al menos tres días bursátiles hábiles de anticipación a la negociación, los mismos que pueden ser remitidos en medio físico o en archivo magnético.
- Una copia de la parte pertinente del acta de junta general que autoriza la oferta pública.
- Los números de RUC
- Una copia certificada del contrato underwriting, en caso de existir.
- El informe completo de la calificación de riesgo.
- El flujo de fondos proyectado durante el plazo de la emisión de valores.
- Los balances no auditados del emisor, del último mes anterior a la fecha en la que presente la solicitud.
- Los estados financieros del emisor proyectados durante la vigencia del emisor.

#### **5.5.4.6. Colocación del papel comercial de acuerdo a las necesidades de la compañía.**

Todo emisor de obligaciones llevará un registro de las colocaciones y de los pagos de intereses y capital. Este registro estará legalizado con la firma del representante legal del emisor.

El registro de las obligaciones contendrá, al menos, la siguiente información:

- a) Monto de la obligación.
- b) Fecha y número de la resolución de aprobación.
- c) Formas de colocación, fechas, valor nominal y efectivo.
  - Bursátil.
  - Extrabursátil.
  - Directa extrabursátil.
- d) Calificación de riesgo, señalando la categoría de calificación inicial a la emisión y las posteriores revisiones.
- e) Fechas y montos de pago de intereses y capital de acuerdo a los cupones y series preestablecidos.

Después de haber realizado el análisis respectivo de las diferentes alternativas de financiamiento, se puede concluir que la mejor alternativa para la empresa Amimechanical S.A. es la emisión de obligaciones a corto plazo o papel comercial, motivo por el cual ayuda a obtener una rentabilidad superior a aquella que le brinda el sistema financiero, se beneficia a la compañía de una reducción sustancial en su costo financiero, permite dar a la compañía una posición sólida de negociación con las instituciones financieras y el proceso de autorización es muy rápido.

## CAPITULO VI

### 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

- La empresa AMIMECHANICAL S.A. dedicada a la comercialización de equipos para la automatización de procesos, no cuenta con un modelo de gestión financiera, lo que ocasiona que no tenga definido con claridad y puntualidad las metas que quiere alcanzar la organización sea en el corto, mediano y largo plazo; lo que dificulta una buena toma de decisiones.
- La importancia de este sector comercial radica en que su participación en la estructura porcentual del Producto Interno Bruto “PIB” se ubica en 0.38%, lo cual es una proporción muy significativa, que traducida equivale a un gran movimiento, no tan elevado comparado con la construcción que es el sector que se destacó para el año 2009, pero ayuda a que el PIB se incremente, pese a las medidas decretadas por el actual Gobierno en cuanto aranceles de importación.
- En cuanto a la generación de empleo, se puede determinar que el sector industrial, construcción y comercio es éste último el que más aporta a la economía, es así que del total de personas que se encuentran laborando, el 26,69% lo hace en el comercio, en tanto un 13,07% lo hace en el sector industrial y el 7,96% en la construcción, o por lo menos son las plazas disponibles para ocupar y que fueron cubiertas.
- AMIMECHANICAL S.A. posee mayor participación en ventas en el sector industrial y de construcción, comercializa sus productos a

empresas privadas y públicas, siendo estas las que le ayudan a generar niveles altos de ingresos a través de su participación en los concursos de licitación pública. En estos sectores la empresa encuentra un amplio nicho de mercado, dado que los productos nacionales de características similares a los que oferta la empresa, no son comparables, puesto que sus especificaciones son mínimas frente a los ofrecidos por la compañía, ya que poseen tecnología de punta.

- En el análisis interno de la gestión financiera en el Capítulo 2, se observó que las cuentas que mayor participación tenían en el TOTAL ACTIVOS en el 2009 fueron caja- bancos debido a que existieron importantes ingresos por la recuperación de cartera; inventarios debido a que la empresa no tiene políticas definidas del nivel de inventario que debe existir en stock, y lo mantiene para ventas futuras; y, otros activos corrientes que corresponden a arriendos prepagados. En cuanto al TOTAL PASIVO la mayor participación es préstamos accionistas con un incremento significativo en el 2009 por motivo de la garantía para la participación en los concursos de licitación pública. Y por último el PATRIMONIO donde lo más relevante constituyen las utilidades
- El modelo de gestión utilizado se basa en lineamientos técnicos y se realizó en función de una secuencia lógica, determinando presupuestos de operación, estados proforma, flujos de efectivo.
- La empresa es capaz de generar valor a través de la Gestión de Comercialización, la misma que se enfoca en los procesos de compra, venta, adicionalmente le servirán de apoyo la Gestión Financiera, Recursos Humanos y Administrativa, tomando en cuenta que la permanencia de la empresa dentro del mercado depende en su gran mayoría de la capacidad que esta tenga para

generar valores agregados aprovechando sus oportunidades, fortalezas y sea competitiva.

- La empresa prevé tener un crecimiento en ventas del 45% para el año 2010 de acuerdo al promedio de ventas 2007-2009 y en los próximos cuatro años el crecimiento será del 15% que es el crecimiento establecido en la mayoría de empresas aquí en el Ecuador.
- Se puede detectar que el proyecto es viable de acuerdo a las políticas propuestas en el modelo, puesto que, con una tasa de descuento del 10.07% se generará una mayor rentabilidad alcanzando un VAN de 183.020,64 USD, con un costo beneficio que generara por cada dólar que invierta 5.78 USD de utilidad
- En las empresas sean públicas o privadas, requieren de recursos financieros para efectuar sus diligencias, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, mediante nuevos proyectos que impliquen inversión o reestructuración de pasivos. En el Ecuador existen diferentes alternativas de financiamiento ya sea a corto o largo plazo, de fuentes internas o externas.
- El mercado de valores es parte de los mercados financieros, que cumplen el rol de canalizar el ahorro hacia la inversión. Por un lado, lo hacen a través del mercado de dinero, en que actúa la banca y otros intermediarios, proporcionando financiamiento de corto plazo. Por otro, el mercado de valores otorga financiamiento a largo plazo y a menor costo, utilizando instrumentos como obligaciones, acciones, titularizaciones, etc. En la actualidad este mercado se está desarrollando en nuestro país por el aumento de la intervención de las empresas dentro del mismo.

- Se puede concluir que la mejor alternativa para la empresa Amimechanical S.A. es la emisión de obligaciones a corto plazo o papel comercial, motivo por el cual ayuda a obtener una rentabilidad superior a aquella que le brinda el sistema financiero, se beneficia a la compañía de una reducción sustancial en su costo financiero, permite dar a la compañía una posición sólida de negociación con las instituciones financieras y el proceso de autorización es muy rápido, pero para ello la empresa tendría que realizar una capitalización de utilidades como lo muestro en el modelo de gestión en el capítulo IV para que pueda optar por esta alternativa.

## **6.2.Recomendaciones**

- Realizar periódicamente el análisis de los actores que influyen en la liquidez de la empresa, para realizar así una correcta administración de efectivo que permita obtener flujos y resultados financieros esperados por la empresa.
- Implementar el modelo de gestión financiera propuesto a fin de mantener una planificación presupuestaria que le permita a la empresa anticiparse a los cambios eventuales, futuros y desarrollar estrategias para evitarlos en caso de que sean negativos.
- Realizar un estudio de los equipos que la empresa AMIMECHANICAL S.A. comercializa con mayor frecuencia para que pueda realizar una sola compra al principal proveedor MITSUBISHI ELECTRIC AUTOMATION, INC estableciendo tiempos, para el cual se pueda conseguir el descuento que nos ofrece e incrementar el plazo de crédito, de igual manera se reducirían los gastos que corresponde a la desaduanización de los bienes y eso ayudaría a incrementar la utilidad.

- Diseñar, elaborar y ejecutar un modelo de gestión o planificación acorde con las necesidades de la empresa y los factores exógenos que le pudieran afectar, de manera que se puedan definir metas, objetivos claros y se obtenga eficiencia en los procesos de la empresa.
- Según el análisis realizado a la empresa AMIMECHANICAL S.A. se recomienda que la empresa crezca y una alternativa es realizando la capitalización de sus utilidades no distribuidas para incrementar el capital social e incrementar sus activos y de igual manera su reserva legal, para que en un futuro cercano se utilice como medio de financiamiento la emisión de obligaciones a corto plazo o papel comercial, para lo cual deberá seguir los pasos y procedimientos detallados en el Capítulo V, conforme lo exige la normativa vigente.

## 7. ANEXOS

### ANEXO a

Tabla No. 30 Estado de situación 2007, 2008 y 2009

<b>AMIMECHANICAL S.A.</b>			
<b>ESTADO DE SITUACIÓN</b>			
<b>al 31 de diciembre del 2007, 2008 y 2009</b>			
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
<b>DISPONIBLE</b>			
CAJA, BANCOS	31.008,62	14.540,83	51.230,36
<b>EXIGIBLE</b>			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES- CORRIENTES			
NO RELACIONADOS /LOCALES	45.186,19	36.094,67	4.402,59
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR- CORRIENTES			
RELACIONADOS/ LOCALES	2.087,97	0,00	2.408,29
NO RELACIONADOS /LOCALES	0,00	0,00	639,37
(-)PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	0,00	360,95	440,26
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	10.872,96	39.890,38	30.018,05
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	2.132,25	4.358,30	5.465,06
<b>REALIZABLE</b>			
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	20.070,29	27.593,85	31.463,66
MERCADERÍAS EN TRANSITO	0,00	0,00	13.427,28
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	0,00	32.867,80
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>111.358,28</b>	<b>122.117,08</b>	<b>171.482,20</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			
<b>DEPRESIABLE</b>			
MUEBLES Y ENSERES	0,00	264,00	264,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	0,00	5.035,98	5.035,98
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	12.485,64	24.495,47	22.848,31
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FIJO	5.689,03	18.578,26	21.527,63
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>6.796,61</b>	<b>11.217,19</b>	<b>6.620,66</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>118.154,89</b>	<b>133.334,27</b>	<b>178.102,86</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES- CORRIENTES			
RELACIONADOS/ DEL EXTERIOR	11.966,03	0,00	39.886,06
RELACIONADOS / LOCALES	0,00	0,00	13.447,54
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES     FINANCIERAS-CORRIENTE</b>			
LOCALES		3.653,27	
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	0,00	0,00	76.563,62
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR- CORRIENTE			
RELACIONADOS/ LOCALES	0,00	80.738,03	
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	11.291,42	0,00	0,00
CON EL IESS	2.101,37	7.371,65	7.580,53
CON LOS EMPLEADOS	908,38	0,00	0,00
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.040,22	0,00	0,00
PROVISIONES	1.483,32	5.203,52	5.350,96
PROVISIONES	78.765,00	0,00	0,00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>108.555,74</b>	<b>96.966,47</b>	<b>142.828,71</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>108.555,74</b>	<b>96.966,47</b>	<b>142.828,71</b>
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	800,00	810,00	810,00
RESERVA LEGAL	0,00	1.893,97	405,00
UTILIDAD O DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	2.495,03	11.548,87	11.317,58
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.304,12	22.114,96	22.741,57
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>9.599,15</b>	<b>36.367,80</b>	<b>35.274,15</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>118.154,89</b>	<b>133.334,27</b>	<b>178.102,86</b>

Fuente: Amimechanical S.A.

## ANEXO b

### Tabla No. 31 Estado de Resultados 2007 al 2009

AMIMECHANICAL S.A.				
ESTADO DE RESULTADOS				
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007, 2008 Y 2009				
	2007	2008	2009	
VENTAS NETAS		216.865,06	257.261,15	389.584,70
(-)COSTO DE VENTAS		124.267,22	165.467,98	252.903,93
<b>MARGEN BRUTO</b>		92.597,84	91.793,17	136.680,77
MENOS: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS_				
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		28.681,63	10.073,03	24.027,50
HONORARIOS PROFESIONALES	14.287,00		5.643,16	13.335,84
COSTO DE INTALACIÓN	335,00		1.769,51	6.129,00
VIÁTICOS Y ESTADÍAS	342,00			2.953,38
MANTENIMIENTO INSTALACIONES	52,63		2.055,87	1.111,68
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	13.665,00		604,49	497,60
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		53.628,21	45.863,04	75.110,00
SERVICIOS PROFESIONALES	14.287,00		3.074,29	14.820,78
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	6.115,31		7.289,75	18.833,93
SUMINISTROS DE OFICINA				9.711,78
TRANSPORTE Y ALIMENTACIÓN				5.462,84
SERVICIOS BÁSICOS	691,00		6.469,94	3.356,82
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	92,00		458,10	307,19
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES				1.182,86
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	4.687,35		6.375,62	2.949,37
CUENTAS INCOBRABLES	28,00		360,95	79,31
ARRIENDO INMUEBLES	7.546,00		8.277,66	15.000,00
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	1.367,00		566,73	2.077,00
OTROS GASTOS GENERALES	18.814,55		12.990,00	1.328,12
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>		82.309,84	55.936,07	99.137,50
UTILIDAD DE OPERACIONES		10.288,00	35.857,10	37.543,27
<b>OTROS GASTOS</b>		399,19	1.166,97	1.870,21
GASTOS FINANCIEROS	248,50		10,97	35,44
OTROS GASTOS, NETO	150,69		1.156,00	1.834,77
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA</b>		9.888,81	34.690,13	35.673,06
MENOS:				
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		1.483,32	5.203,52	5.350,96
IMPUESTO A LA RENTA		2.101,37	7.371,65	7.580,53
<b>UTILIDAD NETA</b>		6.304,12	22.114,96	22.741,57

Fuente: Amimechanical S.A.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

- A., E. J. (2007). Curso práctico de finanzas. Quito, pichincha: primera edición.
- Gitman, I. J. *Principios de administración financiera*.
- Home, J. C. Administración financiera, capítulo 14 décima edición. Pearson educación.
- Rodrigo, S. F. (1999). Manual de gestión financiera. Quito: primera edición.
- Welsch, H. G. Presupuestos "planificación y control".

### PÁGINAS WEB

- Administración, M. D. (s.f.). *Salon hogar. com*. Obtenido de <http://www.salohogar.com/materias/administracion/planefinanciera.htm>
- César Ríos, M. C. (s.f.). *Soloeconomia.com*. Recuperado el 2010, de <http://www.soloeconomia.com/cuentas/cobrar.html>
- Contador Público Edinson Sabogal Bernal, C. D. (s.f.). *Gerencie.com*. Recuperado el 2010, de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
- Derechos Reservados, C. D. (s.f.). *El Prisma.com*. Recuperado el 2010, de <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/#pageTable>
- Derechos Reservados, I. F. (s.f.). *El Prisma.com*. Recuperado el 2010, de [http://www.elprisma.com/apuntes/administracion\\_de\\_empresas/inventariosfundamentos/](http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/inventariosfundamentos/).

- Gestión, M. D. (2008). *Definición. de.* Recuperado el 2010, de <http://definicion.de/modelo-de-gestion/>.
- Giovanni E. Gómez, G. F. (01 de 2001). *GestioPolis.com.* Recuperado el 2010, de <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%205/administracioncapitaltrabajo.htm#mas-autor>.
- prof Lauro Soto, C. P. (s.f.). *Mi tecnologico.com.* Recuperado el 2010, de <http://www.mitecnologico.com/Main/CuentasPorPagar>
- prof Lauro Soto, E. B. (s.f.). *Mi Tecnologico.com.* Recuperado el 2010, de <http://www.mitecnologico.com/Main/AdministracionDelInventarios%7D>.
- Superintendencia de Compañías, Preguntas Frecuentes, <http://www.supercias.gov.ec/>
- Bolsa de Valores Quito, <http://www.ccbvq.com>

## **LEYES**

- Codificación 1, Registro Oficial N° 215 de 22 de Febrero del 2006, Ley del Mercado de Valores Codificación
- Dr. José Córdova Calderón, Resolución No. CNV-008-2006, Consejo Nacional de Valores.

## **INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

- Jauregui Dávalos Francisco Javier, Superintendencia de Compañías, Área Mercado de Valores.