



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA-CPA**

TEMA:

**ANÁLISIS FINANCIERO DE LA RENTABILIDAD QUE ALCANZA
LA FERRETERÍA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS
POR LA OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS**

**Autores: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar**

**Guayaquil, Marzo del 2013
Ecuador**

ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por la Sra. Vicenta Estael Párraga Bermeo y el Sr. Néstor Bolívar Zhuma Ortiz, para optar al Título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría y acepto tutoriar a los estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Guayaquil, a los 10 días del mes de noviembre del 2012

Mg. Elena Tolozano Benites

TUTORA

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los autores de esta investigación declaran ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que será referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Guayaquil, a los 15 días del mes de marzo del 2013

Vicenta Estael Párraga Bermeo

C.C. 0904983350

Néstor Bolívar Zhuma Ortiz

C.C. 0907580609

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFESA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

A mis queridos abuelitos Señor Don Segundo Bermeo Cevallos(+) y Señora Doña Rosario Rázuri Torres; a mis padres Sr. Don Vicente Párraga Rázuri y Sra. Doña María Estael Bermeo de Párraga; a mis hermanos Antonio, Vicente, Milton(+) y Martha; a mi compañero Sr. Jaime Vinueza Guerrero y a mis hijos Jaime Genaro, Genaro Alfredo e Ivonne Viviana Vinueza Párraga; quienes con su sabiduría, ejemplo, rectitud, apoyo me inspiraron y condujeron por el camino de la superación constante mediante el trabajo honrado, el respeto a los demás y sobretodo el amor a Dios.

Vicenta Estael Párraga Bermeo

Dedico esta tesis a mis familiares, profesores y amigos, quienes compartieron día a día mi superación profesional.

Néstor Bolívar Zhuma Ortíz

AGRADECIMIENTO

Un especial agradecimiento a Dios que con su voluntad ha permitido que culmine uno de mis más preciados objetivos; a la Sra. Mg. Elena Tolozano Benites, quien con mucho profesionalismo me condujo el desarrollo de la presente tesis, al Sr. Lic. Hugo Alcívar Macías, a maestros, familiares, amigos y compañeros.

Vicenta Estael Párraga Bermeo

Agradezco a los docentes del Instituto Técnico Bolivariano y de la Universidad Estatal de Milagro que impartieron sus enseñanzas durante mi carrera estudiantil y me guiaron en el desarrollo de la tesis.

Néstor Bolívar Zhuma Ortíz

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTORES

Doctor

Lcdo. Jaime Orozco Hernández, Msc.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derechos de Autores del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención del Título de Tercer Nivel, cuyo tema es: **“Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas por la obtención de préstamos”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Guayaquil, 15 de marzo del 2013

Vicenta Estael Párraga Bermeo
C.C. 0904983350

Néstor Bolívar Zhuma Ortíz
C.C. 0907580609

ÍNDICE GENERAL

Contenidos	Páginas:
Carátula	i
Certificación de aceptación del Asesor	ii
Declaración de autoría	iii
Certificación de la defensa	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Cesión de derechos del autor	vii
Índice general	viii
Índice de cuadros	xiii
Índice de figuras	xv
Resumen	xvi
Abstract	xvii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	3

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Problematización	3
1.1.2 Delimitación del problema	4
1.1.3 Formulación del problema	5
1.1.4 Sistematización del problema	6
1.1.5 Determinación del tema	6
1.2 OBJETIVOS	
1.2.1 Objetivo General de la Investigación	6
1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación	6
1.3 JUSTIFICACIÓN	
1.3.1 Justificación de la Investigación	7

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO	9
2.1.1 Antecedentes Históricos	9
2.1.2 Antecedentes Referenciales	12
2.1.3 Fundamentación	15
2.2 MARCO LEGAL	24
2.3 MARCO CONCEPTUAL	26
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES	29

2.4.1 Hipótesis General	29
2.4.2 Hipótesis Particulares	29
2.4.3 Declaración de Variables	29
2.4.4 Operacionalización de las Variables Indicadores de las variables	30

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	32
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA	33
3.2.1 Características de la población	33
3.2.2 Delimitación de la población	34
3.2.3 Tipo de muestra	35
3.2.4 Tamaño de la muestra	35
3.2.5 Proceso de selección	36
3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS	36
3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN	41

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	42
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS	52

4.3 RESULTADOS	52
4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	53
CAPÍTULO V	
PROPUESTA	
5.1 TEMA	55
5.2 FUNDAMENTACIÓN	55
5.3 JUSTIFICACIÓN	56
5.4 OBJETIVOS	57
5.4.1. Objetivo General de la propuesta	57
5.4.2. Objetivos Específicos de la propuesta	57
5.5 UBICACIÓN	57
5.6 FACTIBILIDAD	58
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	61
5.7.1 Actividades	75
5.7.2 Recursos, Análisis Financiero	76
5.7.3 Impacto	77
5.7.4 Cronograma	78
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta	78
CONCLUSIONES	79
RECOMENDACIONES	80
BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXOS	83

ÍNDICE DE CUADROS

Contenidos:	Páginas:
Cuadro 1 Operacionalización	30
Cuadro 2 Tipos de Investigación	33
Cuadro 3 Universo	34
Cuadro 4 Crédito otorgado	42
Cuadro 5 Rentabilidad financiera	43
Cuadro 6 Línea de créditos	44
Cuadro 7 Incidencia crédito	45
Cuadro 8 Productos acabados	46
Cuadro 9 Estados financieros	47
Cuadro 10 Crecimiento rentable	48
Cuadro 11 Genera rentabilidad	49
Cuadro 12 Presupuesto cumple condiciones	50
Cuadro 13 Productos por demanda	51
Cuadro 14 Verificación	53
Cuadro 15 Balance General	60
Cuadro 16 Balance General	61
Cuadro 17 Estado de resultado	62

Cuadro 18	Estado de resultado	63
Cuadro 19	Estado de resultados proyectado	64
Cuadro 20	Flujo de Efectivo	65
Cuadro 21	Inversión de proyecto	66
Cuadro 22	Plan de ejecución	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenidos:	Páginas:
Figura 1 Ferreterías por provincias	11
Figura 2 Establecimiento en el País	11
Figura 3 Cartera de banca en general	21
Figura 4 Cartera de la banca privada	21
Figura 5 Cartera de cooperativas	22
Figura 6 Clasificación de créditos	23
Figura 7 Crédito otorgado	42
Figura 8 Rentabilidad financiera	43
Figura 9 Línea de créditos	44
Figura 10 Incidencia crédito	45
Figura 11 Productos acabados	46
Figura 12 Estados financieros	47
Figura 13 Crecimiento rentable	48
Figura 14 Genera rentabilidad	49
Figura 15 Presupuesto cumple condiciones	50
Figura 16 Productos por demanda	51



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
SEDE – GUAYAQUIL
INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA CPA**

TEMA:

**ANÁLISIS FINANCIERO DE LA RENTABILIDAD QUE ALCANZA
LA FERRETERÍA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS
POR LA OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS**

**Autores: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar**

Tutora: Elena Tolozano Benites

RESUMEN

La Ferretería y Pinturas Comercial Unidas, está ubicado en la ciudad de Guayaquil, por un lapso de 25 años, la propietaria busca nuevos horizontes para su negocio y se ha propuesto como meta: crecer y desplegar su radio de acción en el desarrollo de una nueva línea de productos complementarios para el acabado de las viviendas, generando empleo, desarrollo socio económico y logrando una rentabilidad con la finalidad de tener un progreso trascendental. La ferretería no cuenta con financiamiento siendo imprescindible solicitar un crédito a una entidad financiera de tal manera cumplir la meta planteada, el propósito del estudio es determinar la rentabilidad de los créditos recibidos mediante el análisis de los estados financieros, para proyectar el crecimiento económico de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas, se utiliza una metodología científica que es un procedimiento ordenado, lógico, riguroso y sistemático, asimilando todas las causas particulares y generales utilizando métodos, herramientas lógicas, deductivas y por medio de la muestra determinar las características generales. La novedad de esta investigación está dirigida a una pequeña empresa como es la ferretería, que tiene como finalidad abrir un nuevo mercado, con la apertura de una línea de materiales para acabado de las viviendas, los beneficiarios directos de este trabajo son los empleados que recibirán mejores beneficios económicos y la propietaria obtendría un crédito con incrementos en sus márgenes de ventas y utilidades para el negocio, este impacto beneficiará a la comunidad interna y externa de la ferretería comercial. La contribución a la solución de este problema es la proyección del crecimiento económico de la empresa, mediante el análisis de los estados financieros con determinación de la rentabilidad de los créditos recibidos.

Análisis

Financiero

Rentabilidad

Préstamo



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
SEDE – GUAYAQUIL
INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA CPA**

**TEMA:
ANÁLISIS FINANCIERO DE LA RENTABILIDAD QUE ALCANZA
LA FERRETERÍA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS
POR LA OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS**

**Autores: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar
Tutora: Elena Tolozano Benites**

ABSTRACT

The United Commercial Hardware Paints, is located in the city of Guayaquil, for a period of 25 years, the owner seeks new horizons for your business and has set a goal: to grow and expand its reach in developing a new line complementary products for finishing of homes, generating employment, socio-economic development and achieving profitability in order to have a momentous progress. The hardware does not have funding to be essential to apply for credit from a financial institution so fulfill the goal set, the purpose of the study is to determine the profitability of credit received by analyzing financial statements, to project economic growth United Commercial Hardware Paints, using a scientific methodology that is an orderly, logical, rigorous and systematic, taking in all the general and particular causes using methods, tools, logical, deductive and through the sample to determine the general characteristics. The novelty of this research is aimed at a small company as is the hardware, which aims to open a new market, with the opening of a line of finishing materials for housing, the direct beneficiaries of this work are employees who receive best economic benefits, and the owner would get a loan with increases in their sales and profit margins for the business, this impact will benefit the community inside and outside of the hardware business. The contribution to the solution of this problem is the projected growth of the company, by analyzing financial statements to determine the return of credits received.

Analysis

Financial

Profitability

Loan

INTRODUCCIÓN

En la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas se puede comprobar que requiere financiamiento para expandir la nueva línea de productos para acabado de las viviendas, necesitando tener un plan de acción de presupuesto, un flujo de efectivo, establecer los riesgos del crédito y evaluar la rentabilidad de la inversión con la obtención del crédito.

Este trabajo trata de sustentar que con el otorgamiento de un crédito tiene la finalidad de consolidarse en la competencia, por cuanto hay la tendencia que el Instituto de Seguridad Social ha incrementado los préstamos hipotecarios para adquisición y construcción de viviendas, la ferretería se ha propuesto entrar en ese mercado ofreciendo la nueva línea de productos para acabado de las viviendas, en busca de un crecimiento innovador del negocio.

Lo que dará como resultado que sus ventas se incrementen ofreciéndoles a sus clientes a precios competitivos de acuerdo al mercado, la búsqueda de medir la rentabilidad del crédito obtenido es controlar de una manera razonable la inversión, sin descuidar el giro de las operaciones del negocio.

El tema que se está investigando es importante por cuanto en el país se está dando oportunidad a las pequeñas y medianas empresas de surgir mediante la concesión de préstamos a través de la banca estatal o privada por esta razón la propuesta está actualizada al contexto en que se desenvuelve la ferretería comercial.

El propósito de esta investigación es la determinación de la rentabilidad de los créditos recibidos mediante el análisis de los estados financieros, que servirá para proyectar el crecimiento económico de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

Los beneficiarios directos de este trabajo son los empleados que recibirán mejores beneficios económicos y la propietaria obtendrá un crédito con incrementos en sus márgenes de ventas y utilidades para el negocio, este impacto beneficiará a la

comunidad interna y externa de la ferretería comercial recibiendo mejores beneficios.

La novedad de esta investigación está dirigida a una pequeña empresa como es la ferretería, que tiene como finalidad abrir un nuevo mercado, con la apertura de una línea de materiales para acabado de las viviendas, con la que piensa incursionar y proyectarse.

Para llegar al conocimiento, se debe utilizar una metodología científica que es un procedimiento ordenado, lógico, riguroso y sistemático, asimilando todas las causas particulares y generales utilizando métodos, herramientas lógicas, deductivas y por medio de la muestra determinar las características generales.

Cuando reconstruimos un rompecabezas cuyos elementos han sido previamente separados, estamos cumpliendo un proceso de síntesis, en el nivel más elemental; pero si con los elementos obtenidos en un proceso de análisis elaboramos un nuevo todo, en algo diferente al original, estamos logrando una síntesis superior, más elevada desde el punto de vista intelectual.

La contribución a la solución de este problema es la proyección del crecimiento económico de la empresa, mediante el análisis de los estados financieros con determinación de la rentabilidad de los créditos recibidos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

La razón de existir de la banca es captar dinero del público y ofrecer créditos a los clientes, es decir que ponen a disposición de los clientes, una suma acordada de dinero, mediante un contrato, adquiriendo el compromiso de devolver ese dinero en cuotas mensuales que incluyen comisiones e intereses en un plazo establecido, previa comprobación de la información dada por el cliente para asegurarse que es un buen riesgo crediticio.

El crédito se ha convertido indispensable para la reactivación económica de los pequeños y medianos comerciantes como una de las soluciones a los múltiples problemas que tienen los microempresarios, existiendo una variedad de líneas de crédito para los sectores: del comercio, la Industria (textil, aluminio, acero, metalmecánica, plástico y caucho), el agro industrial, la silvicultura, las telecomunicaciones, la construcción, la artesanía y servicio, con la finalidad de mejorar el factor de crecimiento económico de los negocios.

La Ferretería Pinturas y Comercial Unidas, es un negocio unipersonal, ubicado en la Avenida Asaab Bucaram Elmalim No. 1800 y Dr. Rafael García Goyena en la ciudad de Guayaquil, dedicado a la venta de pinturas y artículos de ferretería, por un lapso de 25 años.

La propietaria busca nuevos horizontes para su negocio y se ha propuesto como meta: crecer y desplegar su radio de acción en el desarrollo de una nueva línea de productos complementarios para el acabado de las viviendas, generar empleo,

desarrollo socio económico y lograr una rentabilidad con la finalidad de tener un progreso trascendental.

La ferretería no cuenta con financiamiento siendo imprescindible solicitar un crédito a una entidad financiera de tal manera cumplir la meta planteada; además, necesita saber sobre la competencia mediante un estudio de mercado, un plan de acción de presupuesto para determinar los gastos y costos, un flujo de efectivo para analizar los movimientos de ingresos y egresos, establecer los riesgos del crédito y medir la rentabilidad de la inversión por la obtención del mismo.

La Ferretería y Pinturas Comercial Unidas requiere, para expandir su negocio con una nueva línea de productos complementarios para el acabado de las viviendas, obtener un crédito financiero para medir la rentabilidad generada mediante el análisis de los Estados Financieros que son los que mostrarán la real situación económica del negocio.

1.1.2 Delimitación del problema

Campo: Financiero

Área: Créditos

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Ciudad: Guayaquil

Aspectos: Crédito, institución financiera, rentabilidad

Población: Empleados de la Ferretería

Contexto: Ferretería y Pinturas Comercial Unidas

Tiempo: 2012

1.1.3 Formulación del problema

¿Qué incidencia tendría el crédito otorgado por una institución financiera, en la rentabilidad de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas de la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas en el año 2012?

Evaluación del problema

Delimitado: El problema se encuentra ubicado en un espacio de la ferretería de la ciudad de Guayaquil, en el año económico 2012.

Claro: Este trabajo es fácil de comprender porque está redactado en términos definidos y con ideas tangibles para su ejecución.

Evidente: Porque tiene un plan de acción presupuestario que permite observar sus avances de forma clara.

Concreto: La investigación proyecta el crecimiento en la participación de mercado con una nueva línea de productos para acabado de las viviendas, con la introducción al mercado como vía desarrollo innovador para la ferretería.

Relevante: Llegar a la comunidad de este amplio sector de manera que tenga a su alcance una nueva línea de materiales para acabado de las viviendas, es el fin que persigue con la obtención del crédito para fortalecer y expandir el negocio.

Original: La ferretería tiene la finalidad de abrir un nuevo mercado con la apertura de una línea de materiales para acabado de las viviendas para incursionar y proyectarse.

1.1.4 Sistematización del problema

- ¿En qué beneficiaría económicamente el crédito otorgado por una institución financiera a la ferretería?
- ¿Cuál sería la rentabilidad que genera el crédito otorgado a la ferretería?
- ¿Qué riesgos tendría la inversión del crédito otorgado, en una nueva línea de productos acabados?
- ¿Cómo afectaría a la ferretería el contar con una nueva línea de productos acabados para la vivienda?

1.1.5 Determinación del tema

Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas, por la obtención de préstamos.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General de la Investigación

Determinar la rentabilidad de los créditos recibidos mediante el análisis de los estados financieros, para proyectar el crecimiento económico de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación

- Revisar referentes bibliofiguras sobre la rentabilidad y análisis de estados financieros.
- Diagnosticar la situación económica actual de la ferretería.

- Proyectar el crecimiento económico por la obtención de un crédito.
- Evaluar el margen de la rentabilidad de la línea de productos de acabados para la vivienda.

1.3 JUSTIFICACIÓN

1.3.1 Justificación de la investigación

La investigación de la tesis se origina en la obtención de un crédito de una institución financiera para la adquisición de una nueva línea de productos de acabados para la vivienda dirigido a la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas, de la ciudad de Guayaquil.

La meta proyectada de crecer y ampliar el negocio es la aspiración para desarrollarse dentro un marco competitivo siendo importante determinar la situación económica de la empresa mediante los estados financieros.

Con los antecedentes y reseña antes mencionados en la presente tesis se ha fundamentado y planteado que actualmente existe la necesidad de obtener el crédito.

Las ventajas de la ferretería al obtener un crédito sería el incremento de sus márgenes de ventas y utilidad para el negocio, este impacto beneficiará a los empleados recibiendo mejores beneficios.

De los principales métodos de investigación, podemos citar para nuestro estudio y por ende un excelente desarrollo de nuestra investigación los métodos: científico, inductivo - deductivo, análisis – síntesis y estadístico.

La inducción se fundamenta en la generalización de propiedades comunes a cierto número de casos ya observados, a todas las ocurrencias de hechos similares que se verifiquen en el futuro, el conocimiento deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas. Esto es,

que a partir de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general.

El método analítico consiste en descomponer en partes algo complejo, en desintegrar un hecho o una idea en sus partes, para mostrarlas, describirlas, numerarlas y para explicar las causas de los hechos o fenómenos que constituyen el todo, el método síntesis, al contrario del método analítico, consiste en reconstruir el todo uniendo sus partes que estaban separadas, facilitando la comprensión cabal del asunto que se estudia o analiza.

El método estadístico es comúnmente considerado como una colección de hechos numéricos expresados en términos de una relación sumisa, y que han sido recopilados a partir de otros datos numéricos.

La técnica de la entrevista es una conversación entre dos personas, en la que el entrevistador, que generalmente es el investigador, realiza preguntas al entrevistado para recopilar información sobre el tema investigado; normalmente el entrevistado es una persona con mucho conocimiento o experiencia sobre el hecho o fenómeno objeto de la investigación.

La encuesta es una técnica para conseguir información de varias personas de forma anónima, cuyo aporte es importante para el investigador, mediante el uso de varias preguntas en un cuestionario cuidadosamente elaborado.

Está previsto que a corto plazo se verán reflejados los resultados de la inversión mediante el análisis de los estados financieros por medio de los ratios, los mismos que proveen información que permite tomar decisiones acertadas a los interesados, determinando: liquidez, gestión, solvencia, rentabilidad, razones analíticas, márgenes de utilidad y rebaja, estadística, punto de equilibrio, para poder medir la rentabilidad del crédito obtenido por la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

Es imprescindible contar con un adecuado control y manejo de registros de las cuentas, con información contable, ajustado a los parámetros de confiabilidad para la preparación de los estados financieros debidamente aceptados bajo las normas internacionales vigentes, esta información servirá para aplicar los ratios y evaluar la rentabilidad.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes Históricos.

El cobro de intereses puede remontarse a tiempos muy lejanos, las primeras referencias puede que sean las encontradas en textos de las religiones abrahámicas, durante la Edad Media la influencia católica consideraba el cobro de intereses algo inaceptable, incluso caía dentro del pecado de la usura. Esto se debía a que se cobra por el uso temporal de un bien y el tiempo era considerado propiedad de Dios.

Durante el Renacimiento se comienza a ver el dinero como cualquier otra mercancía y, por tanto, puede ser comprado, vendido o arrendado; en este sentido, el tipo de interés sería el pago por el arrendamiento del dinero.

Las ferreterías en general en su marco histórico a nivel mundial surgen como pequeñas tiendas instaladas en las viviendas que ofrecían suministros para los hogares, en el transcurso del tiempo cubrieron las necesidades de los clientes y empresarios por lo que comenzaron a tener más variedad de productos como materiales de construcción, reparación y mantenimiento de vivienda.

Cuando estos negocios lograron mantener una estabilidad e incremento en sus volúmenes de ventas muchos de estos propietarios empezaron llamarlas “Ventas de materiales para reparación y mantenimiento de obras”. Aproximadamente en 1870 fueron los precursores en la creación de este tipo de negocio, convirtiéndose en la primera generación dedicados a este tipo de comercialización.¹

¹<http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/683-I651d/683-I651d-Capitulo%20I.pdf>¹

La evolución del mercado, la variedad de productos, el crecimiento de la oferta y demanda con nuevas exigencias hizo que la venta de artículos de las ferreterías se redistribuyera en varios tipos de comercios especializados que podían ofrecer la variedad completa. Así aparecieron las Pinturerías, Las Casas de los sanitarios, las Cerrajerías.²

Ferretería se considera la raíz de la palabra "Ferre que viene Fierro – Hierro".² Por deducción se establece que en los años 600 en Francia existió la primera ferretería; el primer ferretero se dice que fue un tal Baldomero de Lyon (Francia) que tenía una ferretería y murió en el año 660, a este señor se lo conoce como San Baldomero, el patrón de los herreros.

Ferreterías en la Ciudad de Guayaquil

El Sector ferretero se ha expandido en los últimos 12 años de la mano del sector de la construcción y la industria automotriz, este tipo de negocio se posesionó hasta facturar US\$ 1.700 Millones al año, según el censo económico del 2010.³ Esta cifra equivale a los ingresos que generó al país la exportación de camarón (el segundo rubro no petrolero) durante los dos años precedentes 2010, 2011. Alberto Bustamante Chalela, gerente general de Productos Metalúrgicos S. A. cree que la fortaleza de la línea ferretería surgió como factores externos como la dolarización, por ende se fomentó el crecimiento de la construcción a una Tasa del 5% anual, hubo apogeo de la actividad industrial comercial.

La Provincia de Guayas tiene la mayor cantidad de este tipo de negocio, la mayoría se encuentran ubicados en la calle Rumichaca de la ciudad Guayaquil; se asientan los mayores proveedores de martillos, sierras, alambres eléctricos, montajes, cerraduras entre otros materiales.

Para las ferreterías, la temporada de mayor demanda es en verano para la construcción y en fin de año los accesorios para el hogar son los más requeridos:

².<http://www.facebook.com/media/set/?set=a.128772750485092.17295.128453810516986&type=3>.

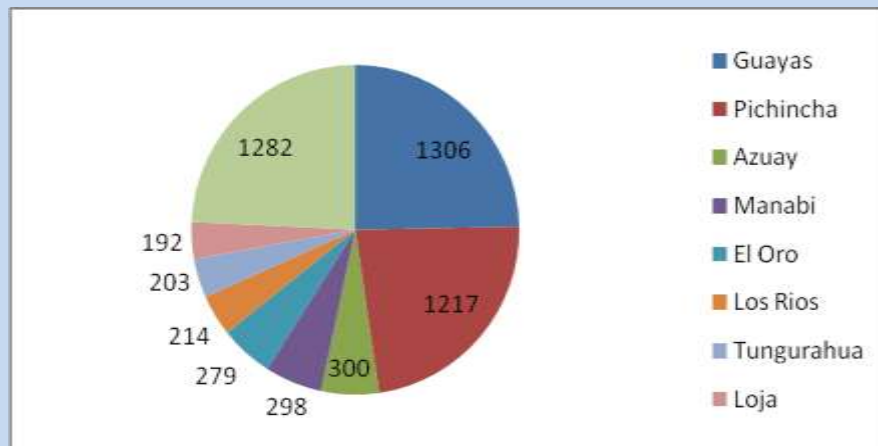
³ http://www.elcomercio.com/negocios/Ferreterias-multiplican-Guayaquil_0_747525394.html

las griferías, chapas para puertas y otros materiales en que utilizan los proyectos inmobiliarios.

Estos negocios se han clasificado en cada rama o líneas como proveedores de materiales: eléctricos, construcción, pinturas, cerrajerías, sanitarios y grifería.

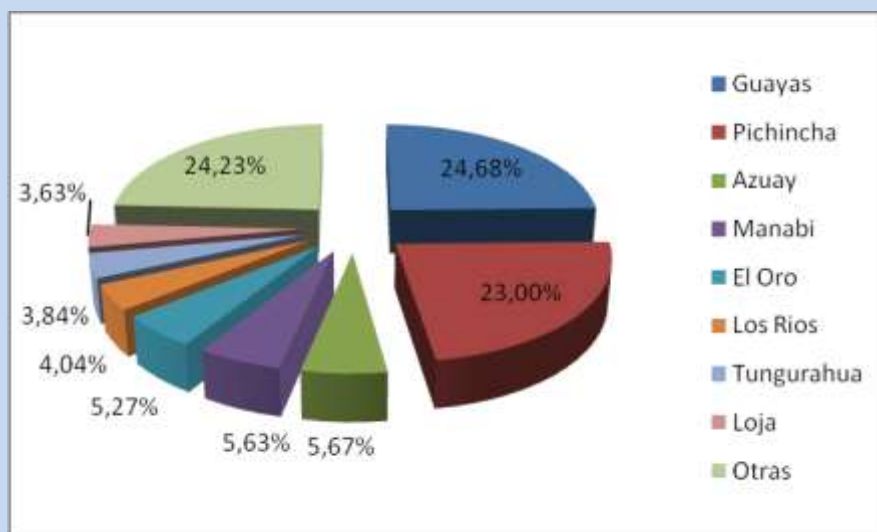
También existe una división industrial en la venta de maquinarias y repuestos, los rodamientos y rulimanes, bombas, centrífugas y otros. Las grandes ferreterías son los mayores proveedores a entidades estatales

Figura 1. Ferreterías por provincias



Fuente: Censo INEC – El Comercio

Figura 2. Establecimiento en el País



Fuente: Censo INEC – El Comercio

Antecedentes de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas

En 19 de Enero de 1989 inicia su actividades la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas que está ubicada en la Av. Asaab Bucaram Elmhalm No 1800 y Dr. García Goyena en la ciudad de Guayaquil, el negocio tiene más de 25 años posesionado en el mercado siendo su propietaria la Dra. Laura Escandón Loor, este negocio ya estaba establecido, ella lo compró a un familiar.

Esta empresa unipersonal desde su inicio se ha dedicado a la comercialización de materiales de Ferretería en general siendo su producto principal la pintura y su mayor proveedor es Industria Pinturas Unidas.

2.1.2 Antecedentes referenciales

(USAID, 2005) Las micro - empresas ecuatorianas emplean a más de un millón de trabajadores, de ingresos medios o bajos, lo que representa alrededor del 25% de la mano de obra urbana y un aporte al Producto Interno Bruto entre el 10 y 15%.⁴

Según Pablo Dávila, analista económico, aseguró que

la banca privada a lo largo de su historia nunca tuvo pérdidas, incluso a finales de 1999 e inicio del 2000, cuando se presentó la crisis económica en Ecuador, reportó ganancias. Dávila añadió que si la banca reporta menores utilidades, no pérdidas en este año, se debe a que tiene una lógica de explotación al cliente (intereses altos, tasas que no benefician al cliente) y no mejoran sus procesos y atención, sigue siendo una pérdida de tiempo y dinero para el usuario hacer fila horas hasta llegar a una ventanilla.⁵

Para Roberto Villacreses, investigador Asociado del Instituto Ecuatoriano de Economía Política, **“las tasas de crecimiento y las utilidades de los bancos se**

⁴ USAID, 2005.

⁵ <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/banca-registro-243-millones-en-utilidades.html>

concentran por la falta de competencia, lo que aumenta los márgenes de ganancia de los pocos bancos que operan en el país”⁶.

NIIF para PYMES: Fue emitida para describir el objetivo de los estados financieros, el cual es proveer información sobre la posición financiera, el desempeño y los flujos de efectivo de las PYMES, que sea útil para un rango amplio de usuarios.

NIIF 7 Instrumentos Financieros: Información a Revelar: Establece a las entidades que en sus Estados Financieros revelen información que permita a los usuarios, evaluar la importancia de los instrumentos financieros para una entidad, la naturaleza y alcance de sus riesgos y la forma en que la entidad gestiona dichos riesgos.

MORENO, María, (2008:250).

NIIF 8 Segmentos Operativos: Establece que las entidades adopten “el enfoque de la dirección” al revelar información sobre el resultado de sus segmentos operativos; porque ésta es la información que la dirección utiliza internamente para evaluar el rendimiento de los segmentos y decidir cómo asignar los recursos de forma adecuada.

NIC 1 Presentación de los Estados Financieros: Establece el marco general para la presentación de estados financieros con fines generales, incluyendo directrices sobre su estructura y el contenido mínimo. Presenta los principios fundamentales para la preparación de los balances financieros, incluyendo la hipótesis de empresa en funcionamiento, la uniformidad de la presentación y clasificación, el principio contable del devengo y la importancia relativa.

NIC 7. Estado de flujos de efectivo: Esta norma exige a las empresas que suministren información acerca de los movimientos históricos en el efectivo y los equivalentes de efectivo mediante un estado de flujos de efectivo, clasificados en el período por actividades de operación, inversión y financiamiento.

NIC 8. Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores:

⁶ <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/banca-registro-243-millones-en-utilidades.html>

Establece los criterios de selección y cambio de políticas contables, junto con el tratamiento contable y el requisito de información sobre cambios en políticas contables, estimaciones y errores.

NIC 12. Impuesto sobre las ganancias: Establece el tratamiento contable del impuesto sobre las ganancias, y los principios para facilitar directrices para la contabilización de las consecuencias fiscales actuales y futuras de: la recuperación en el futuro del importe en libros de los activos, la liquidación futura del valor contable de los pasivos y las transacciones y otros sucesos del período corriente.

NIC 19. Retribuciones a los empleados: Indica el tratamiento contable y la revelación de información respecto de las prestaciones a los empleados, incluyendo retribuciones a corto plazo (salarios, vacaciones anuales, permisos remunerados por enfermedad, participación en ganancias anuales, incentivos y retribuciones no monetarias); pensiones, seguros de vida y asistencia médica post-empleo; y otras prestaciones a largo plazo (permisos remunerados después de largos períodos de servicio, incapacidad, compensación diferida y participación en ganancias e incentivos a largo plazo), e indemnizaciones por despido.

NIC 24. Información a revelar sobre partes vinculadas: Requiere que en los estados financieros se considere la posibilidad de que la situación financiera y los resultados de las operaciones pueden verse afectados por la existencia de partes vinculadas.

NIC 27. Estados financieros consolidados y contabilización de inversiones en subsidiarias: Establece los requisitos para la preparación y presentación de los estados financieros consolidado de un grupo de empresas bajo el control de una dominante. Además indica los requisitos para el tratamiento contable de las inversiones en entidades dependientes, entidades bajo control conjunto y empresas asociadas en los estados financieros individuales de la dominante.

Fundamentación Filosófica

Aristóteles en sus escritos destaca con frecuencia expresamente que el conocimiento cierto por medio de las causas requiere de una sólida formación científica y filosófica como preparación para su actividad práctica, era muy versado en la literatura científica de su tiempo, tuvo la dicha que se encontró con hombres que muy especialmente fecundaron su pensamiento y lo llevaron con rapidez al pleno desarrollo. Aristóteles tuvo conocimiento del método dialéctico.

Los trascendentales principios que dieron orígenes a la filosofía analítica son: el empirismo y el logicismo, da a lugar el estudio de la lógica en busca de un camino metodológico en la comprensión de lo sintético en la teoría del conocimiento.

El Positivismo Lógico inclinó la balanza hacia el empirismo y la verificación como garante del conocimiento científico.

Hay que tener claro para discutir de una filosofía de la ciencia, no alcanza con obtener un enfoque panorámico de que es filosofía y que es ciencia. No es suficiente en la búsqueda de la historia de los conceptos emitidos por los filósofos del pasado.

Existe la necesidad de situarse en el pensamiento actual de los científicos más avanzados y admitir sus conceptos sobre que ellos consideran como ciencia y es necesario pensar que el dominio de la filosofía son los conceptos razonables y abstractos que no pueden alcanzar a ser objeto de la ciencia.

La Filosofía de la ciencia conlleva a varios problemas con la epistemología, la creencia del conocimiento, pero a contradicción de esta limita su campo de investigación a los problemas que plantea el conocimiento científico (que habitualmente, se diferencia de otros tipos de conocimiento, como el ético o estético). Por su parte, la teoría del conocimiento se ocupa de los límites y condiciones de posibilidad de todo conocimiento.

La epistemología o filosofía de la ciencia está orientada a alcanzar el conocimiento científico obteniendo como base la noción general del saber. De esta manera nacen incógnitas tales como ¿qué es la ciencia y cuál es su principio?, ¿cuál es su alcance y eficacia?, ¿qué consecuencias se desprenden de la aplicación de la ciencia y la

tecnología?, ¿qué papel cumple en el descubrimiento o edificación del conocimiento?, ¿cómo se relaciona la ciencia con la política, la sociedad y la cultura?, ¿qué función cumplen el método y las teorías científicas en el desarrollo del conocimiento?

Con lo mostrado en el párrafo anterior se refiere a un conjunto de procedimientos por medio de los cuales se seleccionan conceptos, ideas con los que se llegarán a construir el objeto problema de investigación. Incluye la identificación de una situación problemática, el artículo de un ente, la formulación de un problema, la identificación de sus fuentes; el planeamiento de los objetivos, la construcción del marco teórico, la búsqueda objeto y el análisis de los antecedentes de la investigación, la fundamentación de la relevancia de la investigación.

De esta manera procuramos a contribuir a formar prácticas de análisis e interpretación de problemas económicos y financieros basados en conceptos y métodos científicos dentro del marco conceptual con aspecto humano que conlleven la ética y la moral que necesita la sociedad.

La Epistemología del Crédito debe tener una objetividad de solución como determinar los beneficios de la rentabilidad obtenida del análisis de los estados financieros.

Fundamentación Teórica Científica

La contabilidad es una herramienta muy importante en el área Administrativa Financiera con la anotación de transacciones comerciales que realiza una Empresa, con los documentos llámese estas facturas y otros quienes generan un registro contable.

Para que la contabilidad sea práctica y sencilla es la forma de procesarla de manera organizada, desde el reconocimiento de los hechos económicos para ejercer la profesión contable debemos tener los conocimientos actualizados y

criterio para generar registros apropiados de las operaciones que se realizan serán útiles en la elaboración de los informes para la toma de decisiones.⁷

La Contabilidad: Herramienta para controlar e informar

Cuando se tiene una empresa y esta sea unipersonal, el propietario estará interesado por atesorar plenamente los bienes y los recursos derechos de su propiedad, pero también controlar sus obligaciones; para este propósito nos ayuda la contabilidad basándose en métodos y técnicas de registros.

En la actualidad es importante tener una contabilidad moderna, porque constituye una herramienta indispensable para la toma de decisiones por la información que genera la que debe proponer a: organizar las actividades económicas, planear y coordinar y controlar las operaciones diarias en el proceso del negocio.

Las características que debe tener la información financiera son: entendible, relevante, confiable, comparable.

Las empresas que tenga el propósito de triunfar y mantenerse en el exigente comercio deben contar una información contable.

A corto plazo, no habrá empresa, por pequeña que sea, que no disponga de un sistema de registro contable automático y sistematizado de sus operaciones, con el fin de obtener de él información contable que es útil, oportuna y suficiente para la toma de decisiones que generen consecuencias económicas, es así que la contabilidad nos ayuda a mostrar donde y como se ha gastado el dinero, o sea, de las obligaciones evaluando el desempeño e indicando las implicaciones financieras además nos apoya a predecir los efectos futuros de las decisiones y a dirigir la atención tanto hacia los problemas, las imperfecciones y las ineficiencias actuales como las oportunidades futuras.

La empresa la podemos definir como una unidad económica autónoma y organizada para combinar una serie de factores y recursos económicos con vista a la producción de bienes o servicios para el mercado, las características son:

⁷ Sanchez, P. Z. (2011). *Contabilidad General Con Base en las Normas Internacionales de Informacion Financiera (NIIF)*. Bogota: Mc Graw - Hill Interamericana.

Autonomía en la gestión, propiedad privada, libertad contractual, servicio al mercado, objetivo un lucro, beneficio.

Los elementos patrimoniales corresponde la parte de los activos que estén bajo control que aparezcan con ocasión de hechos pasados y que reporten beneficios futuros que podrán obtener ganancias económicas con las valoraciones sean suficientemente confiables, por lo tanto, el precio asignado sea medible razonable en términos monetarios.

El pasivo es el endeudamiento meditados y su reconocimiento primeramente que sea legalmente adquirido, por lo tanto las obligaciones se las reconocen con antecedentes de hechos legales y enmarcados en la ley, en segundo que produzcan erogaciones futuras de dinero o entrega de otra partida del activo, de tal manera será reconocido como deuda, tercero se puede medir en forma confiable el precio asignado a la deuda y será medible razonablemente en términos monetarios.

El capital es el aporte de dinero del propietario como calidad de capital de trabajo, el patrimonio constituye la primera y más importante fuente financiamiento de la empresa; el patrimonio se reconoce cuando se integra el capital, es decir, al momento de la entrega del dinero o especie en calidad de capital se reconoce el resultado económico, en otras palabras la diferencia entre ingresos, costos y gastos del periodo cualquier acción interna o externa que legalmente incremente la propiedad de los dueños en los activos.

Estudio de Mercado; Presupuesto plan de acción; Estado de Flujo de Efectivo; Rentabilidad; Riesgos de la Inversión.

Fundamentación política:

En la actualidad existe poca iniciativa en el otorgamiento de préstamos crediticio financiero en general de parte de la banca comercial para el desarrollo de la economía en nuestro país.

La situación económica del sector de las microempresas se ve limitada, reflejadas en no poder captar los préstamos bancarios y crediticios financieros por múltiples

inconvenientes, tienen limitaciones y no son atractivos para la banca comercial privada.

Para este sector buscan créditos tanto en bancos privados como en públicos y en cooperativas, para cumplir con sus necesidades, con sus actividades comerciales.

Los inconvenientes surgen de los siguientes aspectos con los créditos por préstamos bancarios financieros a través de la banca comercial.

1. Legalización de la formación de los negocios.
2. Falta de garantías y avales que respalden el pago de la deuda.
3. No existe información contable, financiera y administrativa afines de sus negocios.
4. Poca relación con el sistema financiero bancario, no teniendo historial crediticio, es una falencia para el sector formal comercial.
5. Desconfianza en el sistema financiero bancario incluso alejado de la realidad.

Bajo estas circunstancias buscan el financiamiento informal que es la única forma para que los micro, pequeños y medianos comerciantes puedan resolver sus compromisos económicos y así obtener el capital de trabajo que les permita cumplir con sus obligaciones laborales y familiares. Sin embargo, ellos se percatan de los riesgos de dicha decisión que este sector los someten a pagar elevados intereses; este fenómeno limitativo no solo ocurre en nuestro país, se lo siente en toda América Latina, principalmente en la República de México.

En el Ecuador una de las alternativas son las cooperativas que es el movimiento socioeconómico más grande de la humanidad por ende es la economía solidaria, es el sistema económico social que ha permitido ascender el nivel de vida de las personas fundamentalmente de la clase media baja, en donde encontramos valores como la equidad, la solidaridad y justicia.

Las cooperativas tienen gran importancia que le permite a las organizaciones perfeccionarse hasta llegar a constituirse en una cooperación para crear asociaciones de las personas, que unen sus recursos individuales para satisfacer sus necesidades comunes a ellas; como ejemplo, si los intermediarios encarecen los productos de consumos varias personas se asocian cooperativamente, instalan negocios y adquieren esos mismos bienes en mejor precios con las mismas condiciones de calidad, creando precisamente la cooperativa de consumo.

Las cooperativas de consumos y servicios están bajo el control del MIES (Ministerio de Inclusión Económica Social) a través de la Dirección de Cooperativas; las de Créditos están bajo el control de la Superintendencia de Banco y Seguros; y, la de producción agropecuaria, el Ministerio de Agricultura de Ganadería, Acuacultura y Pesca.

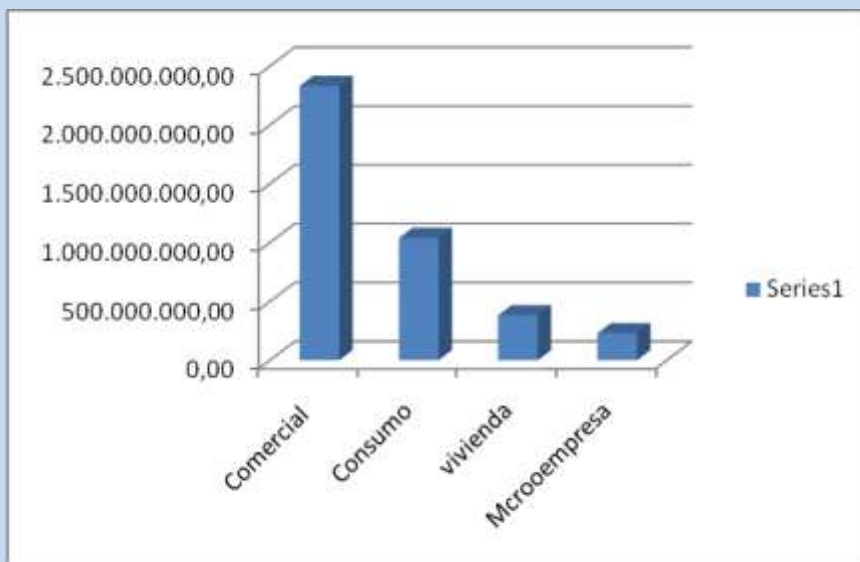
La Banca Pública es otra alternativa de préstamos crediticios financieros para los sectores mencionados que son el sector informal comercial y las PYMES para el desarrollo de estos sectores.

Banca Pública puede cumplir con las exigencias de forma satisfactoria dentro nuestra economía a las pequeñas y medianas empresas así como el sector informal comercial procurado ser un sistema financiero eficiente, impulsar la demanda agregada a través del crecimiento de la inversión y del consumo, llegando a obtener una mejor tasa de crecimiento económico. Banca Pública se convertiría así en el instrumento más eficaz para hacer política económica, como dirigir las inversiones de las empresas, establecer un nuevo modelo productivo fomentado en líneas de crédito dentro de la economía ecuatoriana.

Como referencia, la banca pública hasta la presente ha colocado aproximadamente 1.200 millones de créditos.

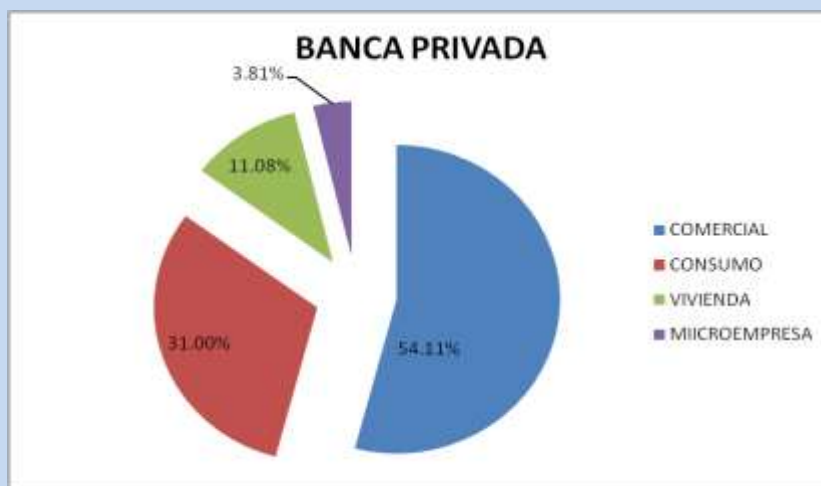
A continuación se demuestra con el cuadro de la figura 3, el porcentaje de participación que tiene en el mercado, referente al sector financiero de la banca comercial.

Figura 3. Cartera de banca en general



Fuente: Banco central del Ecuador

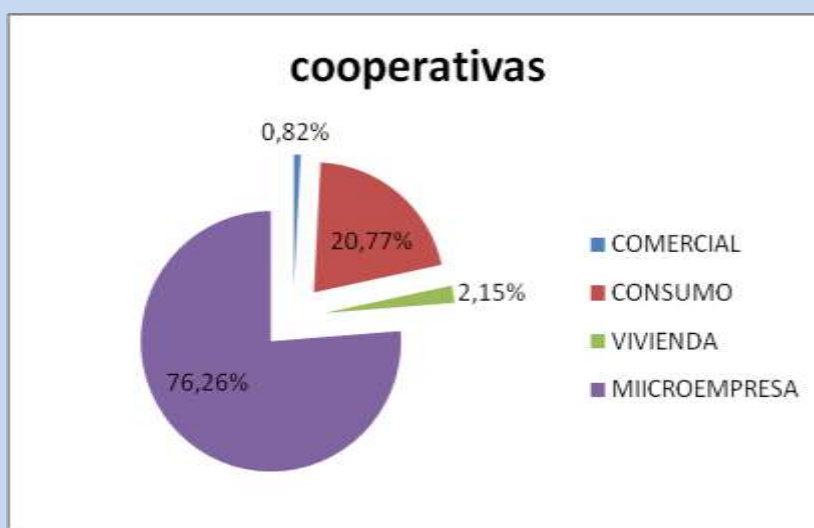
Figura 4. Cartera de la banca privada



Fuente: Banco central del Ecuador

Según los datos obtenidos se puede apreciar que los créditos a las microempresas por parte de la banca privada corresponde al 3.81%, es decir, que el sector informal comercial se le hace imposible acceder a los préstamos bancarios financieros, porque la banca privada consideran a estos sectores de altos riesgos para sus inversiones y se le dificulta el retorno de la inversión, incluso para ellos es preferible los créditos comerciales con los cliente habituales y de consumos como son las tarjeta de consumo, y préstamos para viviendas hipotecas.

Figura 5. Cartera de cooperativas

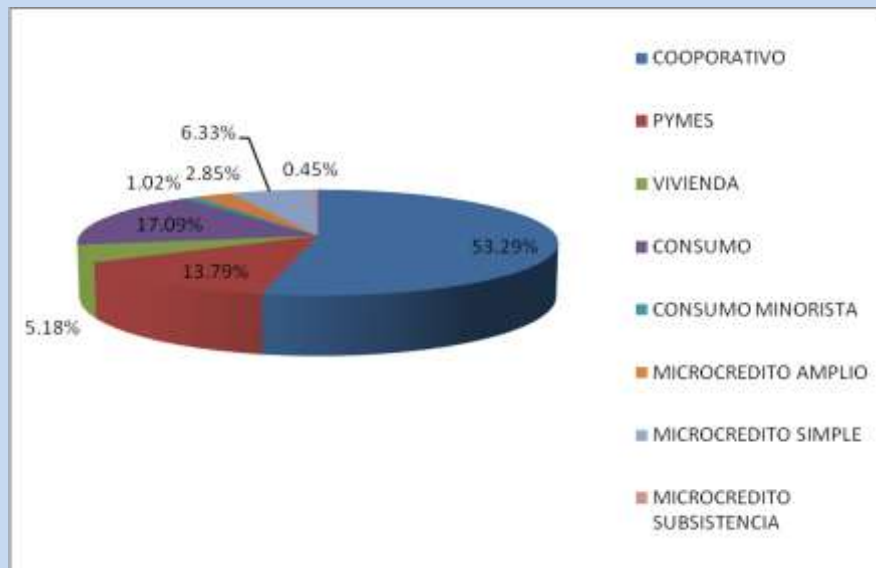


Fuente: Banco central del Ecuador

Las cooperativas evidencian que la mayor parte de su cartera proviene del sector de las microempresas.

Las micro pymes tienen limitaciones para acceder a préstamos financieros bancarios para esto recurre al sistema de cheques posfechados es otra forma de financiarse en busca de terceros de la informalidad del sector financiero quienes no están enmarcados en las leyes ni regulados por ninguna entidad de control como la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Figura 6 Clasificación de créditos



Fuente: Banco central del Ecuador

De los bancos privados existente en el país los créditos para micro pymes están concentrados en tres bancos privados que son: Banco Pichincha, Produbanco y Banco Bolivariano.

Los trámites para solicitar un préstamo bancario financiero pueden alargarse hasta 30 días siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la entidad bancaria.

La emisión de cheques posfechados aunque está prohibido de acuerdo a las leyes del sector financiero bancario, este sistema le permite a las PYMES entrada de capitales a la empresa, elimina y reduce el crédito informal a tasas sin control y formaliza un volumen operacional, se maneja privadamente y elimina la dependencia de las empresas hacia los bancos para captar un financiamiento a corto plazo, con otra opción de financiamiento con menor tasa de interés.

Las desventajas del sistema de la negociación bursátil de los cheques posfechados es que no existe una garantía real para quien adquiere el título, su recuperación se le hace difícil a las personas naturales, porque hace poco interesante la emisión del título que demande a menor precio en el mercado representa una alternativa de financiamiento.

El propósito es determinar la potencialidad de este mercado, estos negocios son iniciados en forma unipersonal, es decir, que este tipo de empresa ocupa una sola persona como se puede analizar ellos son los dueños de las empresas, el 90% de los negocio son unipersonales y el 10% tienen ayuda familiar.

2.2 MARCO LEGAL

Fundamentación legal

Constitución 2008:

Capítulo II Sección VIII.- Trabajo y seguridad social

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, y una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 34.- El derecho a la seguridad social es de todas las personas, y será deber y necesidades individuales y colectivas.

El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno al derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los trabajos, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo.

Capítulo IV. Soberanía económica

Sección I. Título Sistema Económico y Política Económica, referencia art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las comisiones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la constitución

determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley se incluirá a los sectores cooperativista, asociativos y comunitarios.

Art. 284 La política económica tendrá los siguientes objetivos:

Para nuestra fundamentación legal hemos escogidos los siguientes numerales:

5.- Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.

6.- Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respecto a los derechos laborales.

7.- Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza.

8.- Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.

9.- Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

Sección VIII Sistema Financiero

Art.308.- Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la Ley; tendrá la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable.

El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas de usura.

Art. 310.- El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y

competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía.

Art. 311.- El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y micro, pequeñas y medianas empresas. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

Art. 312.- Las entidades o grupos financieros no podrán poseer participaciones permanentes, totales o parciales, en empresas ajenas a la actividad financiera. Se prohíbe la participación en el control del capital, la inversión o el patrimonio de los medios de comunicación social, a entidades o grupos financieros, sus representantes legales, miembros de su directorio y accionistas.

Cada entidad integrante del sistema financiero nacional tendrá una defensora o defensor del cliente, que será independiente de la institución y designado de acuerdo con la ley.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Análisis Financiero: Es el análisis de la situación económica.

Balance de comprobación.- Anexo que sirve como información interna de la empresa para observar el saldo de los movimiento de los cuentas.

Balance General.- Veremos reflejado los resultados mensuales como informativo al directorio de la institución, y Semestrales para el MIES que es lo que exige el organismo de control.

Capital de Trabajo.- Representa el monto de recursos que la empresa tiene destinado para sus operaciones.

Cheque: Documento al portador pago a la vista.

Conciliaciones bancarias.- Controlaremos el movimiento de las cuentas bancarias, sus saldos y los cheques girados y no pagados por el banco al término de cada mes.

Conservatismo.- cuando la entidad deba adoptar entre más de una opción para medir y registrar una transacción financiera, escogerá por aquella que ofrezca resultados más sensatos o conservadores.

Consistencia.- los principios, políticas y reglas técnicas serán empleados en forma sólida a lo largo de un período a otro, para que la información sea confrontable. Todo cambio de jerarquía en la aplicación de los principios, políticas y reglas técnicas, será revelado en notas a los estados financieros que cuantifiquen su resultado y expliquen las razones del mismo. Por lo que es forzoso se adjunte las respectivas notas demostrativas a los estados financieros.

Contabilización de la ejecución presupuestaria.- la contabilidad registrará el cumplimiento de los ingresos y egresos previstos en el presupuesto de la entidad para lo que usará los clasificadores de ingresos y egresos presupuestarios. Las entidades contables no sujetas al uso de los índices presupuestarios, adoptarán los mecanismos de registro y colación entre los datos presupuestados y su ejecución, según sus propias particularidades y necesidades de información y control⁸.

Costo histórico.- las transacciones se registrarán costo de adquisición, producción, construcción o intercambio, representado por la suma de capital pactada al momento de su ingeniosidad, cuando se tomen bienes sin contraprestación, el registro contable será realizado a su valor apreciado a la fecha de la transacción.

Crédito: Es un préstamo que obtienen con pago de intereses.

Ente contable.- los balances se demostrarán con la razón social como constata en el acuerdo ministerial de constitución, se registrará también la fecha y número de acuerdo

Costo histórico.- las transacciones se registrarán costo de adquisición, producción, construcción o intercambio, representado por la suma de capital pactada al momento

⁸ GOBIERNO DE ESPAÑA, *Pasivo*, <http://www.igae.pap.meh.es/sitios/igae/es-ES/ClnPublicaciones/ClnPublicacionesLinea/glosario/Paginas/P.aspx>, 2012

de su ingeniosidad, cuando se tomen bienes sin contraprestación, el registro contable será realizado a su valor apreciado a la fecha de la transacción.

Demanda: Son los requerimientos de bienes o servicios que harán los habitantes o consumidores de alguna zona, que le permite cubrir sus necesidades o resolver una situación de por sí deficiente para su desarrollo.

Estado de Flujo de Efectivo: Es movimiento de transacciones.

Estado de Resultado.- Servirá para controlar y comparar mensualmente los gastos que van ocurriendo mes a mes.

Estado evolutivo del Patrimonio.- Se controlara los movimientos de las cuentas que corresponden a los certificados de aportación de los socios en caso de que exista aumento de los mismos.

Flujo de Efectivo.- Observaremos el movimiento de los valores que nos demuestren la liquidez de la empresa.

Importancia relativa.- la información exhibida y procesada por la contabilidad encerrará aquellos aspectos de importancia susceptibles de cuantificarse o cuyo testimonio sea importante para los fallos que deban tomar los administradores o terceros, al valorar las actividades financieras de la entidad.

Intereses: son los montos que se genera por la prestación del capital de los préstamos.

Investigación de Mercado.- Se puede definir como la recopilación y análisis de información en lo que respecta a los sectores que investigamos.

Oferta: El término se puede definir como el número de bienes o servicios que los vendedores están dispuestos a vender a determinado precio.

Presupuesto anual.- En el cual se verán proyectado los gastos que asumirá la institución para el periodo.

Precio: Es la expresión monetaria de un bien o servicio y que es reconocido por el consumidor.

Principios y postulados Contables.- Existen los PCGA y las normas ecuatorianas de contabilidad, así como las normas internacionales de información financiera. Regla que ayuda conseguir los objetivos de la información contable. Exhibimos algunas definiciones de principios primordiales que se deberán incluir al fabricar los balances las cooperativas.

Razones endeudamiento: Significa la proporción o porcentaje que se adeuda de la totalidad de los activos, se calcula dividiendo el total de los pasivos entre el total de los activos.

Rentabilidad préstamo: Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios, a causa de un préstamo que es de uso o comodato; si lo entregado es dinero u otra cosa fungible, el préstamo es de consumo o mutuo.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis general

El crédito otorgado por la institución financiera, permite el crecimiento rentable de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

2.4.2 HIPÓTESIS PARTICULARES

- Con el crédito otorgado por la institución financiera se adquieren los productos de acuerdo a la demanda.
- El estado de flujos de efectivo permite capacidad para generar rentabilidad.
- El Plan de acción ayuda a cumplir las metas en valores y tiempo en condiciones previstas.
- Los cambios a la nueva línea de productos acabados cumplen las expectativas planificadas.

2.4.3 DECLARACIÓN DE VARIABLES

Variable Independiente: Análisis financiero

El análisis financiero debe incluir elementos administrativos, humanos, económicos, de mercado, ambientales, etcétera, para la toma de decisiones oportunas y correctas, para decidir sobre una situación específica, en forma concisa y la dirección pueda interpretarla y analizarla en el menor tiempo posible.

Variable Dependiente: Rentabilidad préstamo

Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios, a causa de un préstamo que es de uso o comodato; si lo entregado es dinero u otra cosa fungible, el préstamo es de consumo o mutuo.

2.4.4 Operacionalización de las variables

Cuadro 1. Operacionalización

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Índices
V.I. Análisis financiero	Presupuesto	Cédula presupuestaria	Anual, mensual, trimestral
El análisis financiero debe incluir elementos administrativos, humanos, económicos, de mercado, ambientales, etcétera, para la toma de decisiones oportunas y correctas, para decidir sobre una situación específica, en forma concisa y la dirección pueda interpretarla y analizarla en el menor tiempo posible.	Mercado económico Administrativo Humano Ambiental	Inflación Deflación Políticos Contexto	Decisiones Gastos operacionales Encuesta

V.D. Rentabilidad préstamo	Banca	Privada Pública	Interés Mensual Amortización
<p>Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios, a causa de un préstamo que es de uso o comodato; si lo entregado es dinero u otra cosa fungible, el préstamo es de consumo o mutuo.</p>	<p>Recursos Prestamos Inversión</p>	<p>Beneficios Dinero Comodato</p>	<p>Entrevista</p>

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.

Según (MENDIETA Alatorre, 2008:65) afirma que:

“La metodología es el enlace entre el sujeto y el objeto de conocimiento. Sin ella es prácticamente imposible lograr el camino que conduce al conocimiento científico”.

La metodología es considerada como el estudio y el análisis de los métodos, en esta investigación corresponde el uso de los métodos teórico como el científico, en vista de que se inicia con la observación de un problema, para luego plantear preguntas de investigación, acerca del porqué de la existencia de dicho problema y así llegar a la generalización del mismo.

Se desarrollará un diseño de investigación cualitativa y cuantitativa, donde se usarán diversos instrumentos que ayuden a la observación de las variables presentadas en la formulación del problema, las técnicas aplicadas como la encuesta, proporcionarán las respuestas que realicen los miembros de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas”.

Esta investigación de diseño no experimental tiene una orientación transaccional: exploratoria, descriptiva y correlacional.

Orientación transaccional o transversal es la investigación que recopila datos en un momento único, su propósito es de escribir variables y su interrelación en un momento dado.

Cuadro 2. Tipos de Investigación

Exploratorio	Descriptiva	Correlacional
<p>La investigación exploratoria sirve para obtener información más completa de un contexto particular, establecer prioridades a futuro y sugerir nuevos conceptos del problema a investigar.</p>	<p>Consiste fundamentalmente en describir un fenómeno o una situación, mediante un estudio, en una circunstancia temporo-espacial determinada.</p>	<p>Tiene como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables en un contexto en particular y que tienen una relación con el objeto a ser investigado.</p>

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortiz Néstor Bolívar

El propósito de la investigación es el de utilizar diversos estudios tales como el exploratorio, que es el que va a determinar tendencias, identificar las áreas ambientes y situaciones de estudio, dedicando gran dosis de paciencia y receptividad. El estudio descriptivo buscará especificar las propiedades las características de los procesos, mediante un análisis para recolectar información sobre cada una de ellas. Con el tipo de investigación correlacional se asociarán las variables mediante un patrón predecible dentro del contexto de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.-

3.2.1 Características de la Población.

Según (GUARDIA OLMOS, Joan 2002:11) da la siguiente definición de población:

Conjunto de todos los elementos que tienen en común una o varias características o propiedades. Se ha de señalar que no sólo se habla de poblaciones humanas. Una población puede estar integrada por salas de hospitales, empresas, escuelas, fases de una cadena de producción, producciones agropecuarias, etc.⁹

La población de esta investigación son los empleados de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas, quienes laboran conjuntamente con la dueña del almacén y se encuentran afiliados derechos y deberes en la Ferretería Pinturas y Comercial Unidas conformada por empleados, administrativos, propietaria de la ferretería que tiene 25 años de vida jurídica.

3.2.2 Delimitación de la Población

Es necesario comprender que la cantidad empleados, la podemos determinar en el siguiente cuadro, en el que además intervienen el personal administrativo y la propietaria.

Cuadro 3. Universo

Población	Cantidad
Propietaria	1
Administrativos	1
Empleados	7
Total	9

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Tiempo: 2012

Espacio: Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

⁹ GUARDIA OLMOS Joan, *Población*, 2002, p.11

Tipo Población: finita.

Población finita nos referimos desde el punto de vista estadístico, en la cuantía de elementos que integran la población.

3.2.3 Tipo de Muestra

Según (GUARDIA OLMOS, Joan 2002:14) da la siguiente definición de muestra: **“Un conjunto de medidas u observaciones tomadas a partir de una población dada. Es un subconjunto de la población”**.¹⁰

La muestra es una parte de la población, es decir, si la población numéricamente es muy extensa se recomienda establecer una porción manejable de la población, a fin de realizar óptimamente la investigación propuesta.

Una muestra comprende el estudio de una parte de los elementos de una población, el uso del muestreo es aconsejable cuando la población es de gran tamaño, a la vez que hace posible una mejor planeación y control en el diseño de la investigación y permite desarrollar un estudio más detallado sobre la población.

La determinación de la muestra es aplicable cuando la población supera los 70 participantes, escogeremos la forma de muestreo simple pues se elegirá a los encuestados y entrevistados de manera aleatoria o al azar. Para garantizar la obtención de criterios variados.

3.2.4 Tamaño de la muestra

Existen varios factores a tomar en cuenta, para calcular el tamaño de la muestra son:

- Variabilidad.
- Precisión.
- Nivel de Confianza.

¹⁰ GUARDIA OLMOS Joan, *Muestra*, 2002, p.14

Nivel de confianza es el porcentaje de seguridad que se tiene para generalizar los resultados obtenidos. Su total seguridad equivale al 100 por ciento.

Precisión o porcentaje de error es necesario para dar pauta a cualquier posible error con respecto a las variables que estudiaremos.

El tamaño debe ser suficientemente amplio para que permita deducir el valor de la variable de una manera correcta. Para que la población esté debidamente representada, todos los elementos que la componen deben estar proporcionalmente incluidos o tener la variabilidad requerida.

Debido a que la población es finita no se va requerir utilizar fórmula, se va a trabajar con todo el universo, es decir con el total de nueve elementos que conforman la población involucrada en el problema.

3.2.5 Proceso de Selección

Para la selección de los individuos se tomó el tipo de muestra no probabilística en el que se seleccionó utilizando el procedimiento de muestra por cuotas, quienes podrán ser de diferentes géneros, edades y condición social para obtener información desde diferentes perspectivas.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos Teóricos

Según (MORÁN MÁRQUEZ, Francisco 2006:21)

El método es considerado como el camino para alcanzar un fin determinado, puesto de antemano como tal, etimológicamente significa: Meta = fin; Odos = camino. En consecuencia, es el camino que toma el ser humano para una investigación determinada, la cual debe ser sistemática y objetiva.¹¹

El método nos proporciona las pautas que todo investigador debe seguir, para lograr desarrollar una investigación eficiente. De los diferentes métodos de investigación

¹¹ MORÁN MÁRQUEZ Francisco, *Métodos teóricos*, 2006, p. 21

que existen, se debe seleccionar aquel, que cubra nuestras expectativas y nos brinde un resultado óptimo y objetivo.

De los principales métodos de investigación, podemos citar para nuestro estudio y por ende un excelente desarrollo de nuestra investigación los métodos: científico, inductivo - deductivo, análisis – síntesis y estadístico.

(MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo, 2011:237) opina: **“El método científico se puede definir como un procedimiento riguroso formulado de una manera lógica para lograr la adquisición, organización o sistematización y expresión o exposición de conocimientos, tanto en su aspecto teórico como en su fase experimental”**.¹²

Este autor nos reitera que el método es un procedimiento ordenado para llegar al conocimiento, y nos lo amplía, indicando otras características como lógico, riguroso, sistemático.

(LEIVA ZEA, Francisco, 2001:24) del método inductivo dice: **“El método inductivo es un proceso analítico-sintético, mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige.”**¹³

La inducción se fundamenta en la generalización de propiedades comunes a cierto número de casos ya observados, a todas las ocurrencias de hechos similares que se verifiquen en el futuro, en otras palabras para poder establecer una norma tenemos que partir del estudio de hechos particulares similares.

(LEIVA ZEA, Francisco, 2001:25), del método deductivo dice: **“El método deductivo sigue un proceso sintético-analítico, es decir, contrario al inductivo; se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las que se aplican; o se examinan casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas”**.¹⁴

¹² MÉNDEZ ÁLVAREZ Carlos Eduardo, *Método científico*, 2011, p. 237.

¹³ LEIVA ZEA Francisco, *Método inductivo*, 2001, p.24.

¹⁴ LEIVA ZEA Francisco, *Método deductivo*, 2001, p.25

El conocimiento deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas. Esto es, que a partir de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general. Así, de la teoría general acerca de un fenómeno o situación, se explican hechos o situaciones particulares.

Asimilando todas las causas particulares y generales utilizando métodos y herramientas lógicas y deductivas por medio de la muestra determinar características generales.

(MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo, 2011:242) opina: **“El análisis inicia su proceso de conocimiento por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad; de este modo podrá establecer las relaciones causa-efecto entre los elementos que componen su objeto de investigación.”**¹⁵

El método analítico consiste en descomponer en partes algo complejo, en desintegrar un hecho o una idea en sus partes, para mostrarlas, describirlas, numerarlas y para explicar las causas de los hechos o fenómenos que constituyen el todo.

(MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo, 2011:242) sobre el método de síntesis dice: **“La síntesis implica que a partir de la interrelación de los elementos que identifican su objeto, cada uno de éstos pueda relacionarse con el conjunto en la función que desempeñan con referencia al problema de investigación.”**¹⁶

El método síntesis, al contrario del método analítico, consiste en reconstruir el todo uniendo sus partes que estaban separadas, facilitando la comprensión cabal del asunto que se estudia o analiza.

Cuando reconstruimos un rompecabezas cuyos elementos han sido previamente separados, estamos cumpliendo un proceso de síntesis, en el nivel más elemental; pero si con los elementos obtenidos en un proceso de análisis elaboramos un nuevo todo, en algo diferente al original, estamos logrando una síntesis superior, más elevada desde el punto de vista intelectual.

¹⁵ MÉNDEZ ÁLVAREZ Carlos Eduardo, *Metodología de la investigación*, 2011, p. 242

¹⁶ MÉNDEZ ÁLVAREZ Carlos Eduardo, *Síntesis*, 2011, p.242

(LEIVA ZEA, Francisco, 2001:175) del método estadístico dice: **“El método estadístico es recoger, ordenar, clasificar e interpretar los datos proporcionados por la investigación científica, permitiendo conocer, a través de ellos, con la mayor precisión posible, los caracteres de los hechos y fenómenos observados o que se producen en las diferentes ciencias”**.

El método estadístico es comúnmente considerado como una colección de hechos numéricos expresados en términos de una relación sumisa, y que han sido recopilados a partir de otros datos numéricos.

(KENDALL Y BUCKLAND 2006:67) define: **“la estadística como un valor resumido, calculado, como base en una muestra de observaciones que generalmente, aunque no por necesidad, se considera como una estimación de parámetro de determinada población; es decir, una función de valores de muestra”**.

La estadística es una técnica especial apta para el estudio cuantitativo de los fenómenos de masa o colectivo, cuya mediación requiere una masa de observaciones de otros fenómenos más simples llamados individuales o particulares.

La estadística trata de la recolección, clasificación y presentación de los hechos sujetos a una apreciación numérica como base a la explicación, descripción y comparación de los fenómenos.

3.3.2 Métodos Empíricos

La Observación Científica

La observación consiste en prestar mucha atención a la forma como se están suscitando los hechos o situación y realizar apuntes para su posterior estudio. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación. Un científico es, ante todo, un observador cuidadoso y metódico.

La observación para el registro de los datos, hechos o situaciones obtenidos en su desarrollo, hace uso de la guía de observaciones, y de los siguientes recursos

auxiliares como son: las fichas, los récords anecdóticos, las grabaciones, las fotografías, las listas de chequeo de datos, las escalas, entre otros.

Se investigará el fenómeno de una forma directa y objetiva para tener muy buena percepción del caso, se utilizará observación sistematizada.

3.3.3 Técnicas e Instrumentos.

Entrevista

(LEIVA ZEA, Francisco, 2001:54) de la entrevista dice: **“La entrevista es una técnica que consiste en un diálogo entre dos personas: el entrevistador (investigador) y el entrevistado, se realiza con el fin de obtener información de una persona entendida en la materia de la investigación”.**

La entrevista es una conversación entre dos personas, en la que el entrevistador, que generalmente es el investigador, realiza preguntas al entrevistado para recopilar información sobre el tema investigado; normalmente el entrevistado es una persona con mucho conocimiento o experiencia sobre el hecho o fenómeno objeto de la investigación.

Recopilando información por medio de entrevistas mismas que tendrán lugar en las oficinas de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas, serán realizadas a los señores empleados, administrativos de la ferretería usando preguntas abiertas y así obtener la mayor cantidad de información sobre el proceso contable que se ha venido ejecutando, logrando llegar a descubrir las causas del problema objeto de la investigación.

Encuesta

(LEIVA ZEA, Francisco, 2001:59) de la encuesta opina: **“La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador, para ello utiliza un listado de preguntas escritas”.**

La encuesta es una técnica para conseguir información de varias personas de forma anónima, cuyo aporte es importancia para el investigador, mediante el uso de varias preguntas en un cuestionario cuidadosamente elaborado.

Para poder obtener información relevante sobre la problemática de la ausencia de control en la contabilidad se procederá a realizar entrevistas al personal administrativo. Percibiendo cada criterio de su personal administrativo acerca del control en el proceso contable. Con la elaboración previa de un cuestionario que servirá para adquirir información sobre las actitudes de las partes implicadas. Con preguntas cuantificables que nos permitan llegar a realizar un estudio profundo de manera que podamos aceptar o negar alguna hipótesis.

3.4 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Con las técnicas aplicadas realizaremos el estudio estadístico el mismo que dará lugar a los resultados de las preguntas de investigación antes mencionadas. Con la entrevista realizada podremos conocer los puntos de vista de los directivos de la Ferretería, estos datos nos mostrarán ciertos factores que inciden, en el proceso de funcionamiento de la institución.

La ausencia de control en el área contable financiera, la forma en la que se generan problemas al registrar y analizar los diferentes tipos de movimientos contables, será parte de la solución propuesta al problema, Los datos recopilados de la Encuesta aplicados al personal nos ayudarán a obtener la información clave para la solución al problema.

El procedimiento para realizar los datos, una vez que tenemos la matriz, aplicamos un programa basándonos en el manual, es decir la matriz de datos y las pruebas estadísticas seleccionadas, se ejecuta el programa, se obtienen los resultados y se interpreta.

El programa a utilizar es en versión español y en Windows llamado “SPSS manuals”, versión 10, que se encuentra en paquetes estadísticos con sus instrucciones, el significado de SPSS® (statistical package for the social sciences).

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

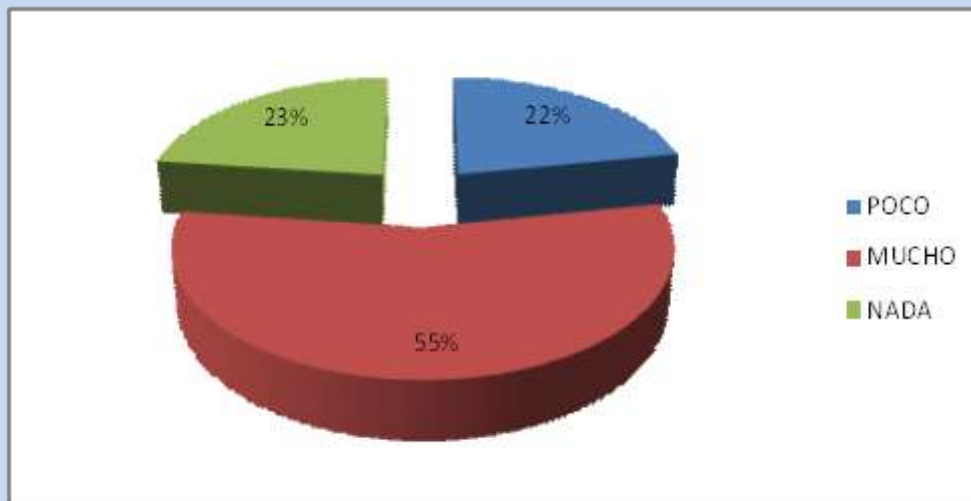
1.- ¿El Crédito otorgado por la institucion financiera tendria beneficios económicos?

Cuadro 4. Crédito otorgado

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
POCO	2	22%
MUCHO	5	55%
NADA	2	23%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 7. Crédito otorgado



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

El 55% de los encuestados contestaron que habrá muchos beneficios en el otorgamiento del crédito, un 22% que hay pocos beneficios y un 23% que no hay beneficios, lo que se interpreta que la mayoría de encuestados están de acuerdo con el otorgamiento del crédito.

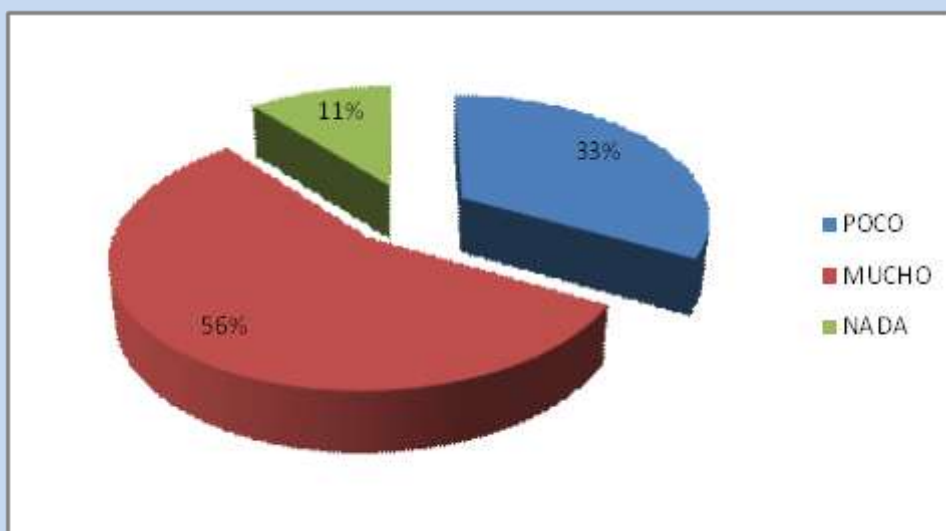
2.- ¿El crédito otorgado a la ferretería tiene rentabilidad financiera?

Cuadro 5. Rentabilidad financiera

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
POCO	3	33%
MUCHO	5	56%
NADA	1	11%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 8. Rentabilidad financiera



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

El 56% de los encuestados respondieron que tiene mucha rentabilidad financiera el otorgamiento del crédito, un 33% poca rentabilidad y el restante 11% que no tiene rentabilidad, se interpreta que el proyecto de inversión es viable.

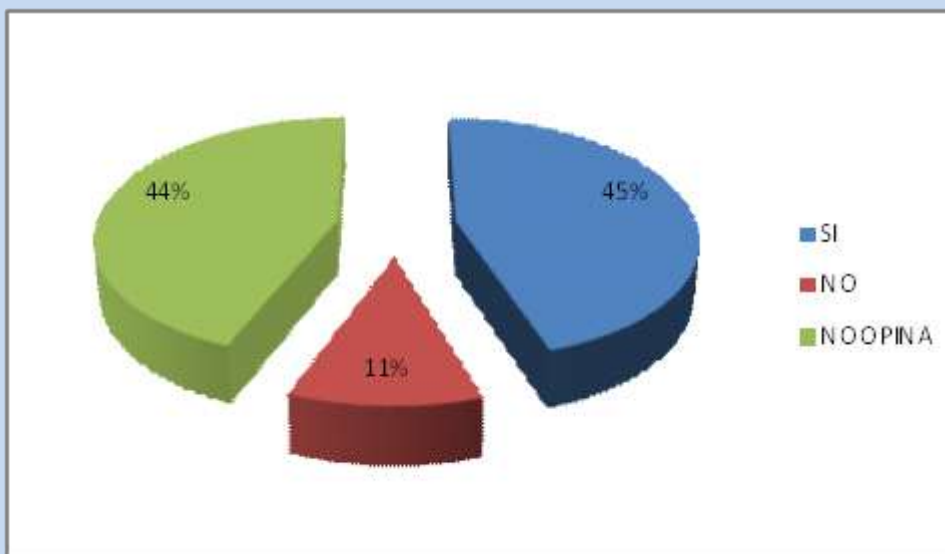
3.- ¿La nueva línea de créditos tendría riesgo de inversión?

Cuadro 6. Línea de créditos

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
SI	4	45%
NO	1	11%
NO OPINA	4	44%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 9. Línea de créditos



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

Un 45% de los encuestados respondieron que tiene riesgo de inversión la línea nueva línea de créditos, un 44% no opinó acerca del tema, el restante 11% que no habría riesgo de inversión, interpretando los que no opinan del tema significa que están a favor y esperan que el crédito otorgado sirva para mejorar la empresa.

4.- ¿La rentabilidad financiera de la ferretería tiene incidencia en el crédito otorgado?

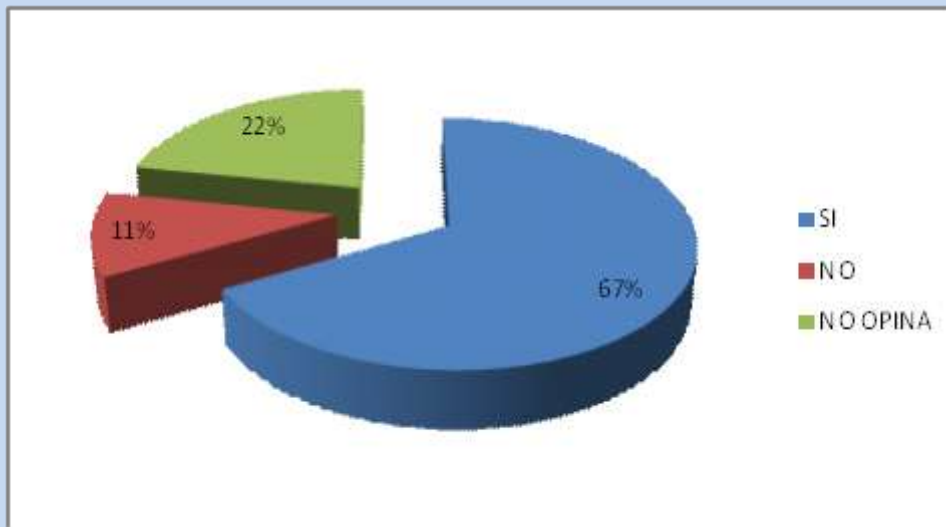
Cuadro 7. Incidencia crédito

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
SI	6	67%
NO	1	11%
NO OPINA	2	22%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura

10.
Incidencia
crédito



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

El 67% de los encuestados respondieron que la rentabilidad financiera si tiene incidencia en el crédito otorgado, un 22% no opinó del tema, y un 11% que la

rentabilidad financiera no tiene incidencia en el crédito otorgado, o sea que si hay rentabilidad financiera.

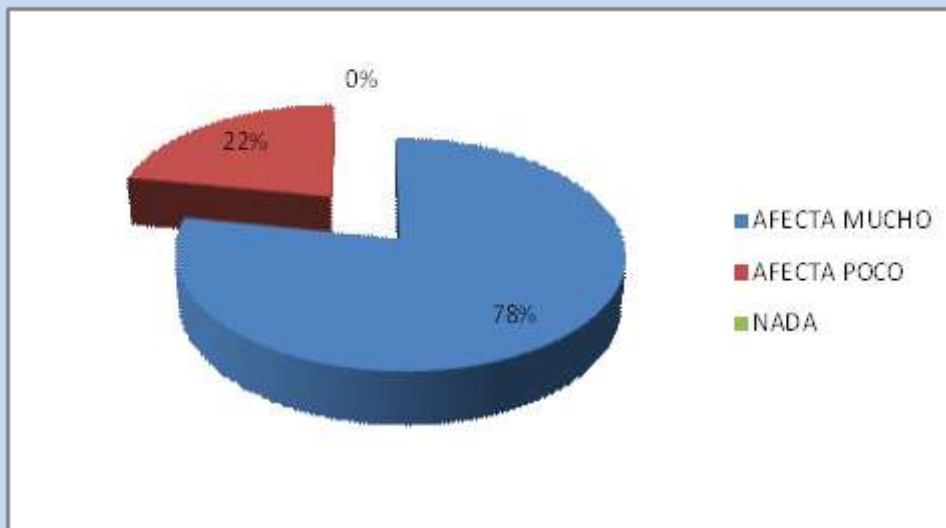
5.- ¿Los productos acabados para la vivienda, afecta a la ferretería en su crecimiento económico?

Cuadro 8. Productos acabados

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
AFECTA MUCHO	7	78%
AFECTA POCO	2	22%
AFECTA NADA	0	0%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 11. Productos acabados



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

Un 78% de los encuestados afirma que los productos acabados afectaría mucho en el crecimiento económico de la ferretería, un 22% que afecta poco en el crecimiento

económico, esto significa que los nuevos productos van a tener salida lo que genera un ingreso.

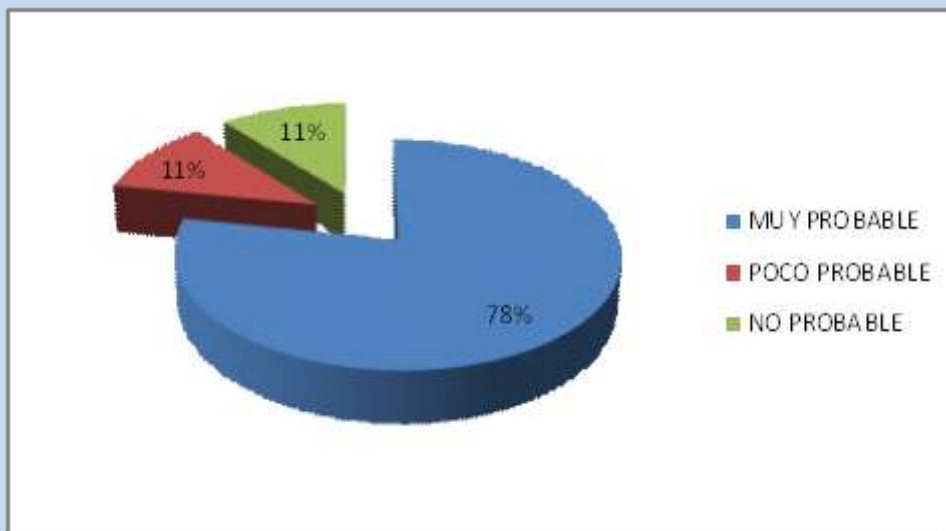
6.- ¿El análisis de los estados financieros, determina el análisis de la rentabilidad?

Cuadro 9. Estados financieros

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
MUY PROBABLE	7	78%
POCO PROBABLE	1	11%
NO PROBABLE	1	11%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 12. Estados financieros



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

El 78% de los encuestados respondieron que muy probablemente el análisis de los estados financieros determina el análisis de rentabilidad, un 11% contestaron que poco probable y el restante 11% que nada probable.

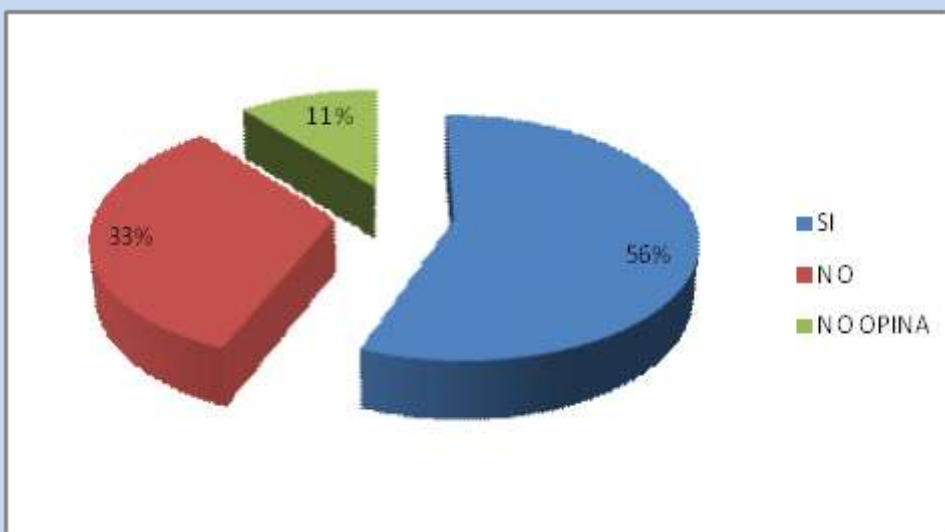
7.- ¿El crédito otorgado permite un crecimiento rentable en la ferretería?

Cuadro 10. Crecimiento rentable

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
SI	5	56%
NO	3	33%
NO OPINA	1	11%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 13. Crecimiento rentable



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

El 56% de los encuestados dice que el crédito otorgado permite un crecimiento rentable en la ferretería, un 11% contestaron que no permite un crecimiento rentable a la ferretería, un 33% no opina acerca del tema.

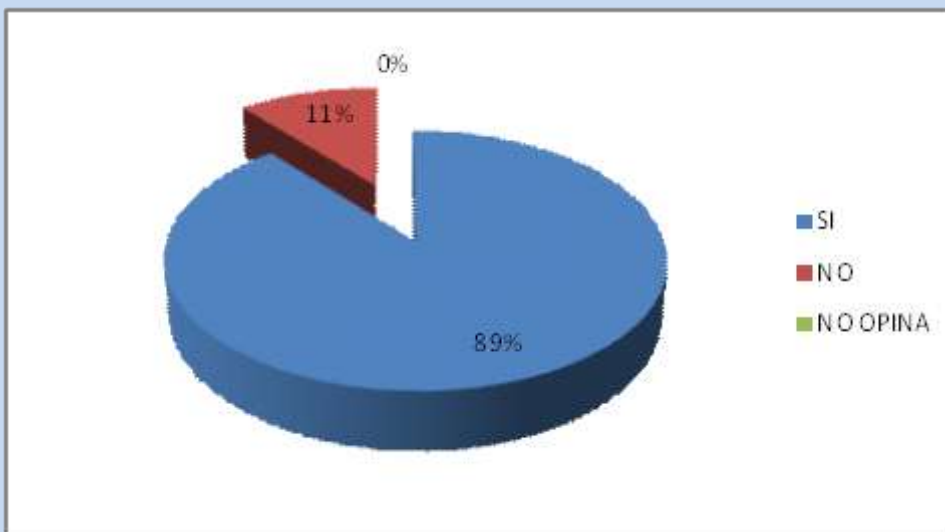
8.- ¿Genera rentabilidad el estado de flujo de efectivo?

Cuadro 11. Genera rentabilidad

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
SI	8	89%
NO	1	11%
NO OPINA	0	0%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 14. Genera rentabilidad



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

El 89% de los encuestados respondieron que si genera rentabilidad el estado de flujo de efectivo, un 11% que no genera rentabilidad, porque lo efectivo está a la vista producto de las ventas del producto nuevo.

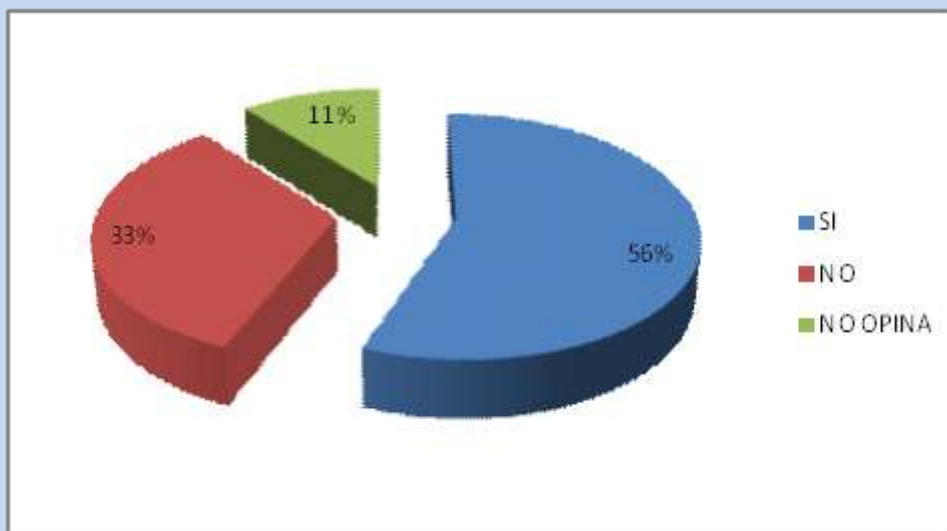
9.- ¿El presupuesto cumple las metas, los valores y condiciones para el pago?

Cuadro 12. Presupuesto cumple condiciones

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
SI	5	56%
NO	3	33%
NO OPINA	1	11%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 15. Presupuesto cumple condiciones



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

Un 56% de los encuestados respondieron que el presupuesto si cumple con las metas, valores y condiciones para el pago, un 33% contestaron que no cumple con las condiciones para el pago, y el restante 11% no opina acerca del tema.

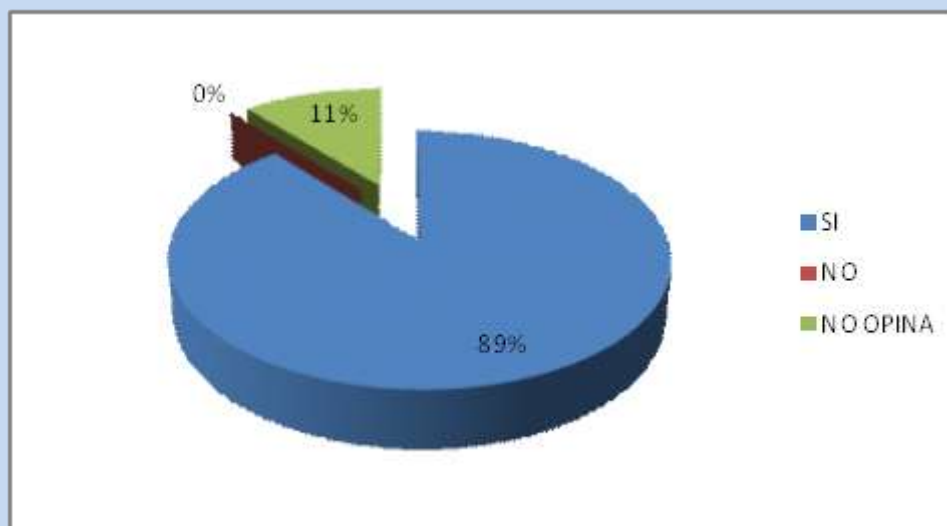
10. ¿El crédito otorgado permite adquirir los productos de acuerdo a la demanda?

Cuadro 13. Productos por demanda

ALTERNATIVAS	INDICADORES	PORCENTAJE
SI	8	89%
NO	0	0%
NO OPINA	1	11%
TOTAL	9	100%

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Figura 16. Productos por demanda



Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Interpretación:

Un 89% de los encuestados respondieron que el crédito otorgado si permite obtener los productos de acuerdo a la demanda, y un 11% no quiso opinar del tema, se puede adquirir productos acorde al crédito otorgado.

4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectivas.

Este proyecto se lo plasmó como un hecho necesario, cuando los investigadores tuvieron que coordinar sus esfuerzos y evolucionó hasta convertirse en un acto previo y cuidadosamente planificado y racional que permite alcanzar objetivos con los menores esfuerzos posibles y con las mayores satisfacciones para los empleados y propietaria de la ferretería.

Tras realizar el préstamo y el objetivo de la investigación es determinar la rentabilidad de los créditos recibidos, lógico es suponer que la comparación que hará en base a los estados financieros de la ferretería sirvió para proyectar el crecimiento económico de la pequeña empresa.

La tendencia que arroja la aplicación de los instrumentos de investigación que se utilizaron indica que si existe información contable previa, no hubo cierres de caja, si cumplen obligaciones tributarias.

4.3 Resultados.

Se interpreta que la mayoría de encuestados están de acuerdo con el otorgamiento del crédito. El 55% de los encuestados contestaron que habrá muchos beneficios en el otorgamiento del crédito, un 22% que hay pocos beneficios y un 23% que no hay beneficios.

Se demuestra que el proyecto de inversión es viable porque el 56% de los encuestados respondieron que tiene mucha rentabilidad financiera el otorgamiento del crédito, un 33% poca rentabilidad y el restante 11% que no tiene rentabilidad.

Dilucidando los que no opinan del tema significa que están a favor y esperan que el crédito otorgado sirva para mejorar la empresa, demuestra que un 45% de los encuestados respondieron que tiene riesgo de inversión la línea nueva línea de créditos, un 44% no opinó acerca del tema, el restante 11% que no habría riesgo de inversión.

Si hay rentabilidad financiera por cuanto el 67% de los encuestados respondieron que la rentabilidad financiera si tiene incidencia en el crédito otorgado, un 22% no

opinó del tema, y un 11% que la rentabilidad financiera no tiene incidencia en el crédito otorgado. Los nuevos productos van a tener salida al mercado, lo que genera un ingreso, un 78% de los encuestados afirma que los productos acabados afectaría mucho en el crecimiento económico de la ferretería, un 22% que afecta poco en el crecimiento económico.

El 78% de los encuestados respondieron que muy probablemente el análisis de los estados financieros determina el análisis de rentabilidad, un 11% contestaron que poco probable y el restante 11% que nada probable.

Los encuestados en un 56% manifiesta que el crédito otorgado permite un crecimiento rentable en la ferretería, un 11% contestaron que no permite un crecimiento rentable a la ferretería, un 33% no opina acerca del tema.

Lo efectivo está a la vista, es el producto de las ventas que si genera rentabilidad y produce el estado de flujo de efectivo, un 11% que no genera rentabilidad.

Un 56% de los encuestados respondieron que el presupuesto si cumple con las metas, valores y condiciones para el pago, un 33% contestaron que no cumple con las condiciones para el pago, y el restante 11% no opina acerca del tema.

Se puede adquirir productos acorde al crédito otorgado, un 89% de los encuestados respondieron que el crédito otorgado si permite obtener los productos de acuerdo a la demanda, y un 11% no quiso opinar del tema.

4.4 Verificación de hipótesis.

Cuadro 14 . Verificación

Hipótesis	Verificación
El crédito otorgado por la institución financiera, permite el crecimiento rentable de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.	Se pudo verificar esta hipótesis mediante la pregunta # 1 y 4 del cuestionario de la encuesta en que se manifiesta que si habrá rentabilidad financiera por el crédito otorgado.

<p>Con el crédito otorgado por la institución financiera se adquieren los productos de acuerdo a la demanda</p>	<p>Esta hipótesis se comprobó con la pregunta # 10 donde se adquieren los productos con el flujo de crédito otorgado.</p>
<p>El estado de flujos de efectivo permite capacidad para generar rentabilidad</p>	<p>Se pudo confirmar esta hipótesis en la pregunta # 6 y 7 donde el análisis de los estados financieros determina el análisis rentable de la ferretería.</p>
<p>El Plan de acción ayuda a cumplir las metas en valores y tiempo en condiciones previstas.</p>	<p>Se confirmó esta hipótesis en la pregunta # 9 donde se dice que el presupuesto cumple las condiciones para el pago.</p>
<p>Los cambios a la nueva línea de productos acabados cumplen las expectativas planificadas.</p>	<p>Se confirmó con la pregunta # 5, donde la mayoría de los encuestados, respondió que los productos acabados para la vivienda determina un crecimiento económico a la ferretería.</p>

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortiz Néstor Bolívar

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la ferretería y Pinturas Comercial Unidas por la obtención de préstamos.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

Con la obtención del crédito para el financiamiento de la nueva línea de productos para acabado de las viviendas, la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas deberá llevar un control íntegro de todos los movimientos del efectivo realizado para lograr optimizar la rentabilidad del crédito y conseguir las metas propuestas.

Es necesario establecer primero: un análisis de la situación, segundo: el plan de acción o presupuesto, tercero: el estado de flujo de efectivo y cuarto: determinar los riesgos de la inversión, esto contribuirá positivamente al desarrollo socio – económico.

Los créditos se remontan desde la antigua Grecia y el mejor de los servicios era prestar dinero para financiar desde el carro que se utilizaba para transportar la carga, para las minas y construcción de edificios públicos. En Italia la banca apoyaba a los granjeros, igualmente los judíos; la usura no se hizo esperar y la prohibieron porque la consideraban un pecado al incrementar un valor al uso del dinero, sin embargo, la banca y la usura han permanecido hasta nuestros días.

En los Estados Unidos de Norteamérica, el Banco Comercial concedió créditos a comerciantes, minoristas, almacenes, vendedores ambulantes y en ocho años ya tenían tres bancos comerciales. Antes de 1904 la banca sólo prestaban dinero a los ricos; el denominado “banquero de América”, Amadeo Peter Gianini, abrió el Banco de Italia en la ciudad de San Francisco y comenzó otorgando crédito a bajo interés a los emigrantes para abrir negocios y para sus hogares y aún después del

catastrófico terremoto, continuó apoyándolos para reconstruir sus negocios perdidos; quince años más tarde, su banco fue el tercero más grande de esa nación.

Los créditos están siendo impulsados por el gobierno nacional y por la banca privada para favorecer a emprendedores, pequeños negocios y microempresas que antes no podían acceder a los créditos del sistema financiero, además cuentan con capacitación adicional a los que obtenían el crédito.

El crédito a las microempresas, desempeña un papel importante dentro de la economía del país, es un instrumento indispensable en la reactivación económica. El sector productivo en el Ecuador tiene un racionamiento de crédito, ha soportado una ineficiencia del sector financiero disminuyendo las posibilidades de la reactivación de la economía a las microempresas.

5.3 JUSTIFICACIÓN

La Ferretería y Pinturas Comercial Unidas contribuye con la provisión de materiales de ferretería al sector, clientes y abasteciendo a otras ferreterías de su entorno, aporta generando empleo que beneficia al crecimiento de la ferretería, efectuando un análisis situacional acorde a la demanda actual del sector de la construcción, con un plan de acción para cumplir con metas previstas, para demostrar a la institución bancaria la solvencia económica del negocio, consecuentemente evaluando los posibles riesgos de la inversión financiera.

Es realizable el presente proyecto de investigación porque la ferretería cuenta con los recursos necesarios para despegar del negocio con la adquisición de una nueva línea de productos de acabados para las viviendas, con la finalidad de contribuir al impulso socio-económico de la comunidad y de la ferretería.

Se necesita acceder a un crédito del sector financiero debiendo aplicar los siguientes pasos que son, un plan de acción o presupuesto, un estado de flujo de efectivo y los riesgos de la inversión, una vez obtenido el crédito.

Se logrará el propósito establecido con el análisis de los estados financieros que permite medir la rentabilidad del crédito, conociendo los fundamentos teóricos más importantes del resumen de la normativa técnica vigente conocida como Normas

Internacionales de información financiera (NIIF) y Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

Es importante utilizar un plan de acción o presupuesto para contabilizar los registros contables y las operaciones que genera habitualmente la empresa y que afectan su situación económico – financiera.

La elaboración del balance de comprobación y las verificaciones de los saldos de las cuentas con técnicas respectivas aplicables con estados financieros básicos: el estado de resultados y estado de situación financiera.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo general de la propuesta.

Desarrollar un análisis financiero de la rentabilidad por la concesión de un préstamo en una nueva línea de productos y compra de local, para la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta.

- Analizar los balances semestrales y anuales de la ferretería y el cumplimiento de la normativa vigente.
- Realizar informe previo al banco que va a realizar el préstamo.
- Elaborar un análisis financiero del préstamo que va a recibir en el tiempo establecido.
- Realizar inspección semestral del préstamo otorgado.

5.5 UBICACIÓN

Razón Social: Ferretería y Pinturas Comercial Unidas

Institución: Privada

Zona: Sur - Oeste

Ruc: 0905486627001

Población: Nueve

País: Ecuador

Provincia: Guayas.

Cantón: Guayaquil.

Periodo: 2012

Meta: Obtener una Rentabilidad del 27%, que equivale a \$ 18,023.78 Dólares Americanos Anuales.

Beneficiarios: Propietaria y Empleados De La Ferretería.



5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

6.6.1 Factibilidad Administrativa

La propietaria ha brindado todas las facilidades para que se lleve a cabo esta investigación dentro de la institución, contando con la colaboración del personal, administrativo y de servicio, utilizando las tecnologías de información y comunicación que mantiene la empresa. El personal administrativo, así como los empleados de la ferretería colaboraron en la ejecución de los instrumentos de investigación, aplicados para detectar estadísticamente las falencias dentro de la institución.

El estudio de factibilidad persigue la disminución de la incertidumbre y tener una perspectiva de lo que se logrará al llevar a cabo el proyecto de investigación en la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

Se aportará con balance general, balance de comprobación, estado de pérdidas y ganancias, flujo de caja, estado evolutivo de patrimonio, cuentas por cobrar, control de inventarios, etc.

5.6.1 Factibilidad Legal

Constitución 2008

Sección VIII Sistema Financiero

Art. 311.- El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y micro, pequeñas y medianas empresas. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

El objetivo primordial de una auditoría independiente debe ser la revisión de la posición financiera y de los resultados de operación como se indica en los estados financieros de los clientes, de manera que pueda ofrecerse una opinión sobre la adecuación de estas presentaciones a las partes interesadas.

El patrimonio y las obligaciones financieras hacia la ferretería son compartidos por todos los empleados

5.6.2 Factibilidad Presupuestaria.

Cuadro 15.

FERRETERIA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS		
BALANCE GENERAL CLASIFICADO		
DE SDE 1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DEL 2012		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		30.540,54
Caja y Banco Multibanco Cta Cte	30.540,54	
CARTERA VIGENTE POR COBRAR		25.234,03
Cuenta por Cobrar Clientes	25.488,92	
Provision de Cta Incobrables	<u>-254,89</u>	
		34.092,29
Credito Tributario IVA	12.653,68	
Credito tributario IR	<u>2.1438,61</u>	
INVENTARIOS		416.920,00
Inventos de mercaderia	416.920,00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		506.786,86
TOTAL ACTIVOS		506.786,86
PASIVO CORRIENTE		
ACREEDORES A CORTO PLAZO		
Acreedores Nacionales		286.391,20
Pinturas Unidas	88.391,20	
Dermao	49.800,00	
Diether Cia Ltda.	48.100,00	
Pinturas Condor S.A.	39.100,00	
Pinturas Ecuatoriana S.A.	31.000,00	
Cheques Postfechos	30.000,00	
OBLIGACIONES BANCARIAS		46.907,24
Prestamos Bco GUIL	32.907,24	
Prestamos Bco GUIL	14.000,00	
IMPUESTOS Y OTRAS PROVISIONES		4.867,79
Intergua	12,50	
Categ	53,60	
CNT	48,60	
Retencion 1% -2	1.031,05	
Retencion 8%	67,86	
Retencion Iva 12%	101,79	
Provision de Sueldos Por Pagar	0,00	
Provision del 14vo Sueldo Bono Escolar	1.722,50	
Provision de Vacaciones	750,00	
Provision de Decimo tercer Sueldo	250,23	
Provision de Aporte al Iess	626,43	
Provision de Fondo Reserva	203,23	
Provision de Prestamos Quirografarios	0,00	
OTRAS CUENTAS POR PAGAR		78.252,21
Otras Cuentas por Pagar	78.252,21	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		416.418,44
TOTAL PASIVO		416.418,44
PATRIMONIO		
Utilidades de Años Anteriores		
capital y Reserva		
Utilidades o Perdida del Retenida Año 2011		74.001,76
Utilidades o Perdida del Año 2012		<u>16.366,66</u>
TOTAL PATRIMONIO		90.368,42
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		506.786,86
UTILIDAD- PERDIDA DEL AÑO 2012	16.366,66	
MENOS: IMPUESTO A LA RENTA CIA	0,00	
15% PARTICIPACION PARA TRABAJADORES	<u>2.455,00</u>	
UTILIDAD NETA DEL PERIODO/ 2012	<u>13.911,66</u>	

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortiz Néstor Bolívar

Cuadro 16

FERRETERIA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS

BALANCE GENERAL

Expresado en Dolares

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
Caja - Banco	30.540,54	53.017,28	79.758,61	111.093,66	147.374,42	188.977,14
cuenta por Cobrar	25.488,92	28.583,88	30.584,75	32.725,69	35.016,48	37.467,64
Provision de Cuentas Incobrables	(254,89)	(285,84)	(305,85)	(327,26)	(350,16)	(374,68)
Credito Tributario IVA	12.653,68	12.653,68	12.653,68	12.653,68	12.653,68	12.653,68
Credito Tributario IR	21.438,61	21.438,61	21.438,61	21.438,61	21.438,61	21.438,61
Inventario de Mercaderia	416.920,00	417.336,92	417.754,26	418.172,01	418.590,18	419.008,77
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	506.786,86	532.744,54	561.884,07	595.756,39	634.723,22	679.171,16
ACTIVO FIJO						
Local		75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00
Menos Depreciación Acumulada		3.750,00	3.750,00	3.750,00	3.750,00	3.750,00
TOTAL ACTIVO FIJO	-	71.250,00	71.250,00	71.250,00	71.250,00	71.250,00
TOTAL ACTIVO	506.786,86	603.994,54	633.134,07	667.006,39	705.973,22	750.421,16
PASIVO CORRIENTE						
Proveedores por Pagar	286.391,20	288.393,28	289.950,39	318.543,25	323.716,04	328.921,36
Obigaciones por Pagar	46.907,24	23.453,62	23.453,62			
Provisiones	4.867,79	4.867,79	4.867,79	4.867,79	4.867,79	4.867,79
Otras Cuentas por Pagar	75.797,21	72.249,24	75.797,21	75.797,21	75.797,21	75.797,21
15 % Participacion Emp.	2.455,00	6.002,97	7.114,30	8.331,23	9.664,08	11.124,27
Impuesto a la Renta por pagar						
TOTAL PASIVO CORRIENTE	416.418,44	394.966,90	401.183,31	407.539,48	414.045,12	420.710,63
PASIVO LARGO PLAZO						
Préstamo Bancario		84.642,36	67.251,12	47.557,00	25.255,07	0,00
TOTAL PASIVO	416.418,44	479.609,26	468.434,43	455.096,48	439.300,19	420.710,63
PATRIMONIO						
Aporte de Capital				-	-	
Utilidad del Ejercicio	16.366,66	34.016,85	40.314,36	47.210,28	54.763,12	63.037,51
Utilidad Años Anteriores	74.001,76	90.368,42	124.385,27	164.699,63	211.909,91	266.673,03
TOTAL PATRIMONIO	90.368,42	124.385,27	164.699,63	211.909,91	266.673,03	329.710,54
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	506.786,86	603.994,54	633.134,06	667.006,39	705.973,22	750.421,17
COMPROBACION	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortiz Néstor Bolívar

Cuadro 17.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS FERRETERÍA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS DESDE 1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DEL 2011		
I N G R E S O S		
VENTAS DE MERCADERIAS		Promedio
VENTAS	988.619,36	
	<u>988.619,36</u>	<u>82.384,95</u>
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES		
Multas a Empleados	0,00	
Intereses Ganados de Bancos y Clientes	0,00	
Otros Ingresos		
total no operacionales	<u>0,00</u>	
	<u>988.619,36</u>	
TOTAL INGRESOS		
- MENOS COSTO DE VENTAS:		
+ Inventario Inicial de Mercaderias	434.320,00	
+ Compras de Mercaderia	903.134,25	
Mercaderia Disponible para la Venta		1.337.454,25
- Inventario Final de Mercaderias		425.420,00
COSTO DE VENTAS A DISTRIBUIR		912.034,25
DISTRIBUCION DEL COSTO DE VENTAS		
Total costo de ventas		
GA STOS DE ADMINISTRACION		
Gastos del Personal Administrativo Sueldos	32.352,31	
Gastos de aporte Patronal	3.607,28	
Gastos de Secapiece	323,52	
Gastos de Fondo Reserva	2.696,03	
gastos Decimo 13vo Sueldo	3.096,03	
gastos Decimo 14to Sueldo	1.721,86	
Gastos de Despido -Deshacios	1.000,00	
Gastos de Vacaciones	800,00	
Gastos del Personal	540,00	
Gastos de Telefono	480,00	
Gastos de Luz	600,00	
Gastos de Agua	120,00	
Gastos de Varios	120,00	
Gastos de llamadas Telefonicas	0,00	
Gastos de Papeleria Utiles de Oficina	180,00	
Gastos de Materiales y Suministros	0,00	
Gastos de Materiales de Aseo	264,00	
Gastos de Representacion	0,00	
Gastos de Suministros Computacion	80,00	
Gastos de Lubricantes	0,00	
Gastos de Arriendo de Local	9.642,84	
Gastos de Cuerpo de Bombero	80,00	
Gastos de Recarga de Extintores	78,00	
Gastos de Tasa Municipales	300,00	
Gastos de Contribuciones	280,00	
Gastos de Timbres y Formularios	6,00	
Gastos de Fotocopias Impresiones	0,00	
Otros Egresos	0,00	
Gastos Bancarios	27,00	
Cargos Bancos Cheques Protestados	0,00	
Gastos Seguros	1.859,56	
TOTAL GASTOS	<u>60.254,43</u>	
COSTOS Y GASTOS		<u>972.288,68</u>
UTILIDAD-PERDIDA AÑO CORRIENTE		<u>16.330,68</u>

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Cuadro 18.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS FERRETERIA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS DESDE 1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DEL 2012		
I N G R E S O S		Promedio
VENTAS DE MERCADERIAS		
VENTAS	1,061,080.12	
	<u>1,061,080.12</u>	<u>88,423.34</u>
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES		
Multas a Empleados	0.00	
Intereses Ganados de Bancos y Clientes	0.00	
Otros Ingresos		
total no operacionales	<u>0.00</u>	
	<u>1,061,080.12</u>	
TOTAL INGRESOS		
- MENOS COSTO DE VENTAS:		
+ Inventario Inicial de Mercaderias	425,420.00	
+ Compras de Mercaderia	968,274.56	
Mercaderia Disponible para la Venta	1,393,694.56	
- Inventario Final de Mercaderias	416,920.00	
COSTO DE VENTAS A DISTRIBUIR	976,774.56	
DISTRIBUCION DEL COSTO DE VENTAS	976,774.56	
Total costo de ventas		
GASTOS DE ADMINISTRACION		
Gastos del Personal Administrativo Sueldos	36,583.29	
Gastos de aporte Patronal	4,079.04	
Gastos de Secap iece	365.63	
Gastos de Fondo Reserva	1,768.02	
gastos Decimo 13vo Sueldo	3,548.61	
gastos Decimo 14to Sueldo	2,022.50	
Gastos de Despido -Deshacios	1,000.00	
Gastos de Vacaciones	1,000.00	
Gastos del Personal	640.00	
Gastos de Telefono	576.00	
Gastos de Luz	672.00	
Gastos de Agua	144.00	
Gastos de Varios	120.00	
Gastos de llamadas Telefonicas	0.00	
Gastos de Papeleria Utiles de Oficina	220.00	
Gastos de Materiales y Suministros	1,192.50	
Gastos de Materiales de Aseo	275.00	
Gastos de Suministros Computacion	80.00	
Gastos de Lubricantes	0.00	
Gastos de Arriendo de Local	10,178.52	
Gastos de Cuerpo de Bombero	100.00	
Gastos de Recarga de Extintores	78.00	
Gastos de Tasa Municipales	420.00	
Gastos de Contribuciones	300.00	
Gastos de Timbres y Formularios	6.00	
Gastos de Fotocopias Impresiones	0.00	
Otros Egresos	149.01	
Gastos Bancarios	30.00	
Cargos Bancos Cheques Protestados	10.00	
Gastos Generales	500.00	
Gastos de seguros	1,880.59	
TOTAL GASTOS	<u>67,938.90</u>	
COSTOS Y GASTOS		<u>1,044,713.46</u>
UTILIDAD-PERDIDA AÑO CORRIENTE		<u>16,366.66</u>

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Cuadro 19.

FERRETERIA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS							
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO							
Expresado en Dolares							
			% DE CRECIMIENTO		7%		
DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016	2017	TOTAL
+ VENTAS	1.061.080,12	1.189.920,52	1.273.214,96	1.362.340,00	1.457.703,80	1.559.743,07	6.842.922,35
- COSTO DE VENTAS	976.774,56	1.073.324,16	1.148.456,85	1.228.848,83	1.314.868,25	1.406.909,03	6.172.407,12
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	84.305,56	116.596,36	124.758,11	133.491,17	142.835,55	152.834,04	670.515,24
- GASTOS ADMINISTRATIVOS	51.007,28	54.366,02	57.084,32	59.938,53	62.935,46	66.082,23	300.406,57
- GASTOS GENERALES	4.872,51	4.921,24	4.970,45	5.020,15	5.070,35	5.121,06	25.103,24
- GASTOS DE DEPRECIACION	0,00	3.750,00	3.750,00	3.750,00	3.750,00	3.750,00	18.750,00
- GASTOS SEGUROS	1.880,59	1.899,40	1.918,39	1.937,57	1.956,95	1.976,52	9.688,83
- GASTOS DE ARRIENDO	10.178,52						0,00
= TOTAL GASTOS OPERATIVOS	67.938,90	64.936,65	67.723,16	70.646,26	73.712,76	76.929,81	353.948,64
UTILIDAD OPERACIONAL	16.366,66	51.659,71	57.034,95	62.844,91	69.122,79	75.904,23	316.566,60
- GASTOS FINANCIEROS		11.639,89	9.606,29	7.303,41	4.695,59	1.742,46	34.987,63
= UTILIDAD ANTES DE PART E.IMP.	16.366,66	40.019,83	47.428,66	55.541,50	64.427,20	74.161,78	281.578,97
* PARTICIPACION EMPLEADOS 15%	2.455,00	6.002,97	7.114,30	8.331,23	9.664,08	11.124,27	42.236,85
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	13.911,66	34.016,85	40.314,36	47.210,28	54.763,12	63.037,51	239.342,12
*							
= UTILIDAD NETA	13.911,66	34.016,85	40.314,36	47.210,28	54.763,12	63.037,51	239.342,12

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Cuadro 20.

FERRETERIA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS						
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
Expresado en Dolares						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
Ventas	1.061.080,12	1.189.920,52	1.273.214,96	1.362.340,00	1.457.703,80	1.559.743,07
1 TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	1.061.080,12	1.189.920,52	1.273.214,96	1.362.340,00	1.457.703,80	1.559.743,07
EGRESOS OPERATIVOS						
Inversión Inicial						
Gastos Administrativos	51.007,28	54.366,02	57.084,32	59.938,53	62.935,46	66.082,23
Gastos Generales	6.753,10	6.753,10	6.820,63	6.888,84	6.957,73	7.027,30
Gastos de Arriendo	10.178,52		0,00	0,00	0,00	0,00
Costo Variable	976.774,56	1.073.324,16	1.148.456,85	1.228.848,83	1.314.868,25	1.406.909,03
Participación Empleados 15%	2.455,00	6.002,97	7.114,30	8.331,23	9.664,08	11.124,27
Impuesto a la Renta				0,00	0,00	0,00
2 TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	1.047.168,46	1.140.446,25	1.219.476,10	1.304.007,43	1.394.425,52	1.491.142,83
3 FLUJO OPERATIVO	1-2	13.911,66	49.474,27	53.738,86	58.332,58	63.278,29
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Préstamo Bancario		100.000,00				
4 TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	0,00	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EGRESOS NO OPERATIVOS						
Inversiones		100.000,00				
Pago Capital		15.357,64	17.391,24	19.694,12	22.301,93	25.255,07
Pago Intereses		11.639,89	9.606,29	7.303,41	4.695,59	1.742,46
5 TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	0,00	126.997,53	26.997,53	26.997,53	26.997,53	26.997,53
6 FLUJO NETO NO OPERATIVO	4-5	0,00	-26.997,53	-26.997,53	-26.997,53	-26.997,53
7 FLUJO NETO GENERADO	3-6	13.911,66	22.476,74	26.741,33	31.335,05	41.602,71
8 SALDO INICIAL DE CAJA			30.540,54	53.017,28	79.758,61	111.093,66
9 FLUJO ACUMULADO	7-8		53.017,28	79.758,61	111.093,66	147.374,42

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

Cuadro 21.

INVERSION DE PROYECTO							
SANITARIOS				ACCESORIOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	P UNITARIO	TOTAL	CONCEPTO	CANTIDAD	P UNITARIO	TOTAL
Inodoro de 1 pieza	20	84,20	1.684,00	Accesorios Ceramicos adhesivos	100	10,00	1.000,00
Inodoro de 2 piezas	80	45,00	3.600,00	Accesorios Metálicos	100	7,00	700,00
Lavamanos bajo cubierta	10	122,56	1.225,60	Espejos	60	8,00	480,00
Lavamanos sobre cubierta	40	33,26	1.330,40				
Lavamanos Sin Pedestal	50	28,64	1.432,00				
Lavamanos con Pedestal	40	30,70	1.228,00				
TOTAL	240		10.500,00	TOTAL			2.180,00
GRIFERIA				OTROS			
CONCEPTO	CANTIDAD	P UNITARIO	TOTAL	CONCEPTO	CANTIDAD	P UNITARIO	TOTAL
Para lavamanos	100	25,00	2500,00	Lanzamiento	1	3.700,00	3.700,00
Para Ducha	100	18,00	1800,00				
Para Cocina	72	14,00	1008,00				
Regaderas	78	12,00	936,00				
TOTAL			6.244,00	TOTAL			3.700,00
COMPLEMENTO				LOCAL			
CONCEPTO	CANTIDAD	P UNITARIO	TOTAL	CONCEPTO	CANTIDAD	P UNITARIO	TOTAL
Llaves angulares	100	10,00	1000,00	Compra Local	1	75.000,00	75.000,00
Mnagueras Flexibles	100	8,00	800,00				
Extractor de baño	24	14,00	336,00				
Fregadero de ropa	24	10,00	240,00				
TOTAL			2.376,00	TOTAL			75.000,00

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

PROYECTO	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA RENTABILIDAD QUE ALCANZA LA FERRETERÍA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS POR LA OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS		
	Vicenta Párraga Bermeo - Néstor Zhuma Ortiz		
ESTUDIO TECNICO			
VENTAS			
DESCIPCION DE VENTAS			
NEGOCIO		1.061.080,12	
NUEVA		128.840,40	
TOTAL VENTAS		1.189.920,52	
COSTOS DIRECTOS			
COSTOS MERCADERIA}			
CARGO	COSTO ANUAL		
NEGOCIO		976.774,56	
NUEVA		96.549,60	
TOTAL		1.073.324,16	
GASTOS DIRECTOS			
ENERGIA ELECTRICA		672,00	
AGUA		144,00	
TELEFONO		576,00	
INTERNET		120,00	
OTROS		1.553,01	
ARRIENDO		10.178,52	
TOTAL		13.243,53	3.065,01
		TOTAL DE COSTOS DIRECTOS 1.073.324,16	

DEPRECIACION ANUAL

DEPRECIACION					
DESCRIPCION	VALOR DEL ACTIVO	AÑOS DE DEPRECIACION	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL
COMPRA DE LOCAL	75000	5	5%	312,5	3750
TOTAL	75.000,00			312,50	3.750,00

DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	3.750,00	3.750,00	3.750,00	3.750,00	3.750,00

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

INVERSION DEL PROYECTO	
ACTIVO FIJO	75.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	25.000,00
TOTAL	100.000,00

INVERSION	
FINANCIAMIENTO	100.000,00
APORTE DEL NEGOCIO	0,00
	100.000,00

TABLA DE AMORTIZACION DATOS			
CLIENTE			
Valor Financiar	\$ 100.000,00		
Tasa de Interes Anual	12,50%	Tasa de Interes Mensual	1,04%
Plazo Meses	60		
Dividendo	\$ 2.249,79		
Fecha Primer Pago	1-mar-2013		

TABLA DE AMORTIZACION						
CUOTA	SALDO CAPITAL	INTERES	CAPITAL	DIVIDENDO		
1	100000,00	1.041,67	1208,13	2249,79		
2	98791,87	1.029,08	1.220,71	2249,79		
3	97571,16	1.016,37	1.233,43	2249,79		
4	96337,73	1.003,52	1.246,28	2249,79		
5	95091,46	990,54	1.259,26	2249,79		
6	93832,20	977,42	1.272,38	2249,79		
7	92559,82	964,16	1.285,63	2249,79		
8	91274,20	950,77	1.299,02	2249,79		
9	89975,17	937,24	1.312,55	2249,79		
10	88662,62	923,57	1.326,22	2249,79		
11	87336,40	909,75	1.340,04	2249,79	INT AÑO 1	CAP PAGADO
12	85996,36	895,80	1.354,00	2249,79	11.639,89	15357,64
13	84642,36	881,69	1.368,10	2249,79		
14	83274,26	867,44	1.382,35	2249,79		
15	81891,90	853,04	1.396,75	2249,79		
16	80495,15	838,49	1.411,30	2249,79		
17	79083,85	823,79	1.426,00	2249,79		
18	77657,84	808,94	1.440,86	2249,79		
19	76216,99	793,93	1.455,87	2249,79		
20	74761,12	778,76	1.471,03	2249,79		
21	73290,09	763,44	1.486,36	2249,79		
22	71803,73	747,96	1.501,84	2249,79		
23	70301,89	732,31	1.517,48	2249,79	INT AÑO 2	CAP PAGADO
24	68784,41	716,50	1.533,29	2249,79	9.606,29	17.391,24
25	67251,12	700,53	1.549,26	2249,79		
26	65701,86	684,39	1.565,40	2249,79		
27	64136,46	668,09	1.581,71	2249,79		
28	62554,75	651,61	1.598,18	2249,79		
29	60956,57	634,96	1.614,83	2249,79		
30	59341,74	618,14	1.631,65	2249,79		
31	57710,09	601,15	1.648,65	2249,79		
32	56061,45	583,97	1.665,82	2249,79		
33	54395,63	566,62	1.683,17	2249,79		
34	52712,45	549,09	1.700,71	2249,79		
35	51011,75	531,37	1.718,42	2249,79	INT AÑO 3	CAP PAGADO
36	49293,33	513,47	1.736,32	2249,79	7.303,41	19.694,12
37	47557,00	495,39	1.754,41	2249,79		
38	45802,60	477,11	1.772,68	2249,79		
39	44029,91	458,64	1.791,15	2249,79		
40	42238,76	439,99	1.809,81	2249,79		
41	40428,96	421,13	1.828,66	2249,79		
42	38600,30	402,09	1.847,71	2249,79		
43	36752,59	382,84	1.866,95	2249,79		
44	34885,64	363,39	1.886,40	2249,79		
45	32999,23	343,74	1.906,05	2249,79		
46	31093,18	323,89	1.925,91	2249,79		
47	29167,28	303,83	1.945,97	2249,79	INT AÑO 4	CAP PAGADO
48	27221,31	283,56	1.966,24	2249,79	4.695,59	22.301,93
49	25255,07	263,07	1.986,72	2249,79		
50	23268,35	242,38	2.007,42	2249,79		
51	21260,93	221,47	2.028,33	2249,79		
52	19232,61	200,34	2.049,45	2249,79		
53	17183,15	178,99	2.070,80	2249,79		
54	15112,35	157,42	2.092,37	2249,79		
55	13019,98	135,62	2.114,17	2249,79		
56	10905,81	113,60	2.136,19	2249,79		
57	8769,62	91,35	2.158,44	2249,79		
58	6611,17	68,87	2.180,93	2249,79		
59	4430,25	46,15	2.203,65	2249,79	INT AÑO 5	CAP PAGADO
60	2226,60	23,19	2.226,60	2249,79	1742,46	25.255,07
		34.987,63	100.000,00	134.987,63	34.987,63	100.000,00

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortíz Néstor Bolívar

5.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

EVALUACION DEL PROYECTO

INDICES FINANCIEROS

Descripción	(Inv. Inicial)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos Netos	-\$100.000	\$53.017	\$26.741	\$31.335	\$36.281	\$41.603
Flujo Acumulado		\$53.017	\$79.759	\$111.094	\$147.374	\$188.977

Tasa de Descuento mensual	1,04%
Tasa de Descuento anual	12,5%
INDICES NOMINALES	

Payback (Recuperación de la Inversión)	(Menor al plazo)
---	-------------------------

Año de Recuperación de la Inversión	Año	2
Diferencia con Inversión Inicial	\$100.000	\$79.759
Flujo Mensual Promedio Año Siguiete	\$31.335	12
Número de Meses	\$20.241	\$2.611
		8

PAYBACK Año (s) Mes(es)

Tasa de Rendimiento Promedio	(Mayor a la T. Dcto)
-------------------------------------	-----------------------------

Sumatoria de Flujos	\$188.977
Años	5
Inversión Inicial	\$100.000

TRP

INDICES DESCONTADOS

Suma Flujos Descontados	\$106.878
-------------------------	-----------

Valor Actual Neto (VAN)	(Positivo)	\$83.349
Indice de Rentabilidad (IR)	(Mayor a 1)	1,07
Rendimiento Real (RR)	(Mayor a la T. Dcto)	7%
Tasa Interna de Retorno (Tir)	(Mayor a la T. Dcto)	27%

PROGRAMA DE PROYECTOS

RATIOS-RIESGO-RAZONES FINANCIERAS

Punto de Equilibrio	En U\$	\$662.709
	En %	56%
	En unid.	0
Valor Agregado sobre Ventas	(Menor a 50%)	5%
Indice de Empleo	(Mayor al 50%)	73%
Riesgo de Ilquidez	(Menor a 50%)	11%
Margen Neto de Utilidad	(Mayor a la T. Dcto)	3%
Rotación de Activos	(Mayor a 1)	10,5
Dupont	Aprox. al 100%	34%

\$53.017	\$26.741	\$31.335	\$36.281	\$41.603		
53.017,00	1	<u>53.017,00</u> (1+0.1250)	1	<u>53.017,00</u> 1,0125	52.362,47	1,0125
26.741,00	2	<u>26.741,00</u> (1+0.1250)	2	<u>26.741,00</u> 1,0125	21.128,69	1,265625
31.335,00	3	<u>31.335,00</u> (1+0.1250)	3	<u>31.335,00</u> 1,0125	22.007,57	1,42382813
36.281,00	4	<u>36.281,00</u> (1+0.1250)	4	<u>36.281,00</u> 1,0125	22.650,05	1,60180664
41.603,00	5	<u>41.603,00</u> (1+0.1250)	5	<u>41.603,00</u> 1,0125	23.086,71	1,80203247
188.977,00					141.235,49	
					1,3380277	
La tasa de rendimiento mínima aceptada (TREMA) es de 11.38% anual						
Años					potencia	
1		<u>53.017,00</u> (1+i) ⁿ		<u>53.017,00</u> (1+0,1138)	1	<u>53.017,00</u> 1,1138
2				<u>26.741,00</u> (1+0,1138)	2	<u>26.741,00</u> 1,24055044
3				<u>31.335,00</u> (1+0,1138)	3	<u>31.335,00</u> 1,38172508
4				<u>36.281,00</u> (1+0,1138)	4	<u>36.281,00</u> 1,53896539
5				<u>41.603,00</u> (1+0,1138)	5	<u>41.603,00</u> 1,71409966
						139.680,01
					188.977,00	1,35292798

CUADRO 22

PLAN DE EJECUCIÓN

Objetivos Específicos	Tareas	Actividades	Responsables	Materiales	Presupuesto
Analizar los balances semestrales y anuales de la ferretería y el cumplimiento de la normativa vigente	Comparación de los balances semestrales y anuales de la ferretería y el cumplimiento de la normativa vigente.	- Solicitar información semestral y anual del 2012 de la ferretería - Cotejo de los balances con la normativa vigente.	Propietaria Contador.	- Informes contables. - Reglamento de la Ley Orgánica.	\$ 700,00
Realizar informe previo al banco que va a realizar el préstamo	Ejecución de informe previo a las autoridades para su lectura y aprobación final.	- Diagnóstico contable de la empresa. - Análisis financiero.	Contador.	- Balances. - Laptop. - Impresora - Hojas.	\$ 1,200,00
Elaborar un análisis de rentabilidad que va a percibir en el tiempo establecido.	Estudio de estados financieros	- Establecer lineamientos de controles.	Auxiliar de contabilidad.	- Hojas de control.	\$ 800,00
Realizar inspección semestral del préstamo otorgado.	Implantación de un sistema de control interno	Revisión de los activos	Contador	Informe	\$ 600,00
TOTAL					\$ 3,300,00

Elaborado por: Párraga Bermeo Vicenta Estael
Zhuma Ortiz Néstor Bolívar

Son: Tres mil trescientos 00/100 dólares americanos.

5.7.1 ACTIVIDADES

Para el desarrollo de esta propuesta se pondrá en marcha varias actividades con la finalidad de proporcionar conocimiento, orientación y dirección a las personas involucradas en este proyecto.

Para la realización de la auditoría contaremos con cuatro fases a saber:

FASE I: Conocimiento preliminar.- En esta fase hay que obtener un conocimiento integral del objeto de la Ferretería Pinturas Comercial Unidas dando mayor énfasis a su actividad principal; esto permitirá una adecuada planificación, ejecución e información de resultados en tiempos razonables.

Reunión con la propietaria.- La planificación de esta reunión es para conocer cuál es el motivo y objetivo que persigue la Ferretería Pinturas Comercial Unidas en la realización del préstamo a una entidad financiera.

Se indicará que se necesitará la participación y colaboración de todos los empleados, tanto del nivel gerencial, administrativo, operativo, con la finalidad de lograr los objetivos propuestos para el otorgamiento del crédito.

Visita de observación.- Los motivos de esta visita serán:

Para observar el desarrollo de las actividades y visualizar el funcionamiento en conjunto.

Para el conocimiento de la actividad principal, los proveedores y el contexto económico en el cual se desenvuelven las actividades que realizan.

Si la ferretería no cuenta con un manual de procesos, se debe analizar las actividades y tareas involucradas en el mismo, para posteriormente medir el tiempo, auditar y comunicar los resultados obtenidos.

FASE II: Planificación.- La planificación deberá contener la precisión de los objetivos específicos y el alcance del trabajo; la revisión debe estar fundamentada en los procedimientos del préstamo y las fechas de otorgamiento del mismo.

Conocimiento del entorno financiero, administrativo y operacional.- Para obtener un conocimiento del entorno financiero, administrativo y operacional se desarrollarán las siguientes tareas:

Se entrevistará a la propietaria de la ferretería, al responsable del área administrativa, operativa para obtener un conocimiento de la actividad principal de la organización, las actividades que realiza cada área y evaluar el control interno.

Si la institución no posee un análisis de los factores internos y externos, se elaborará el análisis FODA para conocer la situación presente de la empresa.

Determinar indicadores financieros y de gestión.- Los indicadores constituirán puntos de referencia que permitirán compararlos con resultados reales de sus actividades y determinar si estos resultados son superiores, similares o inferiores a las expectativas.

Preparación del informe.- La comunicación oficial y formal de los resultados del préstamo obtenido mediante un informe escrito en el cual se presentará debidamente documentados dichos resultados. Hay que tener cuidado de que las expresiones sean efectivamente convincentes al cliente de la importancia de los hallazgos, la razonabilidad de las conclusiones y la conveniencia de aceptar las recomendaciones.

5.7.2 RECURSOS, ANÁLISIS FINANCIERO.

Patrimonio: son los recursos financieros con que cuenta la ferretería, llamado comúnmente capital.

Recursos:

Los recursos que se han utilizado para la elaboración de esta propuesta son los que se mencionan a continuación:

• Recursos Humanos:

Propietaria

Contador.

Auxiliar de contabilidad.

• Recursos Materiales

Informes contables.

Reglamento de la Ley Orgánica.

Balances, Hojas, Hojas de control, Informe

Laptop, Impresora,

Recursos Económicos

Son tres mil trescientos dólares americanos invertidos en el desarrollo del trabajo de investigación.

5.7.3 IMPACTO

El impacto que va a obtener a través de la propuesta es el beneficio en diferentes aspectos a su propietaria, empleados y usuarios.

Para los empleados, el impacto en la gestión se refleja en bienestar de estos, porque la ferretería les permite acceder a mejores utilidades, sueldos y otros beneficios.

A la propietaria, por medio del análisis financiero, contarán con información financiera veraz y fidedigna en el momento oportuno, sabrá con exactitud la disponibilidad de los recursos con que cuenta de esta manera tendrá la facilidad de tomar decisiones certeras y así obtener el máximo beneficio para la ferretería.

Personal que labora en la ferretería será un aporte valioso de cómo mejorar los controles, podrá distinguir con exactitud los requerimientos necesarios para hacer aplicados y cuáles no, y por tanto tendremos la posibilidad de que los objetivos se alcancen de acuerdo a lo planteado.

Mediante un buen sistema de ventas se podrá canalizar los recursos obtenidos de manera adecuada el cual se traducirá en bienestar para los usuarios, ya que se podrá brindar servicio de calidad.

5.7.4 CRONOGRAMA

No.	ACTIVIDADES	2012						2013	
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB
1	Solicitar información semestral y anual del 2012 de la ferretería								
2	Cotejo de los balances con la normativa vigente								
3	Diagnóstico contable de la empresa								
4	Análisis financiero								
5	Establecer lineamientos de controles								
6	Revisión de los activos								

5.7.5 LINEAMIENTO PARA EVALUAR LA PROPUESTA

A través del préstamo conseguido de la financiera se podrá contar con una nueva línea de productos para ofertar a los clientes quienes verán satisfechos sus requerimientos en materiales.

La adquisición del local que actualmente funciona la ferretería será un bien inmueble que servirá para aminorar costos de arrendamiento, lo pondrá acorde a la tecnología de una ferretería moderna, generando mayores ingresos que valdrá para solventar el préstamo.

La colaboración del personal, administrativo y de servicio, utilizando las tecnologías de información y comunicación que mantiene la empresa será un elemento clave para la evaluación de esta propuesta.

El estudio de factibilidad persigue la disminución de la incertidumbre y tener una perspectiva de la rentabilidad que genera la capitalización de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas.

Se evaluará permanentemente el balance general, estado de pérdidas y ganancias, flujo de caja, estado evolutivo de patrimonio, cuentas por cobrar, control de inventarios, etc.

Conclusiones

Se interpreta que la mayoría de encuestados están de acuerdo con el otorgamiento del crédito.

Se demuestra que el proyecto de inversión es viable porque el 56% de los encuestados respondieron que tiene mucha rentabilidad financiera el otorgamiento del crédito

Dilucidando los que no opinan del tema significa que están a favor y esperan que el crédito otorgado sirva para mejorar la empresa, demuestra que un 45% de los encuestados respondieron que tiene riesgo de inversión la línea nueva línea de créditos

Si hay rentabilidad financiera por cuanto el 67% de los encuestados respondieron que la rentabilidad financiera si tiene incidencia en el crédito otorgado.

Los nuevos productos van a tener salida al mercado, lo que genera un ingreso, un 78% de los encuestados afirma que los productos acabados afectaría mucho en el crecimiento económico de la ferretería.

El análisis de los estados financieros determina el análisis de rentabilidad.

Los encuestados en un 56% manifiesta que el crédito otorgado permite un crecimiento rentable en la ferretería.

Lo efectivo está a la vista, es el producto de las ventas que si genera rentabilidad y produce el estado de flujo de efectivo.

Se puede adquirir productos acorde al crédito otorgado, un 89% de los encuestados respondieron que el crédito otorgado si permite obtener los productos de acuerdo a la demanda.

Recomendaciones

Agotar todas las instancias para conseguir que la entidad financiera otorgue el préstamo a la ferretería.

Demostrar que el análisis de la rentabilidad financiera es viable para la ferretería.

Aminorar el riesgo de inversión en la nueva línea de créditos de ferretería.

Solicitar variedad y calidad en la adquisición de productos nuevos, acorde a la demanda.

Determinar capacidad en general rentabilidad con el estado de flujo de efectivo.

La propuesta del plan de acción o presupuesto debe cumplir las metas en los tiempos previstos.

Bibliografía

Andes, A. d. (n.d.). p. <http://www.andes.info.ec/pol%C3%ADtica/7714.html>.

Cardona, C. R. *fundamentos de la Administracion*. BOGOTA: Ecoe ediciones Ltda., (2007).

Cueva, I. (n.d.). *Aprobacion de Creditos Bancarios*, from web. wordpress.com: <http://wegols.files.wordpress.com/2010/06/estado-del-arte.pdf>, . Retrieved agosto 20, 2012.

Eugene.F.Brigham, J. (decima edicion). *fundamentos de administracion Financiera*. Thomson. 2000

Lopez, A. M. *EL MUNDO DE LAS EMPRESAS DE LAS PYMES A LAS UNIMUNDIALES*. España: Ediciones Diaz de Santos-. 2008.

GALÁN Amador, M. *Metodología*,. México: xx, 2012.

Young, P. G.-P. *Economia de empresa* (cuarta edicion ed.). Naucalpan: Universidades@pearsoned.com. 2004.

comercio. (n.d.), from web. www.ufg.edu.sv:

<http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/658.87-G897p/658.87-G897p-Capitulo%20I.pdf>, Retrieved agosto 20, 2012

Estrategia Financiera Pymes de MEXICO. (n.d.), from Web. www.spentamexico.org: [http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%2065-104.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%2065-104.pdf), México, Retrieved agosto 20, 2012

fabricacion y comercializacion de ropa repositorio. (n.d.). Retrieved agosto 20, 2012, from web. www.dspace.espol.edu.ec:

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/19037/1/Proyecto%20de%20Ropa%20Reversible%20en%20la%20ciudad%20de%20Guayaquil.pdf>

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/banca-registro-243-millones-en-utilidades.html>. *http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/banca-registro-243-millones-en-utilidades.html*, from nov 12 2012.

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/banca-registro-243-millones-en-utilidades.html>: Retrieved ovn 12, 2012

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/banca-registro-243-millones-en-utilidades.html>

REPOSITORIO UTPL. Retrieved from Web.utple.edu.e:

<http://cepra.utpl.edu.ec/handle/123456789/2716?mode=full>, agosto 20, 2012,

Repositorio espe.modelo de gestion microfinanza. (n.d.). from web.espe.edu.ec:

<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/5162>, Retrieved Agosto 20, 2012.

ANEXOS

Guayaquil, 12 de Febrero del 2013

Señores
Vicenta Párraga Bérmeo y Néstor Zhuma Ortiz
Egresados de la Universidad Estatal de Milagro
Ciudad

De mis consideraciones:

A fin de contribuir con la superación de nuestros profesionales que se interesan día a día para regular los sistemas financieros y contables de los microempresarios, los autorizo y concedo plena libertad para realizar el estudio propuesto en mi ferretería.

Atentamente,



Dra. Laura Escandón
Ferretería "PINTURAS COMERCIAL UNIDAS"
Propietaria

VENTAS	VENTAS CANTIDAD MENSUAL	COSTO	VENTAS MENSUAL	TOTAL VENTAS ANUAL
Inodoro de 1 pieza	24.00	126.30	3031.20	36,374.40
Inodoro de 2 piezas	60.00	67.50	4050.00	48,600.00
Lavamanos bajo cubierta	2.00	183.84	367.68	4,412.16
Lavamanos sobre cubierta	18.00	49.89	898.02	10,776.24
Lavamanos sin Pedestal	10.00	42.96	429.60	5,155.20
Lavamanos con Pedestal	10.00	46.02	460.20	5,522.40
Para lavamanos	40.00	37.50	1500.00	18,000.00
Para Ducha	24.00	27.00	648.00	7,776.00
Para Cocina	12.00	21.00	252.00	3,024.00
Regaderas	24.00	18.00	432.00	5,184.00
Llaves angulares	60.00	15.00	750.00	9,000.00
Mangueras Flexibles	50.00	12.00	600.00	7,200.00
Extractor de baño	12.00	21.00	252.00	3,024.00
Fregadero de ropa	12.00	15.00	180.00	2,160.00
Accesorios Cerámicos adhesivos	24.00	15.00	360.00	4,320.00
Accesorios Metálicos	24.00	10.50	252.00	3,024.00
Espesjes	18.00	12.00	216.00	2,592.00
TOTAL VENTAS				128,846.40

COSTOS DIRECTOS

COSTOS DE MERCADERIA				
CARGO	INGRESO UNIDADES Y COSTOS		INGRESO DOLARES	
Inodoro de 1 pieza	24.00	84.20	2,020.80	24,249.60
Inodoro de 2 piezas	60.00	45.00	2,700.00	32,400.00
Lavamanos bajo cubierta	2.00	122.56	245.12	2,941.44
Lavamanos sobre cubierta	18.00	33.26	598.68	7,184.16
Lavamanos sin Pedestal	10.00	28.64	286.40	3,436.80
Lavamanos con Pedestal	10.00	30.68	306.80	3,681.60
Para lavamanos	40.00	25.00	1,000.00	12,000.00
Para Ducha	24.00	18.00	432.00	5,184.00
Para Cocina	12.00	14.00	168.00	2,016.00
Regaderas	24.00	12.00	288.00	3,456.00
Llaves angulares	60.00	10.00	500.00	6,000.00
Mangueras Flexibles	50.00	8.00	400.00	4,800.00
Extractor de baño	12.00	14.00	168.00	2,016.00
Fregadero de ropa	12.00	10.00	120.00	1,440.00
Accesorios Cerámicos adhesivos	24.00	10.00	240.00	2,880.00
Accesorios Metálicos	24.00	7.00	168.00	2,016.00
Espesjes	18.00	8.00	144.00	1,728.00
TOTAL			9,785.88	96,549.60

GASTO INDIRECTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
CARGO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
VENDEDOR(S)	769.88	9,238.56
TOTAL		9,238.56

GASTOS GENERALES		
DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
PUBLICIDAD		500.00
		0.00
TOTAL		500.00

TOTAL COSTOS INDIRECTOS	9,738.56
--------------------------------	-----------------

INVERSIONES DEL PROYECTO

ACTIVOS FIJOS		VALOR
LOCAL		75,000.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS		75,000.00

CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCION		VALOR
		25000.00
COSTO DE MERCADERIA	25,000.00	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		25000.00

La tasa Activa es de 11,83 % anual

Años			potencia	
1	<u>53.017,00</u> (1+i)n	<u>53.017,00</u> (1+0,1183)	1	<u>53.017,00</u> 1,1183
2		<u>26.741,00</u> (1+0,1183)	2	<u>26.741,00</u> 1,25059489
3		<u>31.335,00</u> (1+0,1185)	3	<u>31.335,00</u> 1,39854027
4		<u>36.281,00</u> (1+0,1185)	4	<u>36.281,00</u> 1,56398758
5		<u>41.603,00</u> (1+0,1185)	5	<u>41.603,00</u> 1,74900731
				138.181,08

FINANCIAMIENTO

La inversión inicial requerida para la compra de local comercial y compra de mercadería de nueva línea la puesta es de \$ 100,000.00 el mismo que será financiado el 100% vía préstamo bancario.

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

Inversión	Porcentaje	Valor
Préstamo (Banco de Guayaquil)	100%	100.000
TOTAL	100%	\$ 100.000

FINANCIAMIENTO

El crédito para financiar el proyecto será a través del Banco Guayaquil por el monto de \$ 100.000 a 5 años y a una tasa de interés anual del 12.50%.

Cálculo del Costo Financiero

Préstamo (100% Inversión)	\$100.000
TASA	12,50%

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

Costos Directos y Costos Indirectos

Estos costos y los gastos incurren en la proyección a cinco años.

Gastos Administrativos

Se refieren a los gastos que se incurren son: Sueldos del personal, suministros y Varios.

Gastos de Depreciación

La depreciación del activo del local que actualmente funciona la ferretería Pinturas comercial Unidas, para lo cual se utilizó el método de la línea recta,

Proyección del Estado de Resultados

Después de establecida la inversión, costos, gastos e ingresos, se procedió a pronosticar el estado de resultados, el mismo que refleja los ingresos y egresos en que se incurrirá durante el periodo de 5 años.

Flujo de Caja

El flujo de caja que en este caso fue proyectado a 5 años, refleja los ingresos proyectados para el resort traídos a valor presente. Lo óptimo es que el resultado del VAN sea mayor a cero. Al mismo tiempo; el Flujo de Caja permitirá estimar la Tasa Interna de Retorno (TIR), la cual representa la tasa de rentabilidad del proyecto que el inversionista recibirá; la misma que será comparada con la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR); donde la $TIR > TMAR$ para que el proyecto sea rentable.

El Flujo de Caja y sus respectivos valores para el resort se muestran en el siguiente Anexo.

La proyección del Flujo de Caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto; ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen.

FERRETERIA Y PINTURAS COMERCIAL UNIDAS						
FLUO DE EFECTIVO PROYECTADO						
Expresado en Dolares						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
Ventas	1.061.080,12	1.189.920,52	1.273.214,96	1.362.340,00	1.457.703,80	1.559.743,07
1 TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	1.061.080,12	1.189.920,52	1.273.214,96	1.362.340,00	1.457.703,80	1.559.743,07
EGRESOS OPERATIVOS						
Inversión Inicial						
Gastos Administrativos	51.007,28	54.366,02	57.084,32	59.938,53	62.935,46	66.082,23
Gastos Generales	6.753,10	6.753,10	6.820,63	6.888,84	6.957,73	7.027,30
Gastos de Arriendo	10.178,52		0,00	0,00	0,00	0,00
Costo Variable	976.774,56	1.073.324,16	1.148.456,85	1.228.848,83	1.314.868,25	1.406.909,03
Participación Empleados 15%	2.455,00	6.002,97	7.114,30	8.331,23	9.664,08	11.124,27
Impuesto a la Renta				0,00	0,00	0,00
2 TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	1.047.168,46	1.140.446,25	1.219.476,10	1.304.007,43	1.394.425,52	1.491.142,83
3 FLUJO OPERATIVO 1-2	13.911,66	49.474,27	53.738,86	58.332,58	63.278,29	68.600,24
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Préstamo Bancario		100.000,00				
4 TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	0,00	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EGRESOS NO OPERATIVOS						
Inversiones		100.000,00				
Pago Capital		15.357,64	17.391,24	19.694,12	22.301,93	25.255,07
Pago Intereses		11.639,89	9.606,29	7.303,41	4.695,59	1.742,46
5 TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	0,00	126.997,53	26.997,53	26.997,53	26.997,53	26.997,53
6 FLUJO NETO NO OPERATIVO 4-5	0,00	-26.997,53	-26.997,53	-26.997,53	-26.997,53	-26.997,53
7 FLUJO NETO GENERADO 3-6	13.911,66	22.476,74	26.741,33	31.335,05	36.280,76	41.602,71
8 SALDO INICIAL DE CAJA		30.540,54	53.017,28	79.758,61	111.093,66	147.374,42
9 FLUJO ACUMULADO 7-8		53.017,28	79.758,61	111.093,66	147.374,42	188.977,14

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Cálculo de indicadores de Rentabilidad

Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) indica que es conveniente la realización de un proyecto siempre y cuando el VAN sea superior o igual a cero. En los cálculos realizados mediante el Flujo de Caja, se obtuvo un Valor Actual Neto de \$ 139.680.01

Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR)

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) indica que un proyecto debe implementarse siempre y cuando su valor sea menor al de la Tasa Interna de Retorno (TIR) , que para el caso de la Ferretería es 12.50%, valor que fue estimado a través de el método de Costo de Capital.

DETERMINACIÓN DEL VAN EN BASE AL FLUJO NETO

t=	12,50%
n=	5 años
tiempo=	

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La Ferretería Pinturas Comercial Unidas debería contar con local propio para obtener mejor rentabilidad y mejorar el local para realizar la introducción de nueva línea para al requerimiento del mercado de la ciudad de Guayaquil,

La determinación que la Ferretería dentro de su objetivo la propietaria está dirigido

En la adquisición del local a donde actualmente se encuentra ubicada y de proveerse de mercadería con nueva línea con esto obtendría mayores ingresos,.

Una vez desarrollado el proyecto se recomienda:

-Llevar control en la administración financiera asegurando que la rentabilidad del negocio, sea a la satisfacción de las necesidades del mercado exigente.

-Estar siempre en constante de proveerse de mercadería y tener una rotación de inventarios de la mercadería.

