



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE: ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TITULO: Propuesta de gestión financiera para la empresa SCG Ecuador.

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PREVIO
A OPTAR EL GRADO DE:**

CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

CAMELIA NEDA MARTINEZ DELGADO

NOMBRE DEL TUTOR:

CHRISTIAN MORAN MONTALVO

Resumen

La gestión financiera de una empresa es un proceso de control que todas las empresas deben seguir, debido a que el flujo financiero es una parte importante para la operación de la compañía, esto apunta a tres cuentas contables claves que son bancos, inventarios y cuentas por cobrar, sin embargo el análisis presentado se centra en una compañía netamente de servicios. La compañía SCG Ecuador tiene un problema, la falta de dirección en el nivel de ventas, lo que obliga a la compañía a desconocer el beneficio mínimo a obtener en cada ejercicio contable para mantenerse en operaciones, sin embargo la presencia de efectivo obliga a interpretar que la empresa tiene el dinero suficiente para cubrir sus obligaciones. Con la propuesta de gestión financiera se muestra una situación en la cual los directores de la compañía puedan tomar mejores decisiones con la finalidad que puedan obtener un desarrollo económico, eviten solicitar préstamos y adicionalmente dispongan de una plantilla que apliquen en el futuro, como resultado del estudio se observó que la empresa necesita cambiar la forma de endeudamiento en cuanto al plazo, la mayoría de obligaciones se proyectan en un tiempo menor a un año, lo que podría representar un riesgo, aún más si tienen problemas en la generación en ventas, porque pueden quedarse sin recurso económico para responder a sus deudas.

Palabras clave: gestión financiera, dirección, efectivo, toma de decisiones, endeudamiento, operaciones.

Abstract

The financial management of a company is a process of control that all companies must follow, because the financial flow is an important part of the company's operation, this points to three key accounting accounts that are banks, inventories and accounts by charge, however the analysis presented is focused on a service company. The company SCG Ecuador has a problem, the lack of direction in the level of sales, which forces the company to ignore the minimum profit to obtain in each accounting year to stay in operations, however the presence of cash compels to interpret that the company has enough money to cover its obligations. The proposal of financial management shows a situation in which the directors of the company can make better decisions in order to obtain economic development, avoid applying for loans and additionally have a staff that they apply in the future, as a result of study it was observed that the company needs to change the form of indebtedness regarding the term, most obligations are projected in a time less than a year, which could represent a risk, even more if they have problems in the generation in sales, because can run out of resources to meet their debts.

Key words: financial management, management, cash, decision making, indebtedness, operations.

Introducción.

La administración del recurso económico es una de las bases que debe ser controlada en toda compañía, porque de ella se dispone de la cobertura de gastos fijos que son el principal problema de quiebra de toda empresa. Dentro del proceso administrativo además de la planificación y el registro de las transacciones en el libro diario, es necesario controlar si estos valores conllevan al desarrollo económico de la empresa.

La compañía Smart Consulting Group Ecuador se dedica a la prestación de servicios contables en la ciudad de Guayaquil, siendo sus principales clientes empresas PYMES, con la actuación de un equipo especializado en registros comerciales apoya la gestión de estas empresas, declarando sus transacciones y al mismo tiempo emitiendo informes de gerencia para la toma de decisiones. Su administración se ha visto afectada en el último año por la constante solicitud de préstamos a instituciones financieras por concepto de capital de trabajo.

A pesar de tener conocimientos de registros contables y tratamiento administrativo, carece de gestión financiera, porque su nivel de ventas no cubre los costos y gastos de negocio; los reportes financieros que se han realizado sirven como respaldo para la declaración de impuestos ante el Servicio de Rentas Internas. El gerente general se ha planteado algunas dudas sobre continuar con el negocio, porque afirma que no ha tenido desarrollo económico desde que se fundó en el año 2012 la compañía, entre otras dudas se plantea hacia dónde se dirige el recurso económico que genera la compañía, porque actualmente considera que no ha existido una retribución de recuperar la inversión.

El problema radica en que la falta de gestión financiera actualmente está generando problemas en materia económica a la empresa SCG Ecuador, porque constantemente solicita préstamos sobre capital de trabajo y aporte a los accionistas, a pesar que alcanza el punto de equilibrio para cubrir costos y gastos del negocio. La investigación basa su importancia en otorgar un criterio de evaluación a la empresa para que pueda desarrollarse económicamente en los próximos años permitiendo la expansión de sus servicios y fomentar las bases de su modelo de negocios que es la confianza en los clientes.

Frente a esta problemática se plantea realizar un análisis de gestión de las decisiones de la gerencia general de la compañía SCG Ecuador en el año 2016, a través de ratios financieros, comparativos de rendimiento con respecto a dos años anteriores y recomendar algunas políticas de administración de recursos económicos para mejorar la toma de decisiones en el flujo de efectivo.

Con esto también se puede evidenciar que a través de los ratios financieros, elaboración de estados financieros conforme a NIIF y criterio en la toma de decisiones pueden cambiar el futuro económico de una empresa. Según Chávez (2003) indica que muchos gerentes generales se concentran en la parte comercial del negocio, dejando a un lado el orden existente para el procesamiento de la información, siendo el efecto la falta de buen trato a los clientes o el retraso de la entrega del servicio en el producto.

A continuación se muestra una recopilación de estudios relacionados al análisis económico en una compañía, con la finalidad de adaptarlo una vez que se han recopilado los datos de la empresa.

Fundamentación teórica.

Gestión en la organización.

Las empresas con fines de lucro siguen el objetivo de generar utilidades sobre las actividades a las cuales se dedican, por lo tanto es necesario que sigan una dirección y un control para que los esfuerzos sean encaminados al cumplimiento de dichas metas. Para Fred (2013) el concepto de gestión se relaciona a la agrupación de actividades que se llevan a cabo para dirigir un negocio teniendo en consideración el uso eficiente y eficaz de los recursos, siendo la suma de estos la efectividad.

Por lo tanto la gestión es un punto fuerte dentro de la administración, porque se asegura que los elementos o medios de producción se usen de manera correcta, justifiquen su existencia y al mismo tiempo notifiquen cuando los mismos se agotan porque eso depende que las actividades continúen. En referencia a Navarro (2012) el cual aborda un concepto más

financiero sobre la gestión, indica que todos los procesos que se llevan a cabo en una compañía deben ser respaldados por un responsable si es que la organización es demasiado grande.

Por ahora se ha determinado otro concepto que es la responsabilidad sobre un proceso. Dentro del término financiero, una empresa se mantiene con beneficio, si este beneficio es suficiente para cubrir los costos y gastos fijos de una compañía, la administración puede gozar de un beneficio adicional. Por lo tanto es necesario fijar metas para que la organización las cumpla y es aquí donde el papel de las responsabilidades permite mantener la empresa a flote, por lo tanto la gestión de una compañía debe seguir los siguientes pasos.

Paso 1.- Cuantificar los gastos y costos fijos del negocio, es decir aquellos rubros que no pueden desaparecer sino hay ventas. Normalmente los administradores que recurren a la planificación cuantifican el impacto mensual de estos rubros fijos y luego de ello proceden a determinar una cantidad de beneficio similar adicionando participación de margen producto del diferencial entre el precio del artículo con el costo de venta, teniendo como resultado una meta mínima de ventas.

Paso 2.- Comunicar a la organización los nivel de venta a cumplir y realizar un análisis técnico de todos los requerimientos necesarios para que se pueda generar el ingreso. De esa manera todos los elementos de la organización saben en qué momento deben cumplir sus obligaciones y cómo su labor sirve para la generación del beneficio.

Paso 3.- Realizar una revisión de los procedimientos a cumplir esto debido a la necesidad de comprobar si todos los integrantes de la organización están aportando con el esfuerzo a la generación de beneficio. Aquí es donde los responsables de diferentes áreas tienen la labor de evaluar las actividades realizadas y en caso de incumplimiento realizar los respectivos correctivos.

Paso 4.- Evaluar la gestión, esto se realiza por medio de indicadores financieros, quienes muestran la realización de todos los convenios con entidades externas y la forma de trabajar con los actores externos como son los proveedores y los clientes. En este punto se proyecta la tesis porque se desconoce el estado de rendimiento de la empresa por la ausencia de un control y aspectos administrativos que normalmente se encuentran en libro de gestión empresarial.

Para el análisis económico se emplea la aplicación de los siguientes ratios financieros:

Liquidez

Caja – Bancos es la partida más líquida de la empresa, pero se tiene un contra análisis porque a mayor liquidez menor rentabilidad se puede obtener. Entonces cabe realizar la pregunta ¿por qué es necesario que la empresa mantenga dinero en efectivo si el mismo perjudica el logro del objetivo de maximizar la rentabilidad? A continuación se exponen algunos motivos.

- Operacional.- Consiste simplemente en que si la empresa no contara con un saldo en caja no podría afrontar las obligaciones mínimas necesarias para poder subsistir en el corto plazo. Así debe mantener dinero para pagar planillas, servicios, insumos, etc.
- Precaucional.- Consiste en que la empresa debe mantener siempre un colchón, es decir, una reserva o saldo de caja para cubrir emergencias. Por ejemplo, si el cliente no paga oportunamente a la empresa, ella deberá de tener el efectivo suficiente para afrontar sus obligaciones un ejemplo de ello es el pago de planillas o del servicio telefónico.
- Especulativo.- La empresa deberá mantener un saldo en caja para poder aprovechar las diversas oportunidades que se le van presentando, un ejemplo es, si un proveedor desesperado ofrece una oferta a la empresa, la compañía deberá estar en la posibilidad de aprovecharla.

La liquidez se refiere a la capacidad de cobertura de la compañía frente a sus obligaciones

La liquidez representa la capacidad de convertir un activo en dinero en efectivo. Dentro de un análisis financiero, los administradores tratan de ver el enfoque de la liquidez como un punto decisivo para garantizar que el negocio esté en funcionamiento (Douglas & Finnerty, 2012).

Un negocio sin liquidez tiene imposibilidad para existir porque debe cubrir pagos por recursos como a los proveedores, pagos al personal que labora en la organización y pagos por inventario en el caso de dedicarse a la compra y venta de mercaderías (Gallardo, 2002). Razón de liquidez corriente: Muestra la habilidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes con sus activos corrientes, el cual se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Razón de liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El criterio de análisis es: la empresa, por cada dólar que tiene de deuda corriente puede cubrirlo por cada dólar en activo corriente. En la primera fórmula se establece en margen bruto el valor. En muchas ocasiones la razón de liquidez no muestra la realidad de la compañía, debido a la incursión de cuentas por cobrar que tienen el riesgo de no ser cobradas en el corto plazo y además un inventario que no se evalúa si la administración ha realizado un análisis ABC para garantizar una alta rotación en el mismo. Por lo cual es necesario implementar otra fórmula la cual se lo muestra a continuación:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente.}}$$

Esta fórmula muestra la habilidad de la empresa o el sector de pagar sus pasivos corrientes con sus activos más líquidos. La interpretación del resultado se basa bajo el criterio de que por cada dólar que tiene de deuda la empresa en su pasivo existe un dólar para respaldarlo en activo o su paridad. Para Díaz (2013) entre algunos factores que determinan el saldo de la cuenta de caja se encuentran los siguientes:

Probabilidad de conseguir financiamiento.- Si la empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento en el momento que se desee un ejemplo es, si el tesorero de la empresa tiene una excelente relación con el sector bancario permitirá obtener fondos en el momento deseado y en buenas condiciones, posibilidad de mantener el saldo que deberá mantener en la empresa caja.

Probabilidad de proyecto adecuadamente los flujos de efectivo.- Si la empresa puede proyectar cierto nivel elevado de certeza los flujos de caja, por ejemplo, si se sabe que un cliente es un buen pagador y cumple oportunamente sus obligaciones, entonces, la empresa deberá mantener un menor saldo en caja por motivos de precaución. Aversión o propensión al riesgo.- Si el tesorero de la empresa es una persona arriesgada entonces mantendrá el saldo mínimo de caja suficiente para subsistir.

En otros términos, menor será el saldo de efectivo si el tesorero o encargado de tesorería puede conseguir en cualquier momento efectivo, es fácil proyectar los saldos de efectivo y dicho tesorero es arriesgado. Además, a menor saldo de efectivo, mayor probabilidad de invertir en opciones más rentables para la empresa. La principal herramienta con la que cuenta el tesorero es el flujo de caja proyectado, además de llevar un adecuado control de sus cuentas corrientes.

El siguiente grupo de medidas a considerar son los de solvencia a largo plazo en la que se calcula la razón de deuda total la cual se puede calcular de la siguiente manera:

$$\text{Razón de deuda a capital} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Capital Total}}$$

Esta razón muestra el porcentaje de deuda por cada uno de los dólares que fueron aportados por los accionistas, no incluye el patrimonio debido a que no se sabe si existe o no una reinversión de las utilidades.

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$$

El resultado de esta razón se muestra como el porcentaje de deuda por cada uno de los dólares que se encuentran invertidos en el activo total. Otra razón a considerar es la deuda total a patrimonio la cual mide la relación de las obligaciones con terceros en referencia al total de los beneficios obtenidos acumulados más el aporte de los accionistas, esta operación se la muestra a continuación:

$$\text{Razón de endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Patrimonio}}$$

Para continuar con el siguiente análisis es necesario incluir el tema del costo dentro del significado financiero: En una Empresa es el Valor de los insumos y Factores Productivos requeridos en la a producción. Los insumos o Recursos propios de la Empresa se valorizan en base a su Costo alternativo y los insumos contractuales al Valor establecido por contrato.

Por otro lado se lo puede definir como la Valorización monetaria de la suma de recursos y esfuerzos que han de invertirse para la producción de un bien o de un servicio. El Precio y Gasto que tienen, sin considerar ninguna ganancia. El siguiente conjunto de medidas a analizar es la rentabilidad, en la cual se incluyen cálculos de margen bruto, margen neto, retorno sobre la inversión y retorno sobre el capital cuyas fórmulas se las muestra a continuación:

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

El resultado muestra el porcentaje de ganancia con referencia a la deducción del costo. Esto sirve para conocer cuanto el sector gana por cada costo directo incurrido.

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

El margen neto muestra el porcentaje de ganancia luego de deducir costos, gastos e impuestos. Este porcentaje es la ganancia líquida que gana la industria luego de deducir sus costos y gastos.

$$\text{Retorno sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}}$$

Esta fórmula también se la conoce como ROA y muestra el rendimiento de los activos en función al número de dólares que se han obtenido en un determinado ejercicio.

$$\text{Retorno sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital Social}}$$

El retorno sobre el capital o mejor conocido como ROE es una herramienta que sirve para medir cómo les fue a los accionistas durante el año. Es decir que cada dólar de capital ha generado un porcentaje de centavos de utilidad. Otros ratios empleados son los siguientes:

- Total activo = Activo corriente + Activo No corriente
- Inversión neta = Capital de trabajo neto + Activos no corrientes.
- Financiamiento de Recursos = Deuda + Capital.
- Capital de trabajo = Activo corriente – Pasivo corriente.
- Deuda = Pasivo no corriente.
- Capital = Patrimonio Neto.
- Deuda total = Pasivo corriente + Pasivo no corriente.

Las razones de actividad, también conocidas como razones de eficiencia o de rotación, sirven para determinar la eficiencia de las empresas en el uso de sus activos. Las razones de eficiencia o rotación más usadas son:

Ciclo operativo, permite mostrar el período de rotación del dinero por días; en otras palabras indica qué tiempo demora convertir los inventarios de la empresa en dinero en efectivo.

Ciclo operativo = Período promedio de inventario + Período promedio de cobro de cartera.

- Ciclo Financiero, determina el tiempo que la empresa mantiene comprometido el efectivo.

Ciclo financiero = Período de rotación + período promedio de las cuentas por cobrar – período promedio de pago (proveedores)

- La rotación de cartera permite establecer el tiempo en el que las cuentas por cobrar se transforman en dinero en efectivo.

Rotación de cartera = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cartera}}$

Cuentas por cobrar promedio

Cuentas por cobrar promedio = (cuentas por cobrar año 1 + cuentas por cobrar año 2) / 2

- La rotación de inventarios permite determinar la eficacia de las ventas y adicional a eso deja proyectar las compras por parte de la empresa para de esta manera evitar que exista exceso de mercadería que no tienen salida en las bodegas.

Rotación de inventarios = costo de ventas o costo de producción / inventario totales promedio.

Inventarios totales promedio = (inventarios totales año 1 + inventario totales año 2)/2

- La rotación de activos operacionales se la calcula de la siguiente manera.

Rotación de activos operacionales = ventas netas / activos operacionales brutos

- La rotación de activos fijos permite determinar las veces que se han usado este tipo de activos dentro de la empresa para de esta manera generar ingresos en las ventas.

Rotación de activo fijo neto = ventas netas / activo fijo bruto

- La rotación de los activos totales permite determinar las operaciones que han resultado productivas financieramente.

Rotación de Activos Totales =
$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos totales brutos}}$$

- La rotación a proveedores permite verificar los días que la empresa necesita para

financiar una compra realizada a nuestros proveedores.

$$\text{Rotación de promedio de pago} = \frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Cuentas por pagar promedio}}$$

- La rotación del capital de trabajo indica que si la rotación es alta, es porque el necesariamente la empresa debe recurrir netamente a un crédito por medio de los proveedores.

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}$$

- La rotación del patrimonio líquido permite determinar la cantidad de ventas que ha realizado la empresa desde el momento en que los accionistas realizaron su inversión.

$$\text{Rotación del patrimonio líquido} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Patrimonio Líquido}}$$

Metodología de la investigación

El tratamiento de la información para concluir el trabajo de investigación es de tipo descriptivo, es decir determinar la situación actual de la compañía, en referencia a Sampieri (2012) afirma que este tipo de investigación se deriva de la investigación cuantitativa, porque toma información externa, luego la procesa y la mide para emitir una conclusión, por lo cual se necesita datos de los estados financieros de la compañía SCG Ecuador para hacer una evaluación a su situación financiera. La forma de análisis a realizar tiene criterios cuantitativos, porque los números evidencian el esfuerzo del grupo de trabajo en obtener una inversión adecuada para sus accionistas; de acuerdo a su naturaleza de negocio, la empresa no maneja inventario disponible para la venta, por lo tanto los ratios financieros que mantienen dicho criterio no aplican a la evaluación económica.

Se procedió a revisar libros sobre metodología de investigación, sobre los cuales se concluyó definir los siguientes criterios para garantizar una correcta recopilación de datos: diseño de la investigación, metodología aplicada, herramienta de recolección de datos y criterios de análisis, estos se desarrollan a continuación:

Diseño de investigación

El diseño de investigación en referencia a Villegas (2012) afirma que el investigador debe encaminar la resolución del problema en base a la necesidad de hallar una respuesta como conclusión a su trabajo, de forma general la investigación puede ser de tipo experimental o no experimental y cuantitativa o cualitativa, para el trabajo en desarrollo se seleccionó a la investigación no experimental y de tipo cuantitativa bajo las siguientes razones:

Es de tipo no experimental debido a que el trabajo aporta como un análisis de referencia, mencionando algunos conceptos que la administración debe seguir para mejorar su rendimiento financiero, no hace un seguimiento para los próximos años sobre la decisión de los gerentes de la compañía, además que los datos que se basan para la conclusión del trabajo son tomados de situaciones pasadas y que actualmente no garantizan un comportamiento fijo en el corto plazo, para sustentar las conclusiones del trabajo se hace énfasis al mercado al cual desarrolla su actividad económica para que se pueda acercar las recomendaciones a la realidad empresarial.

Es de tipo cuantitativa porque los datos base para emitir las conclusiones se pueden contar y medir, además de aportar con datos a nivel macroeconómico que pueden servir para contingentes futuros en la compañía, con relación al precio, oportunidades para vender su servicio o impacto financiero para su estructura de costos, más aún con los salarios de sus empleados que son fijos y que no varían de acuerdo al nivel de ventas que tenga la compañía.

Metodología aplicada

La metodología constituye la forma de análisis con la que se aborda los datos, según Moguel (2013) afirma que puede ser de distintos tipos: descriptiva, comparativa, explicativa, el análisis se acopla a la investigación con método descriptivo, porque es necesario describir el

tipo de clientes y competidores con los que se manejan, además de un procesamiento de datos enfocados a métodos de nivel teórico.

Los métodos de nivel teórico, comparan los datos descritos en teoría comprobados de otros trabajos de investigación para luego ser expuestos como referencia a nuevos estudios, de acuerdo al tratamiento de la información, se toma como referencia los indicadores financieros aplicados para un análisis financieros y con saldos de cuentas de la compañía SCG Ecuador se hace el respectivo análisis, los resultados constituyen una parte proporcional de cada parte de la estructura organización.

Para atender esta situación se emplea el método deductivo – inductivo, ya que todos los criterios que se obtienen de los ratios financieros, determinan la situación económica del negocio, finalmente se realiza una síntesis de todo lo recopilado para que se logre elaborar la conclusión del trabajo de investigación.

Población

La población para el presente trabajo de investigación está determinada por un solo elemento que es la compañía SCG Ecuador donde los datos de análisis son los estados financieros presentados en el año 2016, aplicando los ratios financieros expresados en el estudio del arte referido en el trabajo de investigación, frente a esta definición de la población no es necesario el cálculo de una muestra de referencia, para conocer un poco sobre el modelo de negocios analizado, se realiza una pequeña entrevista al gerente de la compañía.

Herramienta de recolección de datos.

De acuerdo al tipo de investigación utilizado, el método descriptivo tiene como sus principales herramientas a la entrevista, encuesta y observación, porque recopilan en detalle todos los elementos que existen en el ambiente que se desarrolla en el problema. Cada segmento de mercado tiene sus propios competidores, clientes, proveedores y productos sustitutos, por lo tanto una entrevista al dirigente de la compañía, ayuda a entender posibles resultados en los ratios financieros de un negocio, sus resultados se muestran a continuación:

Presentación de resultados

La entrevista está basada en los lineamientos de análisis de Porter (2013) que a través de su libro ser competitivo, analiza la situación económica de un negocio en función a factores internos como externos del mercado, siendo cinco puntos sobre los cuales hace énfasis: poder de negociación de los proveedores, poder de negociación de los clientes, productos sustitutos, competidores actuales, nuevos competidores, estos se los describe en el anexo del presente *paper*.

Para la presentación de los ratios financieros se empleó las fórmulas descritas en el estudio del arte, tomando como base el balance y estado de resultados de la compañía en análisis, estos datos se muestran a continuación:

Para interpretar si los datos financieros están acorde al giro del negocio, se toma como referencia datos de la industria de servicios contables publicados en el Superintendencia de compañías, lo cual se muestra a continuación:

- Margen bruto 0.60
- Margen neto 0.12
- Retorno sobre la inversión 0.10
- Retorno sobre el capital 0.59

Esta comparación se la realiza en el aparatado del análisis de resultados.

Análisis de resultados.

El presente apartado se divide en función a cada ratio financiero, por lo cual se hace un comparativo en cada resultado y un comentario de la posible razón del mejoramiento o del riesgo existente en el manejo del negocio, esto se muestra a continuación:

- Razón corriente

SCG Ecuador 0.85

Industria 1.20

Interpretación:

De acuerdo a reportes obtenidos de SCG Ecuador su cobertura por deuda a corto plazo es de 0.85 centavos por cada dólar, la industria muestra un \$1.20 por cada dólar de deuda, lo que se interpreta que la compañía puede estar en riesgos de funcionamiento, porque que no tienen respaldo de cobertura para valores adquiridos en un plazo menor a un año.

- Prueba ácida

SCG Ecuador 0.85

Industria 1.20

Interpretación:

Este indicador es similar a la razón corriente porque este tipo de negocio no maneja inventario, el modelo de negocios es netamente de servicios.

- Razón de deuda a capital

SCG Ecuador	4.68
Industria	2.00

Interpretación:

En referencia al ratio de SCG Ecuador se muestra que la deuda sobrepasa al capital 4 veces, mientras que el total de la industria es de dos veces, por lo cual se afirma que el riesgo de funcionamiento de la compañía está en manos de terceros, y que una mora puede poner en riesgo la operatividad del negocio, porque se lleva todo el respaldo que tiene la compañía en función a sus accionistas.

- Apalancamiento financiero

SCG Ecuador	0.77
Industria	0.90

Interpretación:

Este indicador hace referencia a la participación en financiamiento de los activos, donde se interpreta que SCG Ecuador obtuvo sus equipos con un 77% de participación con deudas de terceros, mientras que la industria está un poco más endeudada con un 90%. Se infiere que las demás compañías se endeudan en el largo plazo, por ello no se muestra relación con los indicadores antes calculados.

- Razón de endeudamiento patrimonial

SCG Ecuador	3.31
Industria	1.75

Interpretación:

La deuda con terceros significa una cobertura de tres veces en referencia al total del capital más las posibles utilidades obtenidas en el ejercicio, es muy crítico, porque en una posible quiebra, los accionistas no podrán cubrir las obligaciones, esto es un efecto dominó porque los competidores de la industria superan en un 0.75 dólares sus obligaciones.

- Margen bruto

SCG Ecuador	0.43
Industria	0.60

Interpretación:

En cuanto a la ganancia por las operaciones realizadas se tiene que la compañía SCG Ecuador tiene un margen de contribución del 43% por honorarios prestados, pero la industria es más eficiente con un 60%, se recomienda una revisión sobre el pago a los profesionales que prestan sus servicios en nombre de la compañía.

- Margen neto

SCG Ecuador	0.02
Industria	0.12

Interpretación:

Luego de restar gastos operativos la compañía SCG Ecuador se queda con un 2% de utilidad para los accionistas, la industria percibe un 12% lo que igualmente se recomienda para que la administración haga una revisión de los procesos que realiza para prestar los servicios a los clientes.

- Retorno sobre la inversión

SCG Ecuador	0.07
Industria	0.10

Interpretación:

En referencia a la aportación de rendimiento de los equipos comprados por la administración, se indica que la compañía SCG Ecuador obtiene cerca de un 7% sobre las utilidades netas al final del ejercicio, mientras que la industria percibe cerca del 10%.

- Retorno sobre el capital

SCG Ecuador	0.41
Industria	0.59

Interpretación:

Para los inversionistas de acuerdo al dinero aportado en la compañía representó un rendimiento del 41% mientras que la industria percibe cerca de un 59% es decir que la compañía no está siendo del todo eficiente, quizás existan gastos operativos que merecen una revisión.

Discusión.

La compañía en análisis apuesta mucho por el financiamiento hacia terceros para operar, lo que se interpreta que debe de existir sólidas relaciones con los proveedores, es un riesgo en caso de querer cambiar los mismos, porque a los nuevos prospectos deben solicitarle créditos a corto plazo y de acuerdo a los tiempos de pago de los clientes. La política de cobro por anticipado hace posible que la compañía tenga flujo y evite caer en riesgos por cobro de cartera vencida, la compañía debe hacer un estudio de mercado para interpretar si los clientes están dispuestos a seguir este tipo de negociación en el futuro, porque se considera que una estrategia de un competidor que oferte crédito por la prestación del servicio pone en riesgo la participación en el mercado de la empresa.

La compañía tiene poco rendimiento en sus ventas, debido a un aumento de sus costos operativos, porque la industria emplea menos material y recursos para obtener los mismos o mejores resultados, es necesario una política de austeridad para que se pague algo de las deudas con terceros y bajar el riesgo que existe en la operatividad del negocio y un posible poder de negociación de los clientes.

La administración puede aumentar sus operaciones donde de manera anticipada debe realizar un plan de trabajo para que cada operativo que tiene bajo sus relación de dependencia, de manera que cada elemento humano aporte con lo máximo para el rendimiento económico de la compañía, es necesario un plan de marketing para obtener anticipos siendo otra forma de financiamiento para operar en el negocio.

Conclusiones.

Los modelos de gestión financiera toman su importancia en la toma de decisiones, porque permiten notificar fugas de capital en los negocios, falta de rendimiento en el personal operativo o posibles riesgos por deudas adquiridas en el corto plazo, según autores referidos en el marco teórico, si la empresa se endeuda con maquinarias y equipos que tienen como vida útil un mediano o largo plazo, la forma de financiamiento debe incurrir en este tipo de pago gravando una deuda al negocio.

La administración de SCG Ecuador elabora sus estados financieros para cubrir obligaciones con entes gubernamentales, pero la falta de tiempo por la atención a sus clientes, ha impedido hacer una revisión sobre su economía, lo que ha provoca un fuerte endeudamiento en el corto plazo y un riesgo por cobertura de los mismos con sus activos líquidos, por lo cual la administración debe manejar tiempos de pago acordes a su flujo de caja, si la exigencia de las deudas es menor al tiempo de pago de los clientes, la compañía puede verse inmersa en una crisis financiera.

Recomendaciones.

Se recomienda realizar un punto de equilibrio para que la administración de la compañía pueda solicitar a su equipo de venta un determinado número de contratos para solventar sus estructura de costos, realizar una renegociación de deuda a corto plazo y colocarla en el mediano o largo plazo para evitar poner en riesgo el funcionamiento del negocio, además esto sirve en caso de aumentar operaciones con la contratación de personal calificado para que atienda a nuevos prospectos.

Referencias bibliográficas

- Ávila, J. (2011). *Economía*. Zapopan, Jalisco: Umbral Editorial S.A.
- Barcia, W. (5 de Junio de 2012). *Educándonos en el Ámbito Económico*. Obtenido de <http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/06/desarrollo-sostenible-de-la-poblacion-y.html>
- Barro, R. (2011). *Macroeconomía*. México: Editorial Interamericana.
- Cervantes, J. (2013). *Evaluación Económica Financiera*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Chávez, J. (2003). *Finanzas, Teoría aplicada para las empresas*. Quito: Ediciones Abya Yala.
- CONASEV. (2003). *Indicadores financieros de empresas*. Lima: CONASEV.
- Concha, J. (31 de Enero de 2013). *América Economía*. Obtenido de Colombia en el mundo de la Confeitería y la chocolatería: <http://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/colombia-en-el-mundo-de-la-confiteria-y-la-chocolateria>
- Díaz, N. (2013). *Finanzas corporativas en la práctica*. Madrid: Delta, Publicaciones Universitarias.
- Douglas, E., & Finnerty, J. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson.
- Emery, D. (2011). *Fundamentos de Administración Financiera*. Atlanta: Pearson.
- Fred, D. (2013). *Administración estratégica*. México: Pearson Education.
- Gallardo, J. (2002). *Evaluación económica y financiera*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Decimo Segunda ed.). Barcelona: Pearson.
- Gómez, D. (2001). *Financiación global de proyectos*. Madrid: Esic Editorial.
- Hurtado, J. (2014). *Metodología de la investigación holística*. Caracas: Fundación Sypal 1era. Edición.
- Krugman, P. (2008). *Fundamentos de economía*. Barcelona: Editorial Reverte S.A.
- Larrain, F. (1996). *Macroeconomía en la Economía Global*. Barcelona: Prentice Hall.
- Lawrence, G. (2012). *Principios de administración financiera*. México D.F.: Pearson Education.
- Levin, R. I. (2013). *Estadística para Administración y Economía*. Barcelona: Person.
- Malhotra, N. K. (2012). *Investigación de Mercados*. México: Pearson Educación.

- Moguel, E. A. (2013). *Metodología de la Investigación*. México: Colección Héctor Merino Rodríguez.
- Namakforoosh, M. (2015). *Metodología de la investigación*. México: Limusa.
- Navarro, D. (2012). *Administración financiera*. Manizales: Universidad Nacional de Colombia.
- Phillip, P. (2011). *Economía de Empresa*. México: Pearson Educación.
- Porter, M. (2013). *Ser competitivo*. Bilbao: T.G. Soler.
- Rivadeneira, J. (2013). *Economía Social de Mercado*. Atlanta: Konrad Adenauer.
- Román, J. (2011). *La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas*. Quito: Abya Yala.
- Ross, J. (2012). *Finanzas corporativas*. México DF: Mc Graw Hill Educación.
- Sabino, C. (2015). *Diccionario de economía y finanzas*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/dic-cs.htm>
- Sampieri, H. (2012). *Metodología de Investigación*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Tallada, J. (23 de Diciembre de 2010). *Economía Política*. Obtenido de http://economia-politica-ec.blogspot.com/2010/12/gasto-social-ecuador_11.html
- Villegas, E. (2012). *Metodología de la investigación*. Madrid: Pearson Education.
- Zannetti. (2015). *Financial Shocks and Labor Market Fluctuations*. Atlanta: University OXFORD. Obtenido de <http://www.economics.ox.ac.uk/Department-of-Economics-Discussion-Paper-Series/financial-shocks-and-labor-market-fluctuations>

Anexos.

Entrevistado: Ing. Diego Jordán

Cargo: Gerente General de SCG Ecuador.

1.- ¿Actualmente cuál es su estrategia para mantenerse en el mercado?

Muchos competidores tienen como estrategia enfocarse en el precio, porque tratan de ganar participación de mercado asegurando que van a ofrecer las mismas prestaciones, con un valor inferior, pero esto nos perjudica a todos, debido a que el cliente se acostumbra a descuentos, además es un problema para la empresa, porque percibe menos utilidad, acumula

trabajo, pero no puede acelerar la entrega porque la contratación de más personal significa un aumento de los costos fijos. Nuestra estrategia se basa en premiar a nuestros clientes actuales con descuentos por referencia, de manera que el beneficio sea para nuestra cartera, siendo ellos nuestros voceros que el servicio es bueno.

2.- ¿Qué sucede cuando un cliente quiere pagar un valor inferior al proyectado en el mercado?

No se lo deja de atender, se lo limita en los servicios ofertados, para que no acumule trabajo que podría no ser compensado y además en el transcurso del trabajo, motivarlo para pague por el servicio completo al ver que las alternativas de solución a su negocio les ahorra problemas de administración.

3.- ¿Por qué no mantiene una cartera de cuentas por cobrar o crédito a sus clientes?

Nuestro servicio es intangible y complementario, pero no es una variable que afecta a la generación de sus ventas, por lo tanto una vez que el servicio es entregado pero no cobrado, no existe algún impedimento que siga laborando, frente a esta situación se espera cobrar por adelantado, la confianza se la gana cuando el cliente recibe el trabajo y aplica las sugerencias que se le proyecta en las reuniones.

4.- ¿Cómo inició su negocio?

Mi negocio inició atendiendo problemas que tenían mis amigos con respecto a sus declaraciones, municipio, cuerpo de bomberos, además porque ellos no tenían herramientas para contralar sus negocios, inclusive no sabían si ganaban o el precio puesto en referencia estaba acorde a la estructura de costos que se manejaba.

5.- ¿Por qué usted no tiene un departamento financiero que evalúe económicamente el negocio?

Por temas de costos, contratar una persona significa asumir beneficios sociales que superan la utilidad percibida por el negocio, quizás tendría más tiempo libre para dedicarme a la actividad comercial, pero el mercado apunta siempre a precios más baratos en los servicios, por lo tanto prefiero seguir una política de ahorro que se base siempre en el ahorro de recursos.

6.- ¿Cada cuánto evalúa su negocio?

Cada dos meses reviso un presupuesto sobre los ingresos, pero no tengo políticas sobre el mínimo de gastos administrativos que se puede cubrir o el rendimiento de los empleados que se debe tener en el mes, siempre y cuando existan utilidades, me mantengo tranquilo en la toma de decisiones, estamos por ampliar el negocio pero aún no tomo la decisión de hacerlo por el capital de trabajo que incurre.

7.- ¿Hasta qué monto podría bajar sus precios en caso que la competencia trate de cubrir todo el mercado?

Desconozco de ese dato, porque no he realizado un análisis profundo de los ratios financieros, es un riesgo que siempre observo en mi negocio, pero trato de acompañar con estrategias de compensación a mis clientes ofreciendo un servicio adicional para que se mantengan fieles a la compañía.

8.- ¿Qué opina sobre los profesionales independientes con honorarios bajos?

Quizás posean experiencia en la oferta de servicios contables, pero el trabajo que realizan conlleva a mayor tiempo de espera del cliente, puesto que están solos, ellos mismos tienen que recopilar la información, analizarla y luego presentarla al cliente. El mercado es de todos, pero constituye una amenaza en el negocio, sobretodo que existen clientes que están dispuestos a sacrificar el tiempo por un precio inferior.

9.- ¿Qué tipo de estado financiero considera importante para la toma de decisiones?

Pese a no tener los estados financieros actualizados, mi decisión se basa en el flujo de caja, porque de esa manera puedo identificar la cantidad de ingreso que entra a mi negocio y en función de eso pagar mis gastos fijos. Este tipo de información lo reviso una vez que cierro las puertas de mi negocio y que no tengo la labor de atender los clientes.

10.- ¿Qué opina sobre el trabajo de gestión financiera que se realiza en el presente trabajo de investigación?

Es una herramienta que me ayuda directamente en la gestión financiera de la compañía, porque me sacará de dudas sobre el trabajo que hemos realizado durante los años que se fundó el negocio, además de permitir hacer una revisión sobre los puntos débiles del negocio. Es un trabajo netamente que se debió realizar la compañía de manera interna, sin embargo agradezco la labor realizada.

11.- ¿Cómo mejoraría un sistema de gestión financiera para la toma de decisiones de su empresa?

Dentro de los años de experiencia en el negocio, he notado que la compañía no solo depende de una estrategia de marketing para funcionar, sino ser eficiente, es decir emplear el mínimo de recursos para maximizar la rentabilidad. De nada sirve tener clientes que pagan por un servicio que no compensa el esfuerzo empleado por parte de mi equipo de trabajo, acumulándome obligaciones, que luego definan el fracaso d mi negocio, me interesa obtener clientes potenciales que paguen el precio justo, quedarme con una cartera exclusiva y con poco esfuerzo obtener una utilidad aceptable.

12.- ¿Qué criterios desearía que se haga énfasis en la gestión financiera?

Quisiera que se hable de la rentabilidad, capital de trabajo y productividad, porque son los tres pilares fundamentales para manejar el modelo de negocios. Si existe una variable que actualmente no estoy tomando en consideración quisiera que la agregue.